

**Ulrich Mees / Annette Schmitt (Hrsg.)**

# **Emotions-Psychologie**

**Theoretische Analysen  
und empirische Untersuchungen**



**Bibliotheks- und Informationssystem der Universität Oldenburg  
2003**

Verlag / Druck /  
Vertrieb:

Bibliotheks- und Informationssystem  
der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg  
(BIS) – Verlag –  
Postfach 25 41, 26015 Oldenburg  
Tel.: 0441/798 2261, Telefax: 0441/798 4040  
e-mail: verlag@bis.uni-oldenburg.de

ISBN 3-8142-0861-7

# Inhalt

<i>VORWORT</i>	9
1 <i>Ulrich Mees und Annette Schmitt</i> Emotionen sind die Gründe des Handelns: Ein zweidimensionales Modell metatetelischer Orientierungen und seine empirische Überprüfung	13
1.1 Annäherung und Vermeidung	13
1.2 Intrinsische vs. extrinsische Motivation	21
1.3 Ein zweidimensionales Strukturmodell metatetelischer Orientierungen	27
1.4 Die empirische Überprüfung unseres Modells	38
1.5 Zusammenfassung der Ergebnisse	73
1.6 Weiterführende Diskussion	78
1.7 Literatur	81
1.8 Anhang	89
2 <i>Uwe Laucken</i> Zwischenmenschliches Vertrauen und wirtschaftliche Beziehungen	101
2.1 Äußerungen zur Bedeutung zwischenmenschlichen Vertrauens in wirtschaftlichen Beziehungen	101
2.2 Explikation der Bedeutung des umgangssprachlichen Begriffs Vertrauen	103
2.3 Individual- und sozialsemantische Vergegenständlichung zwischenmenschlichen Vertrauens	118
2.4 Umgangsvertrauen in wirtschaftlichen Beziehungen. Zwei Streiflichter	125
2.5 Sozialsemantisch orientierter Abschlussgedanke	135
2.6 Literatur	138

3	<i>Cornelia Rohde-Höft und Regine Heißenbüttel-Röhr</i> Freundschaft zwischen Mann und Frau. Eine empirische Untersuchung zur gegengeschlechtlichen Freundschaft	143
3.1	Die ambivalente Position der gegengeschlechtlichen Freundschaft in der Gesellschaft	143
3.2	Gegenüberstellung von gegengeschlechtlicher Freundschaft und Liebe	144
3.3	Vergleich gleichgeschlechtlicher und gegengeschlechtlicher Freundschaft	145
3.4	Fragestellung	146
3.5	Untersuchung	146
3.6	Ergebnisse	146
3.7	Diskussion	151
3.8	Literatur	152
4	<i>Annette Schmitt und Ulrich Mees</i> Eifersuchtstypen: Qualitative Unterschiede und differentielle Beziehungen zu Liebe, Bindung und Merkmalen der Liebesbeziehung	155
4.1	Einleitung	155
4.2	Fragestellung und Hypothesen	159
4.3	Methode	161
4.4	Ergebnisse	167
4.5	Zusammenfassung und Diskussion	184
4.6	Anmerkungen	188
4.7	Literatur	188
5	<i>Annette Schmitt</i> Strategien des Mitteilens von Gefühlen nach der Trennung vom Liebespartner: Ergebnisse einer Szenario- und einer Fragebogenstudie	191
5.1	Einleitung	191
5.2	Studie 1: Schriftliche Schilderungen der Gefühle und Gedanken nach einer im Szenario dargestellten Trennung	194

5.3	Studie 2: Schilderungen der Gefühle und Gedanken nach einer selbsterlebten Trennung	207
5.4	Zusammenfassung und Diskussion der Studien 1 und 2	216
5.5	Anmerkungen	218
5.6	Literatur	218
6	<i>Ulrich Mees und Annette Schmitt</i> Die Typikalität von Emotionsbegriffen: ihr Zusammenhang mit Erlebensdimensionen von Emotionen im semantischen Gedächtnis	221
6.1	Einführung	221
6.2	Theoretischer Hintergrund	227
6.3	Hypothesen	231
6.4	Überblick über die Studien 1 bis 6	232
6.5	Diskussion der Ergebnisse	249
6.6	Anmerkungen	257
6.7	Literatur	257

## Vorwort

Die Emotionspsychologie hat in den letzten zwei Jahrzehnten einen bedeutsamen Aufschwung genommen und bildet heute ohne Zweifel einen der Brennpunkte der modernen Psychologie.

In diesem Buch werden Beiträge zu aktuellen Themen der Emotionspsychologie vorgestellt, die sowohl theoretische Analysen wie empirische Studien zum jeweiligen Gegenstandsbereich enthalten.

Die Autorinnen und Autoren forschen und lehren seit längerem im Bereich „Emotion und Kommunikation“ als einem der Wahlpflichtfächer im Hauptstudium Psychologie an der Carl von Ossietzky-Universität Oldenburg ([www.psychologie.uni-oldenburg.de/mub/emotion.htm](http://www.psychologie.uni-oldenburg.de/mub/emotion.htm)).

Die hier publizierten Beiträge sind ein Ergebnis unserer derzeitigen Forschungen zu diesem uns gemeinsam interessierenden Thema. Wir konnten somit von den Diskussionen in unserer Arbeitsgruppe profitieren, auch wenn die Verfasser für ihre Beiträge natürlich selbst verantwortlich sind.

*Ulrich Mees* und *Annette Schmitt* befassen sich im ersten Beitrag mit der Beziehung zwischen Emotion und Motivation. Sie treffen eine Unterscheidung zwischen den inhaltlichen Zielen und den emotionsbezogenen Gründen von Handlungen: *Wenn* gehandelt wird (also ein inhaltliches Ziel angestrebt wird), *dann* geschieht dies aus emotionalen Gründen, nämlich entweder um eine positive Emotion zu erleben oder um eine negative Emotion zu vermeiden. In einem zweidimensionalen Modell werden wichtige bestehende Differenzierungen innerhalb der Motivationspsychologie integriert, nämlich diejenige zwischen Annäherungs- vs. Vermeidungsmotivation einerseits sowie diejenige zwischen intrinsischer vs. extrinsischer Motivation andererseits. Mit Hilfe eines eigens entwickelten Fragebogens wird dieses Modell empirisch überprüft. Die Ergebnisse bestätigen die empirische Fruchtbarkeit des Modells. Das theoretisch neu begründete methodische Vorgehen bei der Entwicklung des verwendeten Fragebogens könnte sich möglicherweise auch für andere Vorhaben im Rahmen der Motivationspsychologie als nützlich erweisen.

*Uwe Laucken* erörtert in seinem Beitrag ein derzeit höchst aktuelles Thema: das zwischenmenschliche Vertrauen als Basis wirtschaftlicher Beziehungen. Zunächst wird der umgangssprachliche Begriff des Vertrauens umfassend expliziert und die Unterscheidung zwischen individual- und sozialsemantischem Vertrauen erläutert. Daran anschließend werden zwei vom Verfasser betreute Diplomarbeiten in relevanten Ergebnis-Ausschnitten referiert. In diesen Fragebogenstudien wurde jeweils auch der Frage nachgegangen, welche Bedeutung Menschen, die mit anderen Menschen wirtschaftlich interagieren, dem Vertrauen zuweisen. Die Ergebnisse weisen u.a. darauf hin, dass der Glaube an eine partnerschaftliche Wertorientierung um so schwächer wird (und umgekehrt der Drang nach Aufsicht und Kontrolle um so stärker), je distanzierter Partner im

Rahmen von Geschäftsbeziehungen einander gegenüberstehen, d.h. ob sie z.B. von Angesicht zu Angesicht interagieren oder lediglich per Internet Geschäfte tätigen.

Das folgende Kapitel von *Cornelia Rohde-Höft* und *Regine Heißenbüttel-Röhr* wendet sich der emotionspsychologischen Betrachtung enger persönlicher Beziehungen zu – einem Thema, das auch in den drei darauf folgenden Beiträgen behandelt wird. Die Autorinnen geben in einem empirischen Vergleich zwischen gleich- und gegengeschlechtlichen Freundschaften einen Überblick über die Besonderheiten von Freundschaften zwischen Mann und Frau. Bestätigt diese Untersuchung das Klischee, das behauptet, es gäbe keine „reine“ Freundschaft zwischen Männern und Frauen? Den Ergebnissen dieser Studie zufolge scheint diese Vorstellung, jedenfalls was Männer betrifft, nicht ganz verkehrt: Beinahe alle Befragten haben zwar schon Freundschaften zum anderen Geschlecht erlebt, häufig sind diese jedoch aus Liebesbeziehungen entstanden oder werden als „Vorstufe“ einer solchen begriffen. Zudem räumen über 40 % der männlichen Befragten ein, in ihrer Freundschaft auch erotisches Interesse zu erleben. Diese Untersuchung verdeutlicht, in welcher Weise sich gegengeschlechtliche Freundschaften in dem Spannungsfeld zwischen platonischer Freundschaft und intimer sexueller Beziehung bewegt.

Fortgesetzt wird der Themenkreis „Emotionen in intimen Beziehungen“ mit einem Beitrag von *Annette Schmitt* und *Ulrich Mees*. Die Autoren differenzieren sowohl zwischen qualitativ unterschiedlichen Formen der Partnereifersucht als auch zwischen verschiedenen Indikatoren der Qualität und Intensität von Liebesbeziehungen. Die Ergebnisse der berichteten Studie unterstreichen deutlich die Notwendigkeit der hier vorgenommenen Differenzierungen: Allgemeinere, globale Merkmale von Liebesbeziehungen (wie etwa ihre Dauer oder die allgemeine Beziehungszufriedenheit) standen in keinem oder lediglich schwachem Zusammenhang zu Eifersucht und vermochten nicht zwischen verschiedenen Eifersuchtsanlässen zu differenzieren. Variablen, die in stärkerem Maße die Qualität einer Liebesbeziehung zu erfassen vermögen (wie etwa Indikatoren der Liebe und Merkmale des Bindungsstils), konnten dagegen ein hohes Maß der Varianz von Eifersucht bei verschiedenen Anlässen aufklären. Der mit derartigen Differenzierungen verbundene Aufwand lohnt sich demnach durchaus, wenn man sich mit so komplexen Gefühlen wie Liebe und Eifersucht beschäftigt!

Seinen Abschluss findet der thematische Block zu Emotionen in intimen Beziehungen mit dem fünften Kapitel von *Annette Schmitt*. Dieser Beitrag zeigt auf, in welcher sozial kompetenten Weise Interaktionspartner ihre Emotionsmitteilungen den Anforderungen der jeweiligen kommunikativen Situation anpassen. In zwei methodisch unterschiedlich angelegten Studien kristallisierten sich distinkte Strategien der Mitteilung von Gefühlen nach einer Trennung vom Liebespartner gegenüber verschiedenen Gesprächspartnern (einem engen Freund und dem ehemaligen Partner) heraus. Dieses soziale Wissen, so die Schlussfolgerung der Autorin, ermöglicht es, unterschiedliche, je nach Intention des Mitteilenden evtl. sogar gegenläufige, Erfordernisse der Gestaltung einer Mitteilung abzuwägen und die Mitteilung zielorientiert zu optimieren. So nehmen Betroffene gegenüber dem ehemaligen Partner zugunsten der Beziehungsregulation Abstriche bei der (eigentlich hoch geschätzten) Authentizität der Mitteilung vor. Für die Bewältigung belastender Emotionen durch ihre Mitteilung ist diese Form der kommunikativen

Kompetenz von großer Bedeutung, insofern Betroffene häufig zwischen dem Nutzen authentischer Mitteilungen (z. B. Erleben von Selbstkongruenz, Integration der belastenden Gefühle) und möglichen Kosten (z. B. Gesichtsverlust, soziale Ablehnung) abwägen müssen.

Während der erste Beitrag die Beziehung zwischen Emotion und Motivation thematisierte, geht es im letzten Kapitel des Buches um eine Fragestellung, die ursprünglich aus der Kognitionspsychologie stammt, genauer: aus der Begriffsforschung. *Ulrich Mees* und *Annette Schmitt* untersuchen Zusammenhänge zwischen der Typikalitätseinstufung von Emotionsbegriffen und Erlebensdimensionen von Emotionen im semantischen Gedächtnis. Emotionsbegriffe wie „Liebe“, „Furcht“, „Dankbarkeit“ (usw.) gelten im Urteil von Befragten ja als unterschiedlich repräsentative („prototypische“) Beispiele für die Kategorie „Gefühl“. Die Autoren prüfen die Hypothese, wonach die Typikalität von Emotionsbegriffen mit bestimmten Erlebensdimensionen von Emotionen zusammenhängt, nämlich der Valenz, der typischen Intensität, der Häufigkeit eigenen Erlebens sowie der Häufigkeit fremden Erlebens von Emotionen. Diese Hypothese konnte in mehreren Studien bestätigt werden, wobei sich die postulierten Beziehungen für positiv-valente Emotionen eindeutiger als für negativ-valente Emotionen nachweisen ließen. Die Studien ergaben ferner Hinweise auf die Struktur der Erlebensdimensionen im semantischen Gedächtnis, die z.T. von der im episodischen Gedächtnis abweicht.

Unser herzlicher Dank geht an Frau Bärbel Harings für die Erstellung des Layout und der Textvorlagen sowie an Herrn M.A. Ulrich Kötting für sorgfältiges Korrekturlesen.

Oldenburg, im Januar 2003

Ulrich Mees und Annette Schmitt







# **1 Emotionen sind die Gründe des Handelns: Ein zweidimensionales Modell metatetischer Orientierungen und seine empirische Prüfung**

**Ulrich Mees und Annette Schmitt**

In diesem Beitrag differenzieren wir zwischen den inhaltlichen Zielen und den emotionalen Gründen von Handlungen. Davon ausgehend wird versucht, grundlegende Unterscheidungen, wie sie seit langem in der Motivationspsychologie vorgenommen werden, zu integrieren, nämlich diejenige zwischen Annäherungs- und Vermeidungsmotivation einerseits sowie diejenige zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation andererseits. Wir schlagen ein zweidimensionales Modell vor, in dem diese beiden fundamentalen Dimensionen zu einer neuen Struktur kombiniert werden. Dieses Modell wird einer ersten empirischen Überprüfung unterzogen. Die Ergebnisse sprechen für die Nützlichkeit des Modells.

## **1.1 Annäherung und Vermeidung**

### **1.1.1 Allgemeines**

Annäherung und Vermeidung unterscheiden sich in Bezug auf ihre Valenz: Bei der Annäherungsmotivation wird das Verhalten bzw. die Handlung auf das Erreichen eines positiven, erwünschten Ereignisses gerichtet; bei der Vermeidungsmotivation wird das Verhalten bzw. die Handlung dagegen auf das Vermeiden eines negativen, unerwünschten Ereignisses ausgerichtet (vgl. a. Elliot & Covington, 2001). Nach dem sog. „hedonistischen“ (bzw. hedonischen) Prinzip gilt nun: Menschen (und vermutlich alle Lebewesen) sind bestrebt, Lust bzw. Vergnügen zu suchen und Schmerz bzw. Leid zu vermeiden.

Dieses "Lustprinzip" (Freud, 1920) ist wohl die grundlegendste motivationale Unterscheidung überhaupt. Elliot und Covington (2001) geben einen Überblick über die fundamentale Bedeutung dieser Einteilung, der wie folgt zusammengefasst werden kann:

Die Unterscheidung zwischen Annäherungs- und Vermeidungsmotivation hat tiefe geistige und universell verbreitete Wurzeln: Von den antiken griechischen Philosophen wie Epikur über die britischen Philosophen des 18. und 19. Jahrhunderts (wie etwa Bentham) bis hin zu den Psychologen des 20. Jahrhunderts (von James, Freud über Pawlow, Thorndike, Lewin und Miller bis hin zu Maslow, Bowlby, Heider und Atkinson). Diese Einteilung repräsentiert einen Teil unseres evolutionären Erbes, das Menschen mit Organismen des gesamten phylogenetischen Spektrums teilen; sie ist eine automatische und unmittelbare Reaktion auf die meisten Reize, denen Menschen in ihrer Umwelt

begegnen; sie beruht auf basalen neuroanatomischen Strukturen des Gehirns, und sie stimmt mit unserem intuitiven psychologischen Wissen ("common sense") als einer unabhängigen, wichtigen Evidenzquelle (die ernst genommen werden muss, solange keine alternativen Erklärungen vorliegen) überein.

Auch wenn "Lust" und „Schmerz“ (bzw. im Angloamerikanischen „pleasure“ und „pain“) von manchen Autoren noch in einer eingeschränkten Bedeutung verwendet werden - nämlich als körperliche Empfindungen bzw. sensorische Zustände - (vgl. Cofer & Appley, 1964; Lazarus & Smith, 1988), hat sich insgesamt wohl die weitergehende Auffassung durchgesetzt, wonach "Vergnügen" (dieser Terminus ist dem Begriff "Lust" vorzuziehen, da letzterer im Deutschen mit "sexueller Lust" konnotiert ist) definiert werden kann als "ein als angenehm erlebter Zustand, nach dem wir streben und den wir zu erhalten oder zu steigern suchen", während "Leid" (diese Bezeichnung ist genereller als „Schmerz“) definiert werden kann als "ein als unangenehm erlebter Zustand, den wir zu vermeiden und den wir zu verringern oder auszuschalten suchen" (Rozin, 1999; *eigene Übersetzung*). Dabei können sich "angenehme" bzw. "unangenehme" Zustände sowohl auf körperliche Empfindungen i.e.S. als auch auf die eigentlichen Gefühle beziehen (zum Unterschied zwischen Empfindungen und Gefühlen vgl. a. Mees, 1991, S. 34f.). "Vergnügen" und "Leid" werden hier also in einem ganz allgemeinen Sinne verwendet als Bezeichnungen für das, was Personen entweder erleben möchten (Vergnügen) oder nicht erleben möchten (Leid).

Das Annäherungs-Vermeidungsprinzip der Motivation ist auch deshalb grundlegend, weil es als analytisch wahr betrachtet werden kann (vgl. Smedslund, 1988; 1997): Was immer Menschen tun, tun sie, um "Vergnügen" (in der weiten Bedeutung des Begriffs) zu vermehren oder aber "Leid" zu verringern bzw. zu vermeiden. Dies impliziert keineswegs eine egoistische Grundhaltung: Auch wenn eine Person ihr Leben riskiert, um einen anderen Menschen zu retten, hat diese Person diese Alternative gewählt, um das höhere Maß an positivem Wert ("Vergnügen") bzw. das geringere Maß an negativem Wert ("Leid") zu erhalten (Smedslund, 1997, p. 30). Sogar eine Selbsttötung ist nur zu verstehen, wenn der Tod für den Selbsttötter als das (im Vergleich zu seinem als unerträglich empfundenen Leben) „geringere Übel“ erscheint.

### 1.1.2 Die Regulationsfokustheorie

Higgins (z.B. 1997; 1998) hat nun vorgeschlagen, dieses globale Annäherungs-Vermeidungs-Prinzip weiter zu differenzieren.

Higgins unterscheidet zwei sog. *Regulations-Foki*, d.h. zwei verschiedene Arten, Vergnügen (*pleasure*) und Leid (*pain*) zu regulieren. Mit dem Konzept des Regulations-Fokus werden unterschiedliche Strategien der Annäherung an Vergnügen und der Vermeidung von Leid beschrieben. Beim sog. *Förderungs (promotion)-Fokus* besteht das Vergnügen im Erreichen bzw. der Anwesenheit erwünschter Ergebnisse, das Leid dagegen im Nichterreichen bzw. der Abwesenheit erwünschter Ergebnisse; beim sog. *Verhinderungs (prevention)-Fokus* besteht dagegen das Vergnügen in der Verhinderung bzw. der Abwesenheit negativer Ereignisse und das Leid im Nicht-Verhindern bzw. der Anwesenheit unerwünschter bzw. negativer Ereignisse bzw. Erlebnisse. Jeder Regulati-

onsfokus involviert also das Anstreben von Vergnügen und das Verhindern von Leid, aber was als „Vergnügen“ bzw. „Leid“ angesehen wird, ist jeweils unterschiedlich.

Der Theorie des Selbstregulationsfokus ging die ältere Selbst-Diskrepanztheorie von Higgins (vgl. 1987; 1989) voraus; danach lassen sich zwei erwünschte Endzustände unterscheiden, die als „Selbstführer“ (self-guides) oder als Standards für das Selbst bezeichnet werden: (a) *Ideale (ideal) Selbstführer*; dies sind die Repräsentationen der Individuen von denjenigen Attributen, die sie idealerweise zu besitzen wünschen; dies können aber auch Wünsche sein von wichtigen anderen Personen (z.B. Partner, Eltern, Freunde), die sich auf die jeweiligen Individuen richten. Es handelt sich also um die Wünsche, Hoffnungen oder Sehnsüchte, die sich auf sie als Individuen richten; und (b) die *Pflicht (ought)-Selbstführer*; dies sind Repräsentationen der Individuen von denjenigen Attributen, von denen sie selbst (oder andere wichtige Personen) glauben, dass sie sie besitzen sollten; es sind also die Überzeugungen von jemandem (sie selbst oder eine andere wichtige Person) hinsichtlich ihrer Pflichten, Verantwortlichkeiten und Verbindlichkeiten.

Die neuere *Regulationsfokustheorie* nimmt an, dass die Selbstregulation im Hinblick auf Ideale einen Förderungsfokus beinhaltet, während die Regulation in Bezug auf Pflichten einen Verhinderungsfokus impliziert.

Das hedonische Prinzip operiert nach Higgins unterschiedlich, wenn es fundamental verschiedenen Bedürfnissen dient: Aus der menschlichen Ontogenese bzw. Sozialisation führt Higgins das Nahrungsbedürfnis als prototypisches Beispiel für den Regulationsfokus der Förderung sowie das Sicherheitsbedürfnis als Beispiel für den Regulationsfokus der Verhinderung an. Die Theorie des Regulationsfokus nimmt an, dass die nahrungsbezogene Regulation einen Förderungsfokus involviert, während die sicherheitsbezogene Regulation einen Verhinderungsfokus beinhaltet.

Zur Verdeutlichung des Unterschieds zwischen diesen beiden Regulationsfoki führt Higgins (1998, p. 14-16) folgendes Beispiel aus Betreuer-Kind-Interaktionen an, das zeigt, wie sehr die kindlichen Erfahrungen mit „Vergnügen“ und „Leid“ variieren können:

Wenn die Betreuer-Kind-Interaktionen einen Förderungsfokus involvieren, erfährt das Kind das *Vergnügen der Anwesenheit positiver Ergebnisse*, wenn der Betreuer das Kind z.B. umarmt und küsst, nachdem das Kind sich in erwünschter Weise verhalten hat, oder ihm Gelegenheiten bietet, sich in belohnenden Tätigkeiten zu engagieren und es ermutigt, Schwierigkeiten zu überwinden. Higgins nennt dies den „unterstützenden Modus“.

Das Kind erlebt dagegen das *Leid der Abwesenheit positiver Ergebnisse*, wenn die Bezugsperson z.B. die Mahlzeit beendet, wenn das Kind das Essen wegwirft, oder ein Spielzeug wegnimmt, wenn das Kind ein Geschwisterchen nicht mitspielen lässt. Higgins nennt diesen Modus den „Liebesentzugs-Modus“.

Vergnügen und Leid werden in derartigen Interaktionen erfahren als An- bzw. Abwesenheit positiver Ergebnisse. Die Betreuungsperson signalisiert durch ihre jeweilige Reaktion entweder: „Dies ist das, was ich von dir idealerweise erwarte“ oder „Dies ist

nicht das, was ich idealerweise von dir erwarte“. Der Regulationsfokus besteht hier in einer *Förderung* – ein Bestreben im Hinblick auf Weiterkommen, Wachstum und Zielerreichung.

Nun zu dem Fall, in dem die Betreuer-Kind-Interaktion einen Verhinderungsfokus impliziert. Hier erlebt das Kind das *Vergnügen der Abwesenheit negativer Ergebnisse*, wenn die Betreuungsperson das Kind lehrt, auf potenzielle Gefahren (zu Hause oder im Straßenverkehr) zu achten, oder es lehrt, „sich gut zu benehmen“; Higgins nennt dies den „vorsichtigen Modus“. Dagegen erfährt das Kind das *Leid der Anwesenheit negativer Ergebnisse*, wenn die Betreuungsperson es für Fehler, schlechtes Benehmen, Pflichtvergessenheit usw. tadelt, kritisiert oder bestraft („kritisierend-bestrafender Modus“). In beiden Fällen verdeutlicht die Betreuungsperson dem Kind, dass dasjenige, „was zählt“, darin besteht, sich in Sicherheit zu bringen, Verpflichtungen einzuhalten und verantwortlich zu sein. Die Betreuungsperson signalisiert durch ihre Reaktion entweder: „Dies ist das, was du tun solltest“ oder aber: „Dies ist *nicht* das, was du tun solltest!“ In beiden Fällen liegt der Schwerpunkt der Regulation auf der *Verhinderung* – es geht um Schutz, Sicherheit und Verantwortlichkeit.

Jeder dieser beiden Regulationsfoki involviert also sowohl Vergnügen als auch Leid, es handelt sich aber jeweils um unterschiedliche Arten von Vergnügen und Leid: Während beim Förderungsfokus „Vergnügen“ die Anwesenheit und „Leid“ die Abwesenheit erwünschter Ereignisse darstellt, wird beim Verhinderungsfokus „Vergnügen“ durch die Abwesenheit und „Leid“ durch die Anwesenheit unerwünschter Ereignisse hervorgerufen. „Gewinn -- Nicht-Gewinn“ - Situationen rufen einen Förderungsfokus hervor, während „Nicht -- Verlust - Verlust“ - Situationen einen Verhinderungsfokus veranlassen.

Eine Kombination von „unterstützendem“ und „liebesentziehendem“ Modus der Betreuer-Kind-Interaktion involviert einen Förderungsfokus, bei dem das Kind lernt, sich dem Vergnügen der Anwesenheit positiver Ergebnisse anzunähern und das Leid der Abwesenheit positiver Ergebnisse zu meiden. Im Gegensatz dazu involviert eine Kombination von „vorsichtigem“ und „kritisierend-bestrafendem“ Modus der Betreuer-Kind-Interaktion einen Verhinderungsfokus, bei dem das Kind lernt, sich dem Vergnügen der Abwesenheit negativer Ergebnisse anzunähern und das Leid der Anwesenheit negativer Ergebnisse zu meiden.

Die Regulationsfokus-Theorie von Higgins ist bereits in einer Vielzahl empirischer Studien überprüft worden, von denen hier nur ein besonders relevanter Ausschnitt referiert werden soll. Je nach vorherrschendem Regulationsfokus unterscheiden sich Personen z.B. in folgenden Aspekten:

### **1.1.2.1 Unterschiede bei der Annäherung an Übereinstimmungen bzw. dem Vermeiden von Nicht-Übereinstimmungen als strategisches Mittel**

In Abhängigkeit vom jeweiligen Regulationsfokus werden Personen auf verschiedenen Wegen zu Vergnügen streben und Leid zu meiden suchen. Individuen können die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass sie einen erwünschten Endzustand erreichen, indem sie sich entweder in Übereinstimmung („matches“) zu diesem Endzustand zu bringen

suchen, oder indem sie fehlende Beziehungen bzw. Übereinstimmungen („mismatches“) vermeiden. So prüften z.B. Higgins, Roney, Crowe und Hymes (1994) die Hypothese, dass Individuen mit einem chronischen Förderungsfokus im Vergleich zu Individuen mit einem chronischen Verhinderungsfokus unterschiedliche Strategien für Freundschaften verwenden. In einer ersten Untersuchungsphase wurden mögliche Freundschaftsstrategien bei Studierenden erhoben und entweder Taktiken identifiziert, die auf eine Strategie der Übereinstimmung abzielten (wie etwa „Unterstütze deine Freunde“) oder Taktiken, die auf eine Vermeidung von Nicht-Übereinstimmungen abzielten (wie z.B.: „Verliere nicht den Kontakt zu deinem Freund“). In der Hauptphase der Untersuchung, die einige Wochen später stattfand, wurden die Teilnehmer auf der Grundlage ihrer Antworten im sog. „Selves Questionnaire“ ausgewählt (vgl. z.B. Higgins, Bond, Klein & Strauman, 1986). In diesem Fragebogen werden die Probanden (Pbn) aufgefordert, Attribute verschiedener Selbst-Zustände aufzuschreiben, einschließlich des aktuellen „Selbst“ der Pbn sowie ihrer „Ideale“ und „Pflichten“ von verschiedenen Standpunkten. Der Fragebogen wird in zwei Abschnitten durchgeführt. Zuerst sollen die Antworten den eigenen Standpunkt der Pbn wiedergeben, danach den Standpunkt der „signifikanten anderen“ (wie etwa Eltern, Partner, Freund usw.). Die Größe der Selbstdiskrepanz zwischen dem aktuellen Selbst und einem Endzustand wird berechnet durch Aufsummieren der gesamten Zahl an Nicht-Übereinstimmungen sowie der Subtraktion der gesamten Zahl an Übereinstimmungen. Die Fragebogenantworten wurden verwendet, um jene Pbn auszuwählen mit einem Förderungsfokus-Anliegen (operationalisiert als Pbn mit überwiegender Ideal-Diskrepanzen zum aktuellen Selbst) sowie jene mit einem Verhinderungsfokus-Anliegen (operationalisiert als Pbn mit überwiegender Pflicht-Diskrepanzen zum aktuellen Selbst). Die Untersuchung ergab, dass Freundschaftstaktiken, die eine Strategie der Bevorzugung von Übereinstimmungen reflektieren, eher von Pbn mit einem Förderungsfokus gewählt werden, während Freundschaftstaktiken, die eine Strategie der Vermeidung von Nicht-Übereinstimmungen bzw. Abweichungen reflektieren, eher von Pbn mit einem Verhinderungsfokus gewählt werden.

Das hedonische Prinzip vermag solche Unterschiede in den strategischen Neigungen nicht vorherzusagen. Es ist aber, wie Higgins betont, wichtig, zwischen Annäherungs- und Vermeidungsstrategien bezüglich erwünschter Endzustände zu unterscheiden, weil diese Strategien dem zugrunde liegen, was Menschen in ihrem Leben für bedeutsam halten.

### **1.1.2.2 Annäherung - Vermeidung und strategische Verträglichkeit**

Wenn Individuen mit starken Förderungszielen strategisch geneigt sind, sich diesen Zielen anzunähern, sollte ein Anreiz, der mit dieser strategischen Neigung vereinbar ist, als zielrelevanter wahrgenommen werden als ein Anreiz, der nicht damit verträglich ist. Umgekehrt sollte dagegen für Pbn mit starken Verhinderungszielen ein Anreiz, der mit ihrer strategischen Neigung, Nicht-Übereinstimmungen mit diesen Zielen zu meiden, kompatibel ist, als zielrelevanter wahrgenommen werden als ein Anreiz, der damit nicht vereinbar ist. Shah, Higgins und Friedman (1998) prüften diese Hypothese wie folgt:

Die Pbn führten Anagramm-Aufgaben (bei denen aus durcheinander gewürfelten Buchstabenreihen möglichst viele sinnvolle Wörter gebildet werden sollten) durch und erhielten als Vorgabe das Ziel, 90 % der möglichen Wörter zu identifizieren. In einer Versuchsbedingung wurde ein Förderungsfokus hervorgehoben, indem die Strategie des Sich-Annäherns an das Ziel betont wurde: Den Pbn wurde gesagt, dass sie einen Extra-Dollar mehr verdienen würden (statt 4 \$ also 5 \$ bekämen), wenn sie *90% oder mehr* der Wörter finden würden. Dagegen wurde in der Bedingung, in der ein Verhinderungsfokus nahegelegt wurde, die Strategie des Vermeidens einer Nicht-Übereinstimmung mit dem Ziel betont, indem den Pbn gesagt wurde, dass sie es vermeiden würden, einen Dollar zu verlieren (also ihre 5 Ausgangsdollar behalten würden), wenn sie *nicht mehr als 10% der Wörter* nicht finden würden.

Shah et al. erfassten die jeweilige Stärke des Förderungsfokus und des Verhinderungsfokus (operationalisiert als Zugänglichkeit ihrer jeweiligen Ideale und Pflichten, gemessen als Reaktionslatenz auf die entsprechenden Fragen am Computer). Die Hypothese, wonach Pbn mit einem starken Regulationsfokus bei der Lösung von Anagramm-Aufgaben bessere Leistungen erbrachten, wenn der strategische Rahmen des Anreizes mit ihrem chronischen Fokus kompatibel war, wurde bestätigt. Diese Ergebnisse lassen vermuten, dass die strategische Vereinbarkeit zwischen Anreizen und den jeweiligen persönlichen Zielen die entsprechende Leistungsbereitschaft fördert (vgl. Higgins, 1997, p. 1285).

### **1.1.2.3 Strategische Neigungen, sich gegen bestimmte Ergebnisarten zu schützen und andere sicherzustellen:**

Der Unterschied zwischen einem Förderungsfokus und einem Verhinderungsfokus in Bezug auf strategische Neigungen hat direkte Implikationen für Entscheidungen i.S. eines eher „riskanten“ oder eines eher „konservativen“ Vorgehens. Solche Arten von Entscheidungen sind in sog. Signal-Entdeckungs-Aufgaben untersucht worden. In diesen Aufgaben wird ein Signal entweder dargeboten oder nicht, und der Beobachter (der ein schwaches Signal von einem Hintergrundrauschen unterscheiden muss) sagt entweder „ja“ (ein Signal wurde entdeckt) oder „nein“ (es wurde kein Signal entdeckt). Es gibt also vier mögliche Ergebnisse für einen Signal-Entdeckungs-Durchgang (vgl. Tanner & Swets, 1954): (a) ein Treffer – es wird „ja“ gesagt und das Signal wurde tatsächlich dargeboten, (b) ein Auslassungsfehler – es wurde „nein“ gesagt und das Signal wurde dargeboten, (c) ein falscher Alarm – es wird „ja“ gesagt, obwohl das Signal nicht dargeboten wurde, und (d) eine korrekte Ablehnung – es wurde „nein“ gesagt und auch tatsächlich kein Signal dargeboten.

Die strategischen Neigungen von Individuen in einem Förderungsfokus bestehen darin, Treffer sicherzustellen und sich vor Auslassungsfehlern zu schützen. Sie versuchen also, so viele Items zu erkennen wie möglich, wobei sie eine Neigung entwickeln, „ja“ zu sagen (Risikoneigung); Individuen in einem Verhinderungsfokus neigen dagegen strategisch dazu, korrekte Ablehnungen zu gewährleisten und sich gegen falschen Alarm abzusichern; diese Personen versuchen also, möglichst keine Fehler zu begehen, wobei sie eine Tendenz entwickeln, „nein“ zu sagen (konservativer Bias).



In einer Untersuchung von Crowe und Higgins (1997) wurde diese Annahme überprüft. Zu Beginn wurde den Pbn gesagt, dass sie zuerst eine Gedächtnisaufgabe (Worterkennung) durchzuführen hätten und danach für eine zweite Aufgabe eingeteilt würden. In einem früheren Durchgang war für jeden Pb eine von ihm gemochte oder nicht gemochte Tätigkeit erfasst worden. Diese Tätigkeiten dienten jetzt als mögliche zweite Aufgaben. Es gab vier experimentelle „Einrahmungsbedingungen“, in denen den Pbn gesagt wurde, dass die Art der zweiten Aufgabe, die sie lösen sollten, von ihrer Leistung in der anfänglichen Wiedererkennungsaufgabe abhängen würde. Die Instruktionen variierten zwischen den vier Gruppen wie folgt: (a) die Förderung funktioniert – „Wenn Sie gut bei der Worterkennungsgedächtnisaufgabe abschneiden, erhalten Sie die von Ihnen gemochte Aufgabe statt der nicht gemochten“, (b) die Förderung funktioniert nicht – „Wenn Sie nicht gut bei der Worterkennungsgedächtnisaufgabe abschneiden, erhalten Sie nicht die von Ihnen gemochte Aufgabe, sondern die nicht-gemochte Aufgabe“, (c) die Verhinderung funktioniert – „So lange, wie Sie nicht schlecht bei der Worterkennungsgedächtnisaufgabe abschneiden, müssen Sie nicht die von Ihnen nicht gemochte Aufgabe bearbeiten, sondern die andere“ und (d) die Verhinderung funktioniert nicht – „Wenn Sie schlecht bei der Worterkennungsgedächtnisaufgabe abschneiden, müssen Sie die nicht-gemochte Aufgabe bearbeiten statt der von Ihnen gemochten Aufgabe“. Crowe und Higgins (1997) konnten – wie erwartet – feststellen, dass Teilnehmer in der Förderungsfokus-Bedingung eine „riskante“ Neigung aufwiesen, in der Worterkennungsgedächtnisaufgabe „ja“ zu sagen, während die Pbn in der Verhinderungsfokus-Bedingung einen konservativen Bias zeigten, „nein“ zu sagen. Die Valenz an sich, ob also die Selbstregulation funktioniert („Vergnügen“) oder nicht („Leid“), hatte dagegen keinen Effekt. Die Autoren schließen daraus, dass der Regulationsfokus strategische Auswirkungen über das hedonistische Prinzip hinaus hat.

#### 1.1.2.4 Emotionen und Objekteinschätzungen

Für unsere Diskussion ist der von Higgins und Mitarbeitern behauptete Zusammenhang zwischen Regulationsfoki und dem Erleben bestimmter Emotionen besonders interessant; so führen z.B. Shah und Higgins (2001, p. 694) Folgendes aus:

Der *Erfolg in einem Förderungsfokus* spiegelt die Anwesenheit eines positiven Ergebnisses wider (ein *Gewinn*), was den sogenannten „Heiterkeits-“ (cheerfulness-related) Emotionen wie sich freuen, glücklich sein u.a. zugrunde liegt; *Misserfolg in einem Förderungsfokus* reflektiert die Abwesenheit eines positiven Ergebnisses (ein *Nicht-Gewinn*), was den sog. „Niedergeschlagenheits-“ (dejection-related) Emotionen wie etwa enttäuscht sein, unzufrieden oder traurig sein, zugrunde liegt; *Erfolg in einem Verhinderungsfokus* spiegelt die Abwesenheit eines negativen Ergebnisses (ein *Nicht-Verlust*) wider, was den sog. „Gelassenheits-“ (quiescence-related) Emotionen wie z.B. sich entspannt, ruhig oder gelassen fühlen, zugrunde liegt; und *Misserfolg in einem Verhinderungsfokus* reflektiert die Anwesenheit eines negativen Ergebnisses (ein *Verlust*), was den sog. „Aufgeregtheits-“ (agitation-related) Emotionen wie sich gespannt, beunruhigt, ängstlich oder unwohl fühlen zugrunde liegt.

Die in dieser Theorie postulierten Zusammenhänge zwischen Regulationsfokus-Erfolg oder –Misserfolg und den erlebten Gefühlen lassen sich schematisch wie folgt darstellen:

		<i>Anwesenheit</i>	<i>Abwesenheit</i>	
<i>Ereignisse</i>	<i>positiv</i>	Heiterkeits-Emotionen (glücklich, froh u.a.)	Niedergeschlagenheits-E. (traurig, enttäuscht, unzufrieden)	<i>Förderungs (promotion)- Fokus</i>
	<i>negativ</i>	Aufgeregtheits-Emotionen (ängstlich, besorgt, nervös, beunruhigt)	Gelassenheits-Emotionen (entspannt, ruhig, gelassen)	<i>Verhinderungs (prevention)- Fokus</i>

Abb. 1: *Regulationsfoki und erlebte Emotionen (in Anlehnung an Higgins)*

In einer Reihe neuer Studien konnten Shah und Higgins (2001) zeigen, dass sich diese beiden Regulationsfoki als grundlegende persönliche Anliegen erweisen bzw. als unterschiedliche Arten allgemeiner Dimensionen zur Einschätzung von Objekten in der Welt. Menschen mit einem starken Förderungsfokus schätzen die Welt in Begriffen der förderungsrelevanten „gut-schlecht“-Kriterien ein: Objekte und Ereignisse sind Dinge, die sie entweder froh oder traurig stimmen. Dagegen schätzen Menschen mit einem starken Verhinderungsfokus die Welt in Begriffen von verhinderungsrelevanten Kriterien ein: Für sie sind dieselben Objekte und Ereignisse Dinge, die sie entweder entspannt oder nervös machen. Dabei kann dieselbe Person dieselben Objekte verschieden einschätzen in Abhängigkeit davon, ob die jeweilige Situation Förderung oder Verhinderung induziert. Der Regulationsfokus ist also nicht als ausschließlich differentielle Persönlichkeitsvariable aufzufassen: Der jeweilige Fokus kann experimentell hervorgerufen werden und auch beim selben Individuum zwischen verschiedenen Situationen variieren. So kann es etwa sein, dass sich die Welt, während man auf die Ergebnisse seiner medizinischen Jahresuntersuchung wartet, transformiert von einer Welt, die erfüllt ist mit Dingen, die einen fröhlich stimmen (oder nicht) zu einer Welt, die beunruhigt (oder nicht) (Shah & Higgins, 2001, p. 704).

Ohne Zweifel stellt diese Regulationsfokus-Theorie von Higgins eine Differenzierung dar, die über das klassische hedonische Prinzip hinausgeht, wonach Menschen Vergnügen suchen und Schmerz meiden: Menschen mit einem Förderungsfokus nähern sich anderen erwünschten Endzuständen an als Menschen mit einem Verhinderungsfokus.

Erlebte Emotionen, Einschätzungen von Objekten, Strategien, Leistungen und Vorlieben variieren also in Abhängigkeit davon, ob die Selbstregulation einen Förderungsfokus oder einen Verhinderungsfokus involviert (vgl. a. Higgins, 1998, p. 41).

## 1.2 Intrinsische vs. extrinsische Motivation

### 1.2.1 Allgemeines

Auch die Gegenüberstellung von *intrinsischer* und *extrinsischer* Motivation bezieht sich auf eine fundamentale Unterscheidung motivierten Handelns. Diese Unterscheidung hat zwar keine philosophischen Wurzeln, aber sie ist immerhin fast so alt wie die experimentelle Motivationsforschung (Heckhausen, 1989, S. 455) und findet v.a. im Bereich der Lern- und Leistungsmotivation immer wieder Verwendung.

Historisch gesehen entwarf Woodworth (1918) als erster eine Theorie, die direkt das Thema eines „intrinsisch motivierten Verhaltens“ ansprach. Nach seiner Theorie der „behavior primacy“ haben die angeborenen sensorischen, motorischen und kognitiven Fähigkeiten eines Organismus eine eigene Tendenz zu ihrer Betätigung, die in sich selbst befriedigend ist.

In ähnlicher Weise sprach Bühler (1922) von „Funktionslust“: Tätigkeiten werden (v.a. in spielerischen Zusammenhängen) um ihrer selbst willen ausgeübt und im Ablauf optimiert.

Das Gegensatzpaar intrinsische vs. extrinsische Motivation ist im Verlauf der Motivationsforschung unterschiedlich konzeptualisiert worden (zu einem historischen Überblick vgl. Deci & Ryan, 1985; Heckhausen, 1989).

Gegenwärtig werden folgende Auffassungen diskutiert:

a) Die wohl restriktivste Definition von „intrinsisch“ stammt von McReynolds (1971). Danach sind nur solche Aktivitäten intrinsisch motiviert, die *allein wegen des Tätigkeitsvollzugs* ausgeführt werden. Extrinsisch ist dagegen alles, was auf Ziele oder Endzustände gerichtet ist. Heckhausen (1989, S. 456) kritisiert an dieser Konzeption, dass danach fast alle Arten von Handlungen als extrinsisch zu betrachten sind. Als intrinsisch blieben nur kurzweilige Aktivitäten übrig, die sich selbst (ohne irgendeinen Zielbezug) genug sind.

b) Eine weitere Konzeption macht das *handlungsbegleitende Erleben* zum Kriterium intrinsischer Motivation. Für Csikszentmihalyi (1975; 1992) stellt die Freude an einer Aktivität das entscheidende Merkmal intrinsischer Motivation dar. Ausgangspunkt seiner Forschungen waren Befragungen zu Aktivitäten, die keinen offen erkennbaren Nutzen (wie etwa Geld oder Machtgewinn) erkennen ließen. Die Anreize solcher „autotelischer“ (auto = selbst; telos = Ziel) Tätigkeiten (Klinger, 1971) wie z.B. Felsen klettern, Schach spielen oder komponieren liegen v.a. in der Tätigkeit selbst, nicht in nachfolgenden Belohnungen. Als zentralen Beschreibungsbegriff stellt Csikszentmihalyi dabei den „Fluss“ (flow) heraus. „Flow“ meint ein völliges Aufgehen in der Sache, mit der man sich beschäftigt, eine Aufmerksamkeit, die ganz von der Aufgabe absorbiert wird und die eigene Person vergessen lässt.

Ähnlich bezeichnet Vallerand (1997) „intrinsische Motivation“ als das Ausführen einer Aktivität um ihrer selbst willen, um also Vergnügen und Befriedigung zu erleben, die der Aktivität selbst innewohnen.

Diese Auffassungen berücksichtigen also, dass ein entscheidendes Merkmal intrinsischer Aktivität die positiven Gefühle (wie Freude oder Befriedigung) sind, die dabei erlebt werden. Denn „auch eine zweckfreie Tätigkeit wie Spielen wird nur dann ausgeführt, wenn sie Spaß macht. Intrinsische Motivation operiert nicht in einem Belohnungsvakuum. Menschliche Wesen antizipieren immer irgendeine Belohnung für ihre Handlungen, ob sie nun intrinsisch motiviert sind oder nicht“ (Covington & Mueller, 2001, p. 162; *eigene Übersetzung*).

c) Eine weitere Trennung nimmt Heckhausen (1976; 1989, im Anschluss an Kruglanski 1975) vor. Danach kann Verhalten dann als intrinsisch (oder endogen) motiviert gelten, wenn Mittel (Handlung) und Zweck (Handlungsziel) thematisch übereinstimmen. So ist etwa Leistungshandeln dann intrinsisch motiviert, wenn es nur um des zu erzielenden Leistungsergebnisses willen unternommen wird bzw. weil damit eine Aufgabe gelöst ist oder die eigene Tüchtigkeit einer Selbstbewertung unterzogen werden kann. Das Handlungsergebnis – eine bestimmte Leistung – ist dabei selbst nicht wieder ein Mittel im Dienst eines anderen, nicht-leistungsthematischen Zweckes (wie etwa, um jemandem zu imponieren usw.). Auch wenn das Leistungsergebnis (z.B. eine bestandene Klausur) insofern Mittel ist, als es einen notwendigen Zwischenschritt zur Erreichung eines leistungsthematischen Oberziels (z.B. Schlussexamen) darstellt, bleibt der intrinsische Charakter des Leistungshandelns unberührt. Andererseits ist Handeln extrinsisch (oder exogen) motiviert, wenn Mittel (Handeln) und Zweck (Handlungsziel) thematisch nicht übereinstimmen, so dass das Handeln und sein Ergebnis nur Mittel zur Erreichung eines andersartigen Ziels (bzw. einer andersthematischen Folge) sind.

### 1.2.2 Die Selbstbestimmungstheorie

Die wohl einflussreichste und auch differenzierteste Konzeption in diesem Zusammenhang wird derzeit von Deci, Ryan und ihren Kollegen (z.B. Deci 1975; Deci & Ryan 1985; 1993; 2000; Ryan & Deci 2000; Ryan, Sheldon, Kasser & Deci 1996) vertreten. Ihre Konzeption geht zurück auf diejenige von de Charms (1968). Dieser sieht ähnlich wie White (1959) eine Lektorientierung des Menschen darin, sich als wirksam, d.h. als Verursacher von Änderungen in seiner Umwelt zu erleben; dabei möchte er sein eigenes Handeln als selbst verursacht erfahren. Im Zustand hoher kausaler Autonomie erlebt man sich als Ursprung eigenen Handelns; in diesem Fall sei das Verhalten intrinsisch motiviert. Fühlt man sich dagegen als Spielball äußerer Kräfte, ist das Verhalten extrinsisch motiviert. Dies entspricht übrigens auch dem allgemeinen Sprachgebrauch. Danach meint intrinsisch so etwas wie „innerlich“, „eigentlich“ oder „wahr“; extrinsisch meint dagegen „äußerlich“ bzw. „nicht wirklich dazugehörend“ (s.a. Rheinberg, 2000, S. 148).

Im Mittelpunkt ihrer sog. *Selbstbestimmungstheorie* steht die Unterscheidung motivierter Personen nach dem Grad ihrer Selbstbestimmung, d.h. inwieweit sie *autonom* (d.h. selbstbestimmt) oder *kontrolliert* (d.h. von äußeren oder inneren Zwängen bestimmt) handeln.

Autonome Verhaltensweisen entstammen erlebnismäßig einem „als internal wahrgenommenen Ort der Kausalität“ (de Charms, 1968). Dagegen werden kontrollierte Ver-

haltensweisen von irgendeiner interpersonalen oder intrapsychischen Kraft, die dem Selbst äußerlich ist, hervorgerufen; sie haben also einen „als external wahrgenommenen Ort der Kausalität“.

Autonome und kontrollierte Verhaltensweisen unterscheiden sich sowohl phänomenal als auch in ihren Auswirkungen auf die Art des Engagements und auf das Funktionieren der Persönlichkeit. Ryan et al. (1996, p. 9) führen eine Fülle von Studien an, nach denen autonom handelnde Personen größere Kreativität, ausgeprägtere Tiefe der Informationsverarbeitung, höheren Selbstwert, größeres Vertrauen und besseres körperliches und psychisches Wohlergehen zeigen als kontrolliert agierende Personen: Nicht das Ausmaß an Motivation unterscheidet sich zwangsläufig, wenn Personen autonom bzw. kontrolliert sind, sondern ihre motivationale Regulierung; diese wiederum hat eine unterschiedliche Qualität des Funktionierens der Person zur Folge.

Intrinsisch motivierte Handlungen sind nun die Prototypen autonomer bzw. selbstbestimmter Aktionen, weil sie aus Interesse und wegen der inhärenten Befriedigung heraus durchgeführt werden, die sie erbringen (dies entspricht der *zweiten* oben skizzierten Auffassung von „intrinsisch“). Wenn Personen intrinsisch motiviert sind, *wollen* sie sich in dieser bestimmten Aktivität engagieren; daher sind keine externalen oder intrapsychischen Versprechungen oder Drohungen erforderlich. Intrinsische Motivation beinhaltet Neugierde, Exploration, Spontanität und Interesse an den unmittelbaren Gegebenheiten der Umwelt und zeigt sich von Beginn der menschlichen Entwicklung an, ist also angeboren.

Während bei der intrinsischen Motivation die Belohnung für die Handlung in den spontanen Kognitionen und Affekten besteht, die der Ausführung der Aktivität innewohnen, ist bei der extrinsischen Motivation die Belohnung vom Verhalten selbst abtrennbar. Extrinsische Motivation wird in Handlungen sichtbar, die mit instrumenteller Absicht durchgeführt werden, um eine von der Handlung separierbare Konsequenz zu erlangen (vgl. Deci & Ryan, 1993, S. 225).

In welcher Beziehung stehen nun intrinsische und extrinsische Motivation nach der Selbstbestimmungstheorie?

In einer Reihe älterer Untersuchungen zeigte sich ein sog. *Korruptionseffekt* der extrinsischen Belohnung im Hinblick auf das Ausmaß der intrinsischen Motivation: Die intrinsische Motivation nahm ab, wenn Probanden extrinsische Belohnungen wie etwa Geld oder Auszeichnungen für ursprünglich intrinsisch motivierte Aktivitäten angeboten wurden. Der Effekt wurde darauf zurückgeführt, dass die Einführung extrinsischer Motivatoren in den Handlungsablauf einer ursprünglich intrinsischen Tätigkeit das Gefühl der Selbstbestimmung bzw. Autonomie unterminiere (vgl. Deci, 1975).

Nicht nur diese Interpretation, sondern auch der Tatbestand selbst sind bis heute Gegenstand umfangreicher Metaanalysen sowie heftiger Kontroversen geblieben (vgl. z.B. Cameron & Pierce, Cameron, Banko & Pierce, 2001; 1994; Deci, Koestner & Ryan, 1999; Eisenberger & Cameron, 1996).

Infolge der früheren Studien sind „extrinsische Motivation“ und „intrinsische Motivation“ vielfach als Gegensatz aufgefasst worden. Intrinsisch motivierte Handlungen wur-

den als selbstbestimmt, extrinsisch motivierte Handlungen dagegen als nicht-selbstbestimmt charakterisiert. Weiterhin wurde angenommen, dass die Kombination beider Motivationstypen negative Konsequenzen für die intrinsische Motivation hätte.

Spätere Studien zeigten jedoch, dass extrinsische Belohnungen die intrinsische Motivation unter bestimmten Bedingungen sogar eher stützen als verringern können (vgl. Deci & Ryan, 1993, S. 226).

Aufgrund dieser neueren Studien haben Ryan und Deci ihre Selbstbestimmungstheorie überarbeitet. Sie vertreten neuerdings die Auffassung, dass instrumentelle, extrinsisch motivierte Aktivitäten *nicht notwendigerweise* als nicht-autonom bzw. external verursacht erlebt werden müssen: „Viele Verhaltensweisen, die nicht intrinsisch motiviert sind (d.h. die nicht in sich selbst belohnend oder erfreulich sind), werden freiwillig begonnen und geschätzt und sind daher autonom. Z.B. beschäftigt man sich bereitwillig und rückhaltlos mit einer beschwerlichen Verwaltungstätigkeit – nicht weil sie interessant ist oder Spaß macht, sondern weil man glaubt, dass sie wertvoll und aus irgendeinem Grund persönlich wichtig ist. In diesem Beispiel wird die Tätigkeit phänomenal als autonom oder selbst verursacht erlebt, selbst wenn sie extrinsisch motiviert ist“ (Ryan et al., 1996, p. 10; *eigene Übersetzung*).

Extrinsisch motivierte Aktivitäten können zunehmend als autonom erlebt werden aufgrund eines fundamentalen Entwicklungsprozesses, den die Autoren „organismische Integration“ nennen. Danach sind Menschen inhärent bestrebt, sich durch Integration von Strukturen und Prozessen an das Selbst zu entwickeln (analog etwa zu Piaget's Konzept der „Organisation“).

Extrinsisch motivierte Handlungen können durch die Prozesse der Internalisation und Integration in autonome Handlungen überführt werden.

*Internalisation* ist der Prozess, durch den externe Werte in die internalen Regulationsprozesse einer Person übernommen werden. *Integration* ist der weitergehende Prozess, der die internalisierten Werte und Regulationsprinzipien dem individuellen Selbst eingliedert (Deci & Ryan, 1991).

„Wir sind der Auffassung, dass der Mensch die natürliche Tendenz hat, Regulationsmechanismen der sozialen Umwelt zu internalisieren, um sich mit anderen Personen verbunden zu fühlen und Mitglied der sozialen Umwelt zu werden. Durch die Integration dieser sozial vermittelten Verhaltensweisen in das individuelle Selbst schafft die Person zugleich die Möglichkeit, das eigene Handeln als selbstbestimmt zu erfahren. Im Bemühen, sich mit anderen Personen verbunden zu fühlen und gleichzeitig die eigenen Handlungen autonom zu bestimmen, übernimmt und integriert die Person also Ziele und Verhaltensnormen in das eigene Selbstkonzept“ (Deci & Ryan, 1993, S. 227).

Die folgende Abbildung 2 gibt die Taxonomie der Motivationstypen nach der Selbstbestimmungstheorie wieder; die Motivationstypen sind nach ihrem Ausmaß an Selbstbestimmtheit bzw. Autonomie von links nach rechts angeordnet (vgl. Ryan & Deci, 2000, p. 72):

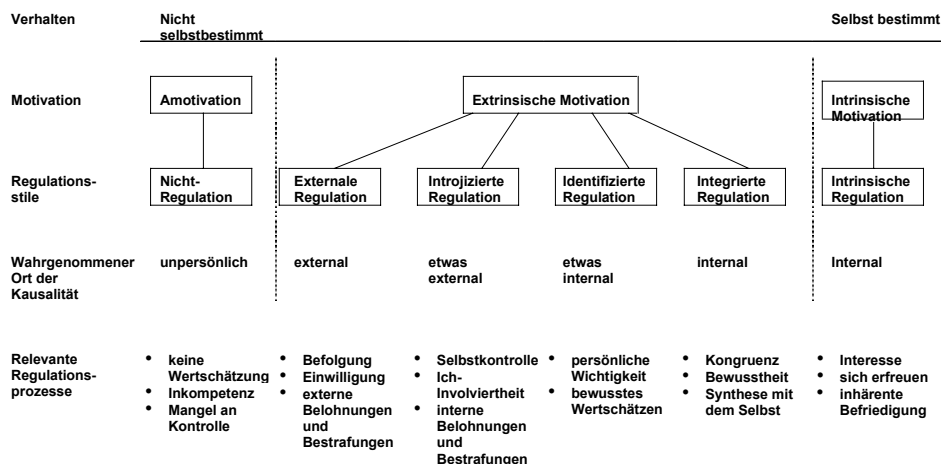


Abb. 2: Das Selbstbestimmungs-Kontinuum mit den Motivations-Typen und ihren Regulationsstilen (Ryan & Deci, 2000, p.72)

Ganz links findet sich die sog. *Amotivation*, ein Zustand, bei dem die Absicht, eine bestimmte Handlung durchzuführen, nicht vorhanden ist; dies entweder, weil die Aktivität nicht geschätzt wird, man sich inkompetent fühlt, sie durchzuführen, oder keine Kontrolle über sie zu haben glaubt.

Rechts von der Amotivation in Abbildung 2 sind fünf Unterscheidungen motivierten Verhaltens aufgelistet. Nach der Selbstbestimmungstheorie handelt es sich dabei jeweils um theoretisch, phänomenal und funktional unterschiedliche Motivationstypen. Neben der intrinsischen Motivation (in der Abbildung ganz rechts), die schon erörtert wurde, interessieren v.a. die vier unterschiedlichen extrinsischen Regulationsstile, die im Ausmaß variieren, in dem sie autonom sind; sie sind das Ergebnis unterschiedlich effektiver organischer Integrationsprozesse:

a) *Externale Regulation* bezieht sich auf durch offensichtlich externale Kontingenzen regulierte Verhaltensweisen, auf die das Individuum keinen Einfluss hat. Beispiele sind Handlungen, die ausgeführt werden, um eine Belohnung zu erhalten oder um einer angedrohten Bestrafung zu entgehen. External regulierte Verhaltensweisen sind zwar intentional, aber abhängig von externen Kontingenzen und daher eher kontrolliert als autonom. Es liegt noch keine Internalisation ihres zugrunde liegenden Wertes vor. Daher werden sie nicht stattfinden, wenn keine direkten externen Kontrollen wirken. Wenn ein Schüler (oder Arbeitnehmer) nur dann arbeitet, wenn der Lehrer (oder Chef) in der Nähe ist, so wäre dies ein Beispiel für diese Form des motivierten Handelns (Ryan et al., 1996, p. 11).

b) Der Typ der *introjierten Regulation* bezieht sich auf Verhaltensweisen, die inneren Anstößen bzw. innerem Druck folgen; dabei sind Ereignisse involviert, die für die

Selbstachtung relevant sind. (Der Begriff der Introjektion stammt aus der Psychoanalyse und geht auf Ferenczi – 1909 – zurück). Eine introjizierte Handlungsregulation ist für die Person insofern internal, als keine äußeren Handlungsanstöße mehr nötig sind; sie bleibt aber weiterhin vom individuellen Selbst getrennt. Introjizierte Regulation beschreibt eine Form der internalisierten Form der Motivation, bei der Handlungen durch intrapsychische, selbstwertbezogene Kontingenzen kontrolliert werden. Daher sind auch diese Handlungen einem als external wahrgenommenen Ort der Handlungsverursachung zuzuordnen. Ein Junge, der in der Schule nur mitarbeitet, weil er sich schuldig fühlen würde oder sich „dumm“ vorkommen würde, wenn er den Anforderungen seiner Eltern nicht genügt, verdeutlicht die introjizierte Regulation.

Diese beiden Regulationsstadien zielgerichteten Handelns aus externalen bzw. aus introjizierten Gründen sind Beispiele niedriger Autonomie.

c) Im Stadium der *identifizierten Regulation* wird die extrinsische Motivation schon deutlich selbstbestimmter. Man führt extrinsisch motivierte Handlungen durch, weil man ihren Wert als persönlich bedeutsam und sinnvoll bewusst akzeptiert hat. Man tut etwas nicht einfach deshalb, weil man das Gefühl hat, es tun zu sollen bzw. zu müssen, sondern weil man es für wichtig hält. Man identifiziert sich mit den zugrunde liegenden Werten und Zielen und integriert sie in das individuelle Selbstkonzept. Ein Beispiel für diesen Regulationsstil wäre ein Schüler, der sich auf das Abitur vorbereitet, weil er ein bestimmtes Universitätsstudium anstrebt, ein Ziel, das er sich selbst gesetzt hat und das er für wichtig hält. Das Gegenbeispiel wäre ein Schüler, der sich nur deshalb auf die Prüfungen vorbereitet, weil er meint, wie alle seine Freunde das Abitur machen zu sollen und sich ohne diesen Schulabschluss minderwertig vorkäme (introjizierte Regulation), oder aber, weil seine Eltern es von ihm erwarten und entsprechenden Druck ausüben (externale Regulation) (Deci & Ryan, 1993, S. 228).

d) *Integrierte Regulation* schließlich ist die Form der extrinsischen Motivation mit dem höchsten Grad an Selbstbestimmung. Sie ist das Ergebnis der Integration von Zielen, Normen und Handlungsstrategien, mit denen sich das Individuum identifiziert und die es in Übereinstimmung mit anderen Werten und Bedürfnissen des Selbst gebracht hat. Diese Form der integrierten Regulation steht am Ende des Internalisationsprozesses.

„Jemand kann sich z.B. sowohl mit der Rolle eines leistungstüchtigen Studenten als auch mit der eines guten Sportlers identifizieren, obwohl diese Rollen miteinander in Konflikt zu stehen scheinen. Beide Auffassungen von sich selbst kann der Student aber durchaus integrieren, wenn er beide Wertorientierungen wichtig findet und seine Studienplanung bzw. die Auswahl der Freunde aufeinander abstimmt. In diesem Fall werden die beiden Wertsysteme mit anderen Aspekten des Selbst harmonieren. Durch die kreative Synthese wird die Realisierung der beiden Rollen möglich und ist frei von psychologischem Stress“ (Deci & Ryan, a.a.O., S. 228).

Diese integrierte Regulation wurde bisher kaum untersucht (Ryan et al. 1996, p. 12).

Handlungen, die durch integrierte Motivation gekennzeichnet sind, teilen viele Merkmale mit der intrinsischen Motivation; sie sind jedoch immer noch als extrinsisch zu betrachten, weil sie durchgeführt werden, um separierbare Ergebnisse zu erzielen. Wäh-



rend intrinsisch motivierte Verhaltensweisen autotelisch sind, besitzen integrierte (extrinsische) Verhaltensweisen eine instrumentelle Funktion; sie werden aber freiwillig ausgeführt, weil das individuelle Selbst das Handlungsergebnis schätzt und hoch bewertet (Deci & Ryan, 1993; Ryan et al., 1996).

Der Vorgang der Internalisierung und zunehmenden Selbstbestimmung kann über die Stadien von a) nach d) verlaufen; jedoch sind die Autoren nicht der Auffassung, dass alle vier Stadien zwangsläufig sukzessive durchlaufen werden müssen: Eine neue Verhaltensregulation kann durchaus an jedem Punkt dieses Kontinuums internalisiert werden.

### 1.3 Ein zweidimensionales Strukturmodell metatetelischer Orientierungen

Im Folgenden wird versucht, diese beiden fundamentalen motivationalen Gegensatzpaare – nämlich Annäherung vs. Vermeidung einerseits und intrinsisch vs. extrinsisch andererseits - zu integrieren. Das vorgeschlagene Modell erlaubt u.E. auch eine kritische Würdigung der derzeit wichtigsten Motiv-Konzeptionen in Bezug auf die Unterscheidung zwischen Annäherung - Vermeidung (vertreten durch das Regulationsfokusmodell) und in Bezug auf die Differenzierung nach intrinsisch - extrinsisch (vertreten durch die Selbstbestimmungstheorie).

#### 1.3.1 Konzeptionelle Beziehungen zwischen Emotion und Motivation

Seit langem sind die Konzepte der Emotion und Motivation in der Psychologie als zusammengehörig aufgefasst worden; so wird in Lehrbüchern der Psychologie traditionell ein eigenes Kapitel dem Thema „Motivation und Emotion“ gewidmet, eine amerikanische Fachzeitschrift führt diese beiden Begriffe in ihrem Titel, und schon ihre etymologische Herkunft (vom lat. *movere*; *motivus* = bewegen; bewegend, antreibend; *emovere* = aus sich herausbewegen) verdeutlicht ihre fast polysemische Verbundenheit.

Es ist daher nicht überraschend, dass manche Forscher (z.B. Bindra, 1959) sogar gefordert haben, die Unterscheidung zwischen Emotion und Motivation ganz aufzugeben. Schon früh ist auch auf die motivationale Funktion der Emotionen hingewiesen worden, d.h. dass sie Handlungstendenzen initiieren können (s. z.B. Arnold, 1960; Izard, 1971; Plutchik, 1962; Tomkins, 1962; Young, 1959; später dann v.a. Frijda, 1986, und Weiner, 1986).

Eine sprachanalytische Bedeutungsanalyse von Gefühls- und Motivbezeichnungen (Mees, 1985; s.a. Laucken & Mees, 1996) erbrachte folgendes Fazit:

Gefühlswörter sind komplexere Konzepte als Motivbezeichnungen:

- Gefühlswörter implizieren in ihrer Mehrzahl einen Zielbezug auf einer höheren Abstraktionsebene als Motivbezeichnungen: „Hunger“, „Ehrgeiz“, „Besitzstreben“ oder „Hilfsbereitschaft“ (usw.) enthalten bereits in ihrem Namen das inhaltliche Ziel, das angestrebt wird. Dagegen wird z.B. mit dem Emotionswort „Freude“ nur ausgedrückt, *dass* ein inhaltliches Ziel (bzw. ein bestimmter Wunsch) erreicht bzw. erfüllt worden ist, offen ist aber, *welches* konkrete Ziel gemeint ist.

- Während Motive umgangssprachliche Konzepte sind, mit denen ein Handeln zur Aufhebung einer Ist – Soll – Diskrepanz begründet werden soll, ist etwa mit den positiven Wohlergehen-Emotionen (Glück, Freude, Begeisterung usw., vgl. Mees, 1991, S. 86) *kein* notwendiger Handlungsbezug impliziert. Mit diesen Begriffen wird ja eine Übereinstimmung zwischen einem Ist- und einem Soll-Zustand ausgedrückt. Positive Wohlergehen-Emotionen sind also handlungsneutral.

Gefühlswörter sind also abstrakter als Motivbezeichnungen; sie erscheinen daher zunächst als „handlungsferner“ als jene. Dennoch können Handlungen nur verständlich gemacht werden, wenn sowohl eine inhaltliche Ausrichtung des Handelnden auf ein bestimmtes Handlungs- (oder auch Unterlassungs-) Ziel als auch eine positive oder negative Bewertung dieses Ziels, also eine Wertschätzung des Ziels i.S. seiner Valenz (vgl. Laucken, 1974, S. 132) gegeben ist.

Diese konzeptuelle Zusammengehörigkeit von „Motiv“ (inhaltliches Ziel) und „Gefühl“ (Bewertung) beim Handeln wird in umgangssprachlichen Begriffen wie „Abenteuerlust“ oder „Sportbegeisterung“ auch an der Oberfläche sichtbar: Diese Bezeichnungen enthalten in ihrem Namen sowohl das Ziel, das erreicht werden soll, als auch die Bewertung dieses Ziels.

Dabei lässt sich die Valenz eines Handlungsziels bzw. eines Effekts als Antizipation jener Gefühlslage verstehen, welche mit der Realisierung des Ziels bzw. Effekts verbunden ist (Laucken, a.a.O., S. 154).

Die Aktivierung (oder Initiierung) des Verhaltens geht von der Zielvalenz aus, die Steuerung erfolgt dagegen durch das Ziel selbst (Laucken, a.a.O., S. 133; so auch Elliot & Thrash, 2001).

Bei vielen (wenn auch nicht bei allen) Gefühlsbegriffen besteht ferner ein analytischer Zusammenhang zwischen dem jeweiligen Gefühl und (einer oder mehreren) für dieses Gefühl typischen, spezifischen Handlung(en): Wenn etwa eine Person „flüchtet“, so heißt dies, dass (a) diese Person eine „Furchtemotion“ (wie etwa Angst, Furcht, Sorge u.ä.) erleben *muss* und (b) dass diese für „Furcht“ typische Handlung „Flucht“ ein Indikator dafür ist, dass die betreffende Person *intensive* Furcht erlebt (vgl. Mees, 1991; 1999).

Die Handlung „Flucht“ ist also ein Intensitätsindikator für eine Furcht-Emotion, ebenso wie etwa die typische Handlung „Liebkosen“ ein Intensitätsindikator für eine „Liebe-Emotion“, die typische Handlung der „Kritik“ oder „Beschwerde“ ein Intensitätsindikator für die Ärger-Emotionen usw.

Es gibt also analytische bzw. konzeptuelle Beziehungen zwischen distinkten Gefühlen und spezifischen Handlungen: Bestimmte Handlungen werden durch bestimmte Emotionen erst konstituiert (vgl. a. Brandstädter, 1985) und umgekehrt „wecken“ bestimmte Gefühle bestimmte Handlungsbereitschaften, auch wenn diese dann nicht immer in entsprechende Handlungen umgesetzt werden (können): So möchte man etwa „vor Scham im Boden versinken, ohne eine Möglichkeit zu haben, dies zu tun“ (Frijda & Zeelenberg, 2001, p. 143).

### 1.3.2 Vier Klassen von Handlungsgründen

Vor diesem theoretischen Hintergrund schlagen wir jetzt vor, zwischen *inhaltlichen Zielen* und *Gründen* von Handlungen zu unterscheiden. Während das Ziel das *Was* oder die inhaltliche Ausrichtung einer Handlung bestimmt, bezieht sich der Grund einer Handlung auf die Beantwortung der *Warum-* bzw. *Wozu-Frage*.

Wir sind der Auffassung, dass die Gründe für Handlungen *entweder* in der Hoffnung auf den Eintritt bzw. den Erhalt des Erlebens bestimmter positiver Gefühle *oder* in der Hoffnung auf das Vermeiden bzw. Reduzieren des Erlebens bestimmter negativer Gefühle bestehen.

Ähnlich sahen bereits McClelland, Atkinson, Clark und Lowell (1953) (im Kern) ein Motiv aktiviert, wenn zu erwarten ist, dass ein aktueller Gefühlszustand eine Änderung erfahren kann oder erfahren wird; und Atkinson (1957) definierte ein Motiv als „eine Disposition, nach einer bestimmten Befriedigung zu streben“ (p. 360) (vgl. a. verwandte Auffassungen bei Bindra, 1969; Mowrer, 1960; Young, 1959; s.a. Abele-Brehm & Gendolla, 2000).

Es sind nun prinzipiell vier Klassen von Gründen dafür denkbar, warum ein bestimmtes inhaltliches Handlungsziel von einer Person angestrebt und die entsprechende Handlung von ihr ausgeübt wird:

a) Eine Person strebt ein inhaltliches Handlungsziel an, weil sie diese Aktivität und das damit inhärent verbundene Handlungsergebnis positiv bewertet: Jemand betätigt sich z.B. gerne sportlich, erzieht gerne Kinder, es macht ihm Spaß, in einer Gesellschaft im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit anderer zu stehen usw.

Der Grund für die jeweilige konkrete Handlung besteht also im Erleben positiver, angenehmer Gefühle (Spaß, Freude, Stolz usw.) während bzw. als unmittelbare Konsequenz dieser Handlung. Gemäß dem hedonischen Prinzip impliziert dieser Fall eine *direkte Annäherungsmotivation*, d.h. die Person versucht, sich mit der entsprechenden Handlung dem Erleben des erwünschten angenehmen Gefühls unmittelbar anzunähern.

b) Die Person handelt in bestimmter Weise, um ein unangenehmes Gefühl zu vermeiden (bzw. es zu reduzieren). Man treibt nicht deshalb Sport, weil man sich *gerne* sportlich betätigt, sondern um z.B. abzunehmen und die Unzufriedenheit mit dem als zu hoch eingeschätzten eigenen Körpergewicht zu reduzieren. Durch die sportliche Betätigung hofft man auf Beseitigung bzw. Verringerung des unangenehmen Gefühls der Unzufriedenheit. Die Handlung „Sport treiben“ ist also *direkt vermeidungsmotiviert*.

c) Die Person führt eine Handlung durch, nicht weil diese unmittelbar zu angenehmen Gefühlen führt oder unangenehme Gefühle vermeidet bzw. verringern hilft, sondern weil sie als Mittel zu einem Zweck angesehen wird, der dann bei Eintreten bzw. Erreichen wiederum mit dem Erleben positiver Gefühle verbunden ist. So betätigt sich eine Person etwa sportlich, nicht weil es ihr Spaß macht (siehe a) oder die eigene Unzufriedenheit mit dem Körpergewicht verringert (siehe b), sondern als Mittel, ihre körperliche Leistungsfähigkeit oder ihre Gesundheit generell zu erhalten und zu steigern. Die körperliche Betätigung (wie etwa Joggen) ist dabei bloßes Mittel zu dem Zweck bzw. Oberziel „fit und gesund bleiben“. Wenn dieses Oberziel erreicht wird, ist dies wie-

derum angenehm, weil es z.B. das eigene Wohlbefinden steigert, das Selbstbewusstsein erhöht u.a..

Auch hierbei handelt es sich um eine *Annäherungsmotivation*, allerdings um eine *indirekte*: Das, was man tut, wird unternommen, um damit etwas anderes zu erreichen, das bei Eintritt zu angenehmen Gefühlen führt.

In der Alltagskommunikation bilden inhaltliche Oberziele häufig die Antwort auf „Warum“-Fragen bei Handlungen: Auf die Frage: „Warum treibst du Sport?“ genügt die Antwort: „Weil ich fit und gesund bleiben möchte“; der Zusatz: „und dies steigert mein Wohlbefinden“ ist evident und erübrigt sich. Derartige emotionsbezogene, subjektive „Letztbegründungen“ werden aber explizit als Antworten auf rekursive Fragen gegeben, also nach mehrmaliger Wiederholung der Warum- bzw. Wozu-Frage (z.B.: „*Warum* gibst du dieses Buch bei der Post auf? – Damit es rechtzeitig zu meinem Freund kommt. – *Warum?* – Ich möchte ihm zu seinem Geburtstag ein Geschenk machen. – *Warum?* – Um ihm eine Freude zu machen. – *Warum?* – Weil es mich freut, wenn er sich darüber freut.)

d) Und schließlich kann eine zielorientierte Aktivität auch ausgeführt werden, um zu vermeiden, dass andere (wichtige) Personen verletzt, gekränkt, enttäuscht, beschämt usw. werden. Indem man eine bestimmte Handlung ausführt, vermeidet man die unangenehmen eigenen Gefühle also nicht direkt, sondern indirekt: Die eigene Handlung vermeidet unangenehme Gefühle bei anderen; dabei wird vom Handelnden antizipiert, dass das Erleben negativer Gefühle bei wichtigen anderen Personen spätestens dann zu eigenen unangenehmen Gefühlen (wie etwa Scham, Schuld, Angst, Ärger, Trauer usw.) führen wird, wenn diese anderen Personen die Zielperson tadeln oder ihr Vorwürfe machen. So ist z.B. eine Person deshalb motiviert zu joggen, weil ihr Partner/ihre Partnerin ihr nahegelegt hat, sie solle dies tun, um ihre Figur zu verbessern. Hier liegt dann eine *indirekte Vermeidungsmotivation* vor: Die Person tut etwas, um etwas zu vermeiden (nämlich die Enttäuschung bzw. Unzufriedenheit des Partners bzw. der Partnerin), was dann – bei Eintritt bzw. entsprechender Kommunikation – wiederum zu eigenen negativen Gefühlen führen würde.

Während mit *telischer Orientierung* (vom griechischen Wort telos = Ziel) die bevorzugte intentionale Ausrichtung eines Individuums auf eine bestimmte Klasse äquivalenter Handlungsziele (das „Was“ der jeweiligen Handlungen) gemeint ist, soll mit *metatelischer Orientierung* die Bevorzugung bestimmter Klassen von Gründen für das eigene Handeln (das „Warum“) bezeichnet werden (meta = jenseits bzw. dahinter; metatelig = das, was hinter einer telischen Orientierung steckt, also ihr emotionaler Grund). Eine ausgeprägte *telische Orientierung* einer Person kann z.B. darin bestehen, nach Macht und Einfluss zu streben. Zwei Personen mit dieser gleichen ausgeprägten telischen Orientierung können sich aber in ihrer *metatelischen Orientierung* unterscheiden: Person A ist z.B. primär direkt-annäherungsmotiviert (sie übt gerne Macht über andere aus), während Person B möglicherweise primär direkt-vermeidungsmotiviert handelt (sie strebt nach Macht, weil sonst ihre Selbstachtung leiden würde).

Natürlich können auch Kombinationen aller vier Klassen von Gründen das Handeln bestimmen (s. 4.1.1).

Die hier angeführten Handlungsgründe lassen sich in folgendem Vier-Felder-Schema der Arten metatetelischer Orientierung beim Handeln zusammenfassen:

	<i>Annäherung</i>	<i>Vermeidung</i>
<i>direkt</i>	$A_{\text{dir}}$	$V_{\text{dir}}$
<i>indirekt</i>	$A_{\text{ind}}$	$V_{\text{ind}}$

Abb. 3: Arten metatetelischer Orientierung beim Handeln

In dieser Abbildung 3 werden vier Arten metatetelischer Orientierung beim Handeln unterschieden: „direkte Annäherung“ ( $A_{\text{dir}}$ ), „direkte Vermeidung“ ( $V_{\text{dir}}$ ), „indirekte Annäherung“ ( $A_{\text{ind}}$ ) sowie „indirekte Vermeidung“ ( $V_{\text{ind}}$ ).

Statt „direkt“ könnte man auch „intrinsisch“ sagen in der Bedeutung von „innerlich“ oder „eigentlich“, d.h. in der Bedeutung des unvermittelten Handlungsgrundes. Die Begründung einer Handlung aus ihrer (erhofften) inhärenten emotionalen Befriedigung heraus entspricht den Konzeptionen, die unter 2 (b) und 2 (d) erläutert wurden. Sie bezieht sich dort jedoch ausschließlich auf die metatetelische Orientierung der „direkten Annäherung ( $A_{\text{dir}}$ )“. Wird die o.g. Bedeutung von „intrinsisch“ beibehalten, müsste sie aber auch auf den Fall der „direkten Vermeidung ( $V_{\text{dir}}$ )“ ausgeweitet werden, denn auch bei dieser metatetelischen Orientierung stehen „Handlung“ und „Handlungsgrund“ in einem unvermittelten Verhältnis zueinander.

Entsprechend könnte „indirekt“ mit „extrinsisch“ gleichgesetzt werden i.S. von „äußerlich“ bzw. „nicht wirklich dazugehörig“. Die jeweils ausgeführte Handlung dient nicht unmittelbar dem Erleben positiver Gefühle bzw. dem Vermeiden negativer Gefühle, sondern ist nur ein Mittel (Instrument) zur Erreichung des *eigentlichen* Zieles, welches der Handlung selbst äußerlich ist. Hierbei schließen wir uns der Argumentation von Kruglanski (1975) bzw. Heckhausen (1989) an, wonach eine Handlung dann als intrinsisch (oder endogen) motiviert gilt, wenn Mittel (Handlung) und Zweck (Handlungsziel) gleichthematisch sind; ist dagegen das Ziel der Handlung (z.B. das Eintreten einer bestimmten Handlungsfolge) nicht gleichthematisch mit der Handlung, bleibt es inhärent oder „exogen“ (vgl. 2.1).

Allerdings möchten wir den Sprachgebrauch von „extrinsisch“, wie er innerhalb der Selbstbestimmungstheorie vertreten wird (s.u., 3.5), nicht übernehmen.

Man kann die Arten der metatetelischen Orientierung generell (also sowohl hinsichtlich des *Handelns* als auch des *Unterlassens*) gegenüber inhaltlichen Person-Umwelt-Bezügen schematisch wie folgt darstellen:

Art	Unmotiviert bzw. amotiviert	Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt	indirekte Vermeidung	direkte Vermeidung	indirekte Annäherung	direkte Annäherung
Handeln oder Unterlassen	Unterlassen	je nach Überwiegen von Annäherungs-(Handeln) bzw. Vermeidungstendenz (Unterlassen)	Handeln	Handeln	Handeln	Handeln
Grund	Handeln würde weder zu positiven Gefühlen führen noch negative Gefühle vermeiden helfen („macht keinen Spaß“; „bringt nichts“)	Hoffnung auf positive Gefühle und gleichzeitig Befürchtung negativer Gefühle beim Handeln	Hoffnung auf das Vermeiden des Erlebens negativer Gefühle, die beim Unterlassen entstehen würden aufgrund von Kritik, Tadel, enttäuschten Erwartungen usw. anderer Personen	Hoffnung auf das Vermeiden des Erlebens negativer Gefühle, die beim Unterlassen in der Person entstehen würden	Hoffnung auf das Erleben positiver Gefühle, die dann eintreten, wenn die Handlung (als Mittel) zum eigentlichen Ziel geführt hat	Hoffnung auf das Erleben positiver Gefühle, die der Handlung und ihrem Ergebnis inhärent sind („macht unmittelbar Spaß“)

Abb. 4: Arten und Gründe metatelischer Orientierung beim Unterlassen und Handeln

In der Abbildung 4 werden diese sechs metatetischen Orientierungen im Überblick dargestellt. Je nach vorliegendem Grund werden Handlungen entweder unterlassen oder ausgeführt, wobei im Annäherungs-Vermeidungskonflikt die Neigung zur Handlung bzw. Unterlassung schwanken mag.

Wichtig ist hier der Unterschied zwischen der Bedeutung von „Vermeidung“ beim Annäherungs-Vermeidungskonflikt als *handlungshemmendes* Agens (man hat z.B. Furcht vor den negativen Konsequenzen einer bestimmten Handlung und unterlässt sie daher) und derjenigen von „Vermeidung“ bei den vier Arten metatetischer Orientierung beim Handeln als eines *handlungsfördernden* Grundes: Man handelt, um der befürchteten Konsequenz (die bei eigener Untätigkeit eintreten würde) zu entgehen.

Vermeidungsmotivierte Orientierungen ( $V_{dir}$  und  $V_{ind}$ ) sind also nicht etwa als „Hemmfaktoren“ für die Durchführung bestimmter Handlungen zu bewerten; ähnlich kritisierte bereits Heckhausen (1989, S. 238) die Auffassung englischsprachiger Forscher (z.B. Atkinson, 1957; 1964), zwischen einem „Misserfolgsmotiv“ und einem „Erfolgsmotiv“ in bezug auf die Leistungsmotivation zu unterscheiden und dabei die Stärke des Misserfolgsmotivs nur als eine hemmende Kraft anzusehen, welche die Stärke des antreibenden Erfolgsmotivs (*n. Ach*) mindert.

Unsere o.g. Handlungsgründe haben wir entsprechend zweigeteilt: neben der *Hoffnung* auf das Erleben bestimmter *positiver Gefühle* wurde auch die *Hoffnung* auf das Vermeiden bzw. Reduzieren des Erlebens bestimmter *negativer Gefühle* genannt; im letzten Fall sprechen wir bewusst *nicht* von z.B. „Furcht vor negativen Gefühlen“ als möglichem Handlungsgrund, weil die „typischen Handlungen“ beim sog. *Furcht-Emotionstyp* u.a. „Flüchten“ und „Vermeiden“ sind (s. Mees, 1991; 1999); dies legt nahe, dass dann bestimmte Handlungen unterlassen bzw. die gefürchteten Objekte, Personen oder Situationen vermieden werden (wie z.B. Prüfungssituationen bei „Furcht vor Misserfolg“). Demgegenüber sind typische Handlungen beim „Hoffnung-Emotionstyp“ das „Aufsuchen“ und „sich Annähern“, was ein aktives Tun impliziert.

Unsere Konzeption verknüpft Handlungsziele also untrennbar mit Emotionen: Zwar führen nicht alle Emotionen zu Handlungen (so etwa die positiven Wohlergehen-Emotionen wie Freude, Glück u.a., die ja bereits eine Übereinstimmung zwischen Ist und Soll ausdrücken; in diesem Fall bedarf es keiner Handlung; vgl. Mees, 1985). Umgekehrt aber gilt: Wenn Handlungen ausgeführt werden, sind die Gründe für die angestrebten Handlungsziele in bestimmten Emotionen zu suchen. Dabei begleiten spezifische Emotionen den Prozess der Zielerreichung und entstehen in Abhängigkeit seines Annäherns oder Verfehlens (wie z.B. „Hoffnung“ oder „Furcht“). Die erlebten Gefühle hängen dann u.a. auch von der Art des jeweiligen Ziels ab, z.B. davon, ob es sich um ein Vergnügen förderndes oder ein Leid verminderndes Ziel handelt (s.o., 1.2; ähnlich auch Carver & Scheier, 1998; Roseman, 1984).

### 1.3.3 Ziele als motivationale Konstrukte

Innerhalb der Motivationspsychologie hat in den letzten zwanzig Jahren eine „Zielrevolution“ (Emmons, 1999, p. 15) stattgefunden. Der zieltheoretische Ansatz wird heute in fast allen Bereichen der Psychologie angewendet.

Ziele sind antizipierte Zustände, die man durch eigene Handlungen entweder zu erreichen, zu erhalten oder zu vermeiden sucht (im Unterschied zu bloßen Wünschen, bei dem dieser Aspekt der subjektiven Kontrollierbarkeit fehlt).

Ziele sind der bewussten Wahrnehmung zugänglich, obwohl es nicht erforderlich ist, dass sie im Verlauf der Zielverfolgung ständig bewusst repräsentiert sein müssen. Diese bewusst artikulierten Ziele haben sich seit den achtziger Jahren des 20. Jahrhunderts als optimale Analyseeinheit in der Motivationspsychologie erwiesen.

Insbesondere das Konstrukt der sog. „persönlichen Ziele“ (vgl. a. Brunstein & Maier, 1996) ist hier bedeutsam. Persönliche Ziele sind bewusst artikuliert, persönlich wichtige Ziele, die von den entsprechenden Personen in ihrem täglichen Leben angestrebt werden. Es sind längerfristige Anliegen, die immer wieder aufgegriffen werden. Sie verleihen der jeweiligen Lebenswelt von Menschen Sinn und Struktur.

Dieses Konstrukt der „persönlichen Ziele“ wurde von verschiedenen Forschern unterschiedlich benannt und operationalisiert: z.B. als „aktuelle Anliegen“ (current concerns) (Klinger, z.B. 1977); als „persönliche Projekte“ (personal projects) (Little, z.B. 1989); als „Lebensaufgaben“ (life tasks) (Cantor & Kihlstrom, z.B. 1987) und als „persönliche Bestrebungen“ (personal strivings) (Emmons, z.B. 1989).

Im Vergleich zu allgemeinen Motivdispositionen repräsentieren diese persönlichen Zielkonstrukte kontextualisierte, spezifischere und idiographische Einheiten zur Erklärung menschlicher Motivation; jedoch werden sie in der Regel bei allgemeinen theoretischen Analysen in größere Einheiten zusammengefasst. So subsumiert etwa Emmons (1999) diese idiographischen „persönlichen Bestrebungen“ in zwölf allgemeinere Zielklassen (wie etwa „Leistung“, „Zuneigung“, „Intimität“, „Macht“, „Unabhängigkeit“ usw.).

Die Items unseres Fragebogens (s. u.) richten sich auf die Erfassung telischer (und metatelischer) Orientierungen dieses Allgemeinheitsgrades. Es sind dies explizite, „selbst-attribuierte“ (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989) Motive im Gegensatz zu den sog. „impliziten“ Motiven, die nicht bewusst repräsentiert sein sollen.

### 1.3.4 Kleiner Exkurs über Gründe und Erklärungen

Gründe für menschliche Handlungen können zunächst als alltagspsychologische Erklärungen teleologischer bzw. finalistischer Art aufgefasst werden: Während mit einer Handlungsabsicht ein inhaltliches Handlungsziel beschrieben wird, das angestrebt wird, gibt ein Grund eine Antwort auf die Frage nach dem „Warum“ oder „Wozu“ dieser Handlung. Der Grund erklärt, bewertet, rechtfertigt oder entschuldigt die Handlung, verleiht ihr Sinn gemäß unseren kulturellen Regeln und macht sie somit insgesamt ver-



stehbar bzw. verständlich (vgl. z.B. Buss, 1978; zum Handlungsbegriff s.a. Greve, 1994).

Diese Konzeption basiert auf der Explikation des analytisch wahren Gehalts umgangssprachlicher Begriffe, die sich auf Psychologisches beziehen (wie hier: „Grund“, „Handlung“, „Ziel“ u.a.) (vgl. a. Brandtstädter, 1982; Heider, 1958; Laucken, 1974; Mees, 1991; Smedslund, 1988; 1997).

Nur das, was dem Handelnden bewusst verfügbar ist, kann von ihm auch benannt werden. Gründe sind also *bewusste* Erklärungen für Handlungen, was bedeutet, dass sie erfragt werden können.

Diese Gründe sind im Einzelfall immer spezifisch, auch wenn dabei „abstrakte“ Gefühlswörter genannt werden wie etwa „Angst“, „Neid“ usw.; denn im Kontext der Erklärung spezifischer Handlungen (z.B. „Sport treiben“) beschreiben die verwendeten Gefühlswörter wie etwa: „Ich treibe Sport aus Sorge um meine Gesundheit“ immer konkrete Gründe.

Gründe sind also bewusste und spezifische Erklärungen eines Individuums für sein absichtliches Tun oder Lassen. Allerdings ist denkbar, dass die bevorzugte metakognitive Orientierung eines Individuums diesem nicht unbedingt bewusst ist (aber leicht bewusst gemacht werden kann). Es handelt sich bei stabilen Bevorzugungstendenzen einer bestimmten metakognitiven Orientierung (entweder bei einem Ziel- bzw. Motivbereich oder gar über viele Bereiche hinweg) also um Dispositionen.

Gründe entsprechen einer bestimmten *Art der Erklärung*:

Nach Aristoteles lassen sich vier Arten der Erklärung unterscheiden (vgl. a. Hocutt, 1974; Killeen, 2001): Sog. „*Ursache-Wirkungs-Erklärungen*“ beziehen sich auf diejenigen auslösenden Ereignisse, die eine Veränderung initiieren; dies ist die zeitgenössische Bedeutung von (Wirk-) „Ursache“ („*causa efficiens*“), die auch als traditionelle oder Objekt-Kausalität bezeichnet wird; *materielle Erklärungen* beziehen sich auf die materiellen Substrate („*causa materialis*“), wie etwa das Gehirn bzw. die Neuronen als zugrunde liegende „Maschinerie“ (Killeen, 2001, p. 137) bzw. „Architektur“ für psychische Vorgänge; dies dürfte gegenwärtig die populärste Form der Erklärung sein. Desweiteren sind sog. *formale Erklärungen* etwa theoretische (z.B. mathematische) Modelle wie auch Formen des logischen Schließens oder die Explikation des analytisch wahren („*causa formalis*“). Und schließlich sind *finalistische Erklärungen* Zweckerklärungen („*causa finalis*“), etwa funktionale Erklärungen unterschiedlicher Art.

Rein formale Wissenschaften (wie die Logik oder die Mathematik) benötigen nur die formale Erklärung für einen sie interessierenden Sachverhalt. Empirische Wissenschaften wie die Psychologie benötigen dagegen i.d.R. alle vier Erklärungsarten, was gelegentlich übersehen wird: Gegenwärtig scheinen insbesondere manche Neurowissenschaftler der Meinung zu sein, dass die materielle Erklärung (also die Erforschung des Gehirns als grundlegendes Substrat psychischer Vorgänge) zur Erklärung psychischer Phänomene ausreicht. Dies wäre allerdings ein einseitiger, im Extrem reduktionistischer Standpunkt.

Zurück zu unserem Ausgangspunkt: Die hier explizierte Unterscheidung von Handlungszielen und Handlungsgründen entspricht einer formalen Erklärung, insoweit es um die Explikation von analytisch wahren Bedeutungen geht; darüber hinaus können Handlungsabsichten bzw. –ziele und –gründe als eine Form der „semantischen Erklärung“ angesehen werden: Laucken (2000) unterscheidet zwischen „bedingungskausalem“ und „semantischem Erklären“: „Bedingungskausales Erklären“ entspricht der traditionellen bzw. Objekt-Kausalität: Dort bestehen zwischen Ursache und Wirkung keine inhaltlichen Zusammenhänge, sondern allein raum-zeitliche; dagegen ist semantisches Erklären verweisungskausal: „Wird z.B. eine Handlung (als semantische Einheit) dadurch erklärt, dass man sagt, sie ergäbe sich aus bestimmten Absichten und bestimmtem Wissen, so wird sie damit verweisungskausal erklärt. Zwischen Absicht, Wissen und Handeln wird eine explanative Verweisungsbeziehung hergestellt“ (ebd., S. 41).

Im Unterschied zur teleologischen Erklärung (z.B. von Wright, 1974) wird hier eine Handlung „von außen“ kausal erklärbar; zudem berücksichtigt diese Art der Erklärung, dass ja beim Handeln sowohl der Handlungsgrund als auch die Antizipation des Handlungsziels der Handlung vorausgehen und diese hervorbringen (s. a. Kruglanski, 1979).

Natürlich wären andere Formen der Erklärung für unser Forschungsthema ebenfalls wichtig und ergänzend aufschlussreich: so etwa neuropsychologische Untersuchungen über eventuelle materielle Ursachen der dispositionalen Bevorzugung einer bestimmten metamotivationalen Orientierung oder auch Untersuchungen über mögliche Determinanten solcher Dispositionen i.S. von funktionalen Erklärungen z.B. sozial-konstruktivistischer, vielleicht sogar evolutionspsychologischer Art.

Wir wollen uns hier jedoch beschränken auf eine erste empirische Prüfung der Nützlichkeit konzeptueller Unterscheidungen zwischen verschiedenen Klassen von Gründen für menschliche Handlungen.

### **1.3.5 Vergleich unseres Modells mit der Regulationsfokustheorie und der Selbstbestimmungstheorie**

Aus der Sicht des hier vorgestellten zweidimensionalen Modells metatelischer Orientierungen kann an der *Regulationsfokustheorie* von Higgins und Mitarbeitern kritisiert werden, dass sie nur die Dimension der Annäherung vs. Vermeidung berücksichtigt, aber nicht, ob die Annäherung bzw. Vermeidung direkt oder aber indirekt erfolgt. Während sich der „Verhinderungsfokus“ v.a. auf (negative) Ereignisse richtet, die Angst auslösen (s. Abb. 1), ist unsere Aufteilung in  $V_{dir}$  und  $V_{ind}$  insofern umfassender, als mit  $V_{ind}$  soziale Ängste, mit  $V_{dir}$  aber (außer nicht-sozialer Angst) auch noch andere negative Gefühle wie z.B. Scham, Schuld, Neid usw. als mögliche Handlungsgründe thematisiert werden. Aber natürlich muss erst nachgewiesen werden, dass bzw. inwieweit diese zusätzliche Differenzierung weiterführt.

Ferner erscheint die Operationalisierung des jeweils dominanten Regulationsfokus über Persönlichkeitseigenschaften (wie z.B. „intelligent“, „ehrlich“ usw.) relativ abstrakt (sei es als Zugänglichkeitsbestimmung per Reaktionszeit oder mit Hilfe des „Selves“-Frage-

bogens). Demgegenüber sind unsere Fragen nach bestimmten Zielen bzw. Werten in der Regel konkreter und damit potentiell „handlungsnäher“.

Die *Selbstbestimmungstheorie* (Self-Determination-Theory, SDT) von Deci und Ryan unterscheidet demgegenüber zwar eine „intrinsische“ sowie vier verschiedene „extrinsische“ Motivationstypen bzw. Regulationsstile (vgl. Abb. 2); andererseits fehlt in dieser Theorie eine explizite Dimension der Annäherung vs. Vermeidung.

Es hat sogar den Anschein, dass in der SDT die beiden Dimensionen „extrinsisch (fremdbestimmt) – intrinsisch (selbstbestimmt)“ einerseits und „Annäherung – Vermeidung“ andererseits konfundiert werden:

Externale und introjierte Regulation des Verhaltens werden in der SDT implizit gleichgesetzt mit „Vermeidung“, intrinsische (autonome), identifizierte und integrierte Regulation dagegen mit „Annäherung“.

So wird die *externale Regulation* nach der Selbstbestimmungstheorie durch externe Komponenten bestimmt: Als Beispiele nennen Deci und Ryan Handlungen, die ausgeführt werden, um eine Belohnung zu erhalten oder um einer angedrohten Bestrafung zu entgehen. Ohne direkte externe Kontrolle würden diese Handlungen unterlassen (s.o.). Man könnte nun versucht sein, diesen externen Regulationsstil mit unserer metateli-schen Orientierung der „indirekten Vermeidung ( $V_{ind}$ )“ gleichzusetzen. Allerdings wird  $V_{ind}$  bei uns ausschließlich auf antizipierte *unangenehme* soziale Konsequenzen (wie Kritik, Missbilligung u.a.) bezogen, *nicht* auf externe Belohnungen. Dagegen findet sich z.B. im „Academic Self-Regulation-Questionnaire (SRQ-A)“ (als einem der vielen Fragebögen, die unter der Internet-Homepage-Adresse der Autoren: [http://www.psych.rochester.edu/SDT/measures/selfreg\\_acad.html](http://www.psych.rochester.edu/SDT/measures/selfreg_acad.html) einsehbar sind und mit dem die Gründe erfasst werden sollen, warum Kinder in der Schule mitarbeiten) das Item Nr. 24, das zu einer Skala „Externale Regulation“ gehören soll, mit dem (sinngemäßen) Wortlaut: „Ich versuche, auch schwierige Fragen in der Klasse zu beantworten, damit der Lehrer nette Dinge über mich sagt.“ Dieses Item wäre in unserem Modell ein Beispiel für „indirekte Annäherung“; dies gilt auch für die Items Nr. 1 („Ich erledige meine Hausaufgaben, damit der Lehrer glaubt, dass ich ein guter Schüler bin“) und Nr. 10 („Ich erledige meine Klassenaufgaben, damit der Lehrer glaubt, dass ich ein guter Schüler bin“) dieses Fragebogens.

Diese beiden letzten Items werden jedoch im obigen Fragebogen unter die Kategorie „introjierte Regulation“ eingeordnet.

Der Typ der *introjierten Regulation* in der SDT hat eine gewisse Ähnlichkeit mit unserer metateli-schen Orientierung der „direkten Vermeidung“: Hier wie dort werden die Handlungen durch intrapsychische Kontingenzen veranlasst. Jedoch ist bei uns Voraussetzung, dass ausschließlich *negative Emotionen* den „inneren Anstoß“ für die Handlung geben.

An den obigen Beispielen wird deutlich, dass die SDT die Dimensionen „extrinsisch“ implizit mit „Vermeidung“ und die Dimension „intrinsisch“ mit „Annäherung“ gleichsetzt, ohne jedoch die unterschiedliche Valenz dieser beiden Dimensionen konsequent zu beachten: Nicht alles, was nach der SDT „extrinsisch“ ist, wird (nach unserem Mo-

dell) vermieden bzw. abgelehnt: Dies gilt insbesondere für verbale Belohnungen (Lob): Diese erhöhten (auch nach ihrem Wegfall) die intrinsische Motivation der Gelobten signifikant (vgl. Cameron et al., 2001), was selbst von Deci et al. (1999) für Untersuchungen mit Studierenden berichtet wurde.

Der Regulationsstil der *identifizierten Regulation* nach der SDT beschreibt ursprünglich extrinsisch motivierte Handlungen, die man inzwischen ausführt, weil man ihren Wert als sinnvoll akzeptiert und für wichtig hält (s.o.). Dies könnte unserer metatetelischen Orientierung der „indirekten Annäherung“ entsprechen.

Der letzte (vierte) extrinsische Regulationstyp der SDT, die *integrierte Regulation*, hat kein Pendant bei unseren vier Arten metatetelischer Orientierung. Es ist auch fraglich, ob es gelingen wird, diesen Regulationstyp eigenständig operationalisier- bzw. diagnostizierbar zu machen. Ferner bleibt unklar, inwieweit sich diese Motivation noch von der intrinsischen Motivation unterscheidet: In beiden Fällen ist der wahrgenommene Ort der Kausalität internal (vgl. Abb. 2).

Der Regulationsstil der *intrinsischen Motivation* innerhalb der SDT schließlich entspricht natürlich unserer metatetelischen Orientierung der „direkten Annäherung“ ( $A_{dir}$ ): Man tut etwas, weil es unmittelbar Spaß macht.

Unser Modell unterscheidet sich von der Selbstbestimmungstheorie also erstens darin, dass wir klar zwischen „Annäherung – Vermeidung“ auf der einen Seite und „direkt – indirekt“ auf der anderen Seite unterscheiden. Und zweitens überlappen sich zwar die Dimensionen der Selbst- vs. Fremdbestimmung und diejenige der Annäherung vs. Vermeidung, sie sind aber keineswegs identisch: Natürlich ist anzunehmen, dass die „direkte Annäherung ( $A_{dir}$ )“ als selbstbestimmt wahrgenommen wird; ob aber z.B. die „direkte Vermeidung ( $V_{dir}$ )“ oder die „indirekte Annäherung ( $A_{ind}$ )“ jeweils als autonom erlebt wird, kann durchaus differieren: Es wäre z.B. denkbar, dass sich eine Person dispositionell als direkt vermeidungsorientiert erweist und *dennoch* als selbstbestimmt erlebt, wenn sie sich etwa als „pflicht- oder verantwortungsbewusst“ ansieht und diese Eigenschaft für sich als identitätsstiftend erlebt. Ferner können *kontingente* Belohnungen – auch wenn sie von anderen Personen erteilt werden – die Wahrnehmung von Autonomie und Kontrollierbarkeit erhöhen (vgl. Eisenberger, Pierce & Cameron, 1999).

Pointiert formuliert: In unserem Modell gehen wir davon aus, dass die Personen selbst – also autonom – entscheiden, warum sie bestimmte Ziele anstreben oder vermeiden, während in der SDT gewissermaßen von außen – also fremdbestimmt – festgelegt wird, was eine Person als „kontrollierend“ bzw. „autonom“ erlebt.

Aus diesen Gründen ziehen wir es vor, von „direkter“ (statt „intrinsischer“) und „indirekter“ (statt „extrinsischer“) Annäherung bzw. Vermeidung zu sprechen.

## 1.4 Die empirische Überprüfung unseres Modells

### 1.4.1 Die Entwicklung des Messinstruments

Nach intensivem Literaturstudium erstellten wir einen Fragebogen, der Aussagen zu 20 inhaltlichen Ziel- bzw. Wertebereichen enthielt. Wir lehnten uns bei der Auswahl dieser

20 Bereiche u.a. an die empirische Bestandsaufnahme fundamentaler Motive durch Reiss (2000; s.a. Reiss & Havercamp, 1998) an. Dieser hat einen Fragebogen zur Diagnose des individuellen Motivprofils anhand von 128 Items vorgelegt („*Reiss Profile of Fundamental Goals and Motivational Sensitivities*“, s. Reiss, 2001); dabei stützt sich Reiss auf faktorenanalytische Untersuchungen an über 6000 Personen. Folgende 16 fundamentale Motive bzw. Werthaltungen liegen nach Reiss den psychologisch relevanten Handlungen zugrunde (2000, p. 17f.):

*Macht* (das Streben, andere zu beeinflussen; Streben nach Führung, Erfolg und Leistung); *Unabhängigkeit* (das Streben nach Selbstvertrauen, persönlicher Freiheit und Autonomie); *Neugier* (das Streben nach Wissen und Wahrheit); *Anerkennung* (das Streben nach Anschluss und Zugehörigkeit); *Ordnung* (das Streben nach Stabilität und Organisation); *Sparen* (das Verlangen, Dinge zu sammeln); *Ehre* (das Streben nach Loyalität gegenüber seinen Eltern, Vorfahren, der eigenen ethnischen Gruppe, Nation usw.); *Idealismus* (das Streben nach sozialer Gerechtigkeit); *sozialer Kontakt* (das Streben nach Gesellschaft mit Gleichgesinnten); *Familie* (das Streben danach, seine eigenen Kinder aufzuziehen); *Status* (das Streben nach Prestige, sozialem Rang und Ansehen); *Rache* (das Streben nach Vergeltung und Aggression); *Romantik* (das Streben nach Sex und Schönheit); *Essen* (das Streben nach Essen bzw. Nahrung); *körperliche Aktivität* (das Verlangen, seine Muskeln zu trainieren); und *Ruhe* (das Streben nach emotionaler Ruhe und Entspannung, also nach Abwesenheit von Angst und Stress).

Diese empirisch ermittelten 16 Motiv- und Wertbereiche bildeten einen Ausgangspunkt für unsere eigene empirische Studie, was allerdings nicht bedeutet, dass wir die theoretischen Hintergrundannahmen von Reiss teilen: So ist insbesondere seine in der Tradition von James (1890) und McDougall (1908) stehende Annahme, dass 14 dieser 16 fundamentalen Motivbereiche (bis auf „Anerkennung“ und „Idealismus“) eine evolutionäre, instinktive Basis haben, u.E. für viele dieser Bereiche bisher nicht überzeugend belegt; die von ihm angeführten Hinweise haben z.T. rein anekdotischen Charakter (so etwa, wenn das Streben von Jungvögeln im Nest, die Aufmerksamkeit ihrer Elterntiere zu erregen, als Hinweis für die Instinktbasis des menschlichen Bedürfnisses nach sozialem Status interpretiert wird, a.a.O., p.19; dieses Verhalten ist u.E. eher für das „Nahrungsbedürfnis“ funktional).

Wir sind der Meinung, dass der Einfluss von Erziehung, Sozialisation, Sprache und Kultur auf das, was wir wollen und für wichtig halten, von mindestens gleicher Bedeutung ist wie der Einfluss unserer Gene.

Ausdrücklich begnügen wir uns nicht – wie Reiss - damit, jene menschlichen Motive zu erfassen, die als (inhaltliche) Endzwecke fungieren können, d.h. Zwecke sind, die sich selbst genügen: Dies würde lediglich unserer metatetelischen Orientierung der „direkten Annäherung“ entsprechen.

Darüber hinaus haben wir andere Items für diese 16 Motiv- bzw. Zielbereiche konstruiert, wobei wir nicht alle der Motive bzw. Motivbezeichnungen von Reiss übernehmen konnten; so scheint uns etwa die Bezeichnung „Romantik“ als Name für das Bedürfnis nach „Sex und Schönheit“ irreführend. Wir haben hierfür drei Motivbereiche konzipiert: „Sex“, „Liebesbeziehung bzw. Partnerschaft (Intimitätsmotivation)“ sowie „Kunst und

Kultur“. Ferner vermuten wir, dass es noch weitere wichtige Motive gibt, so etwa das Streben nach Leistung i.S. von Kompetenz bzw. Meisterung von Aufgaben im Unterschied zum Leistungsstreben, das auf die Demonstration der eigenen Kompetenz im sozialen Vergleich ausgerichtet ist („Performanz“, vgl. z.B. Ames, 1992; Elliot & McGregor, 2001; Elliot & Thrash, 2001, s.a. z.B. Veroff, 1969); das Interesse an religiösen bzw. transzendentalen Dingen; den Motivbereich „Unterrichten, Lehren und Erziehen“ (vgl. das Bedürfnis – *need* – „*n.Exposition*“ bereits bei Murray, 1938) sowie das Interesse, gesund zu leben bzw. für die eigene Gesundheit vorzusorgen („Gesundheit“); aus der Wertgruppenordnung von Klages (1984, S. 18) übernahmen wir ferner die Antipoden „Hedonismus“ (das Streben nach unmittelbarem Vergnügen) sowie „Pflicht und Akzeptanz“ (das Streben nach Übereinstimmung mit gesellschaftlichen Wertvorstellungen, die Selbstkontrolle implizieren) in den Kanon unserer zu prüfenden Motiv- und Wertbereiche.

Unser Fragebogen enthielt nach diesen Änderungen Aussagen zu folgenden 20 *inhaltlichen Ziel- und Wertbereichen*:

- Leistung i. S. von Kompetenz bzw. Meisterung
- Macht, Einfluss sowie Leistung i.S. von Wettbewerben mit anderen
- Prestige, Status, Ansehen
- Kontaktbedürfnis bzw. Furcht vor sozialer Zurückweisung
- Partnerschaft bzw. Liebesbeziehung (Intimitätsmotivation)
- Unabhängigkeit bzw. individuelle Selbstentfaltung
- Neugier bzw. Wissensdurst
- Ernährung
- Sex
- Kunst und Kultur
- Sport und Bewegung
- Hedonismus sowie Offenheit für neue Erfahrungen
- materielle Orientierung
- Gesundheit
- Familie und Kinder
- Aggression bzw. Vergeltung
- Pflichterfüllung, Akzeptanz und traditionelle Moral
- Religiosität
- Soziales Engagement/Helfen
- Unterrichten, Lehren, Erziehen

Pro Ziel- bzw. Wertbereich formulierten wir i.d.R. 10 Items. Dabei stellen jeweils 4 Items Aussagen dar, mit denen die Ausprägung der metatetischen Orientierung der *direkten Annäherung* ( $A_{dir}$ ) erfasst werden sollte; jeweils eins dieser vier  $A_{dir}$ -Items wurde zur Vermeidung von „response sets“ negativ formuliert. Je zwei Items pro Bereich beziehen sich auf die *indirekte Annäherung* ( $A_{ind}$ ), zwei Items pro Bereich formulieren Begründungen für eine *direkte Vermeidung* ( $V_{dir}$ ), und je zwei Items pro Bereich enthalten Gründe für eine *indirekte Vermeidung* ( $V_{ind}$ ).

Beispielhaft werden nachfolgend die zehn Items für den Motivbereich: „*Unterrichten, Lehren, Erziehen*“ genannt:

vier Items für  $A_{dir}$  :

1. Es macht mir großen Spaß, anderen etwas beizubringen.
2. Ich freue mich sehr, wenn ich andere an meinem Wissen und Können teilhaben lassen kann.
3. Kinder zu erziehen interessiert mich nicht besonders. (*umgekehrte Polung*)
4. Ich erkläre anderen gern Dinge.

zwei Items für  $A_{ind}$  :

1. Ich teile mein Wissen gern mit anderen, wenn ich ihnen dadurch helfen kann.
2. Ich unterweise andere gerne, um mit meinem Wissen glänzen zu können.

zwei Items für  $V_{dir}$  :

1. Ich sehe es als meine Pflicht an, das was ich weiß und kann, anderen weiterzugeben.
2. Wenn ich mein Wissen und meine Erfahrungen nicht weitergeben könnte, käme ich mir unbedeutend vor.

sowie zwei Items für  $V_{ind}$  :

1. Wenn ich jemandem etwas beibringen kann, tue ich es möglichst perfekt, damit mir hinterher keiner Vorwürfe machen kann.
2. Ich teile mein Wissen mit anderen, damit man mich nicht für unkooperativ hält.

Wie ersichtlich wurden die  $A_{dir}$ -Items (also die Items zur Erfassung der direkten Annäherung) so formuliert, dass das Ausmaß der Bevorzugung (oder bei negativer Formulierung: der Ablehnung) eines Ziel- bzw. Wertebereichs deutlich wird; dabei wurden Ausdrücke wie „gerne“, „liebe“, „mag“ usw. verwendet, bei negativer Formulierung z.B. „egal sein“, „nichts übrig haben“ o.ä.

Bei den  $V_{dir}$ -Items wurden solche Begründungen gewählt, die eine spezifische negative Emotion ansprechen, die durch das jeweilige Handeln reduziert bzw. vermieden werden sollte, wie etwa „Sorge“, „Angst“, aber auch „Neid“, „Scham“, „schlechtes Gewissen“, „Einsamkeit“, „Leere“, „Langeweile“ u.a.; bei den  $V_{ind}$ -Items wurde als Begründung die Sorge um eventuelle negative soziale Konsequenzen bei Unterlassen einer bestimmten Handlung formuliert.

Während bei den  $A_{dir}$ -,  $V_{dir}$ - und  $V_{ind}$ -Items die jeweilige „Begründungs-Emotion“ explizit (bzw. bei manchen  $A_{dir}$ -Items auch implizit) formuliert wurde, war dies bei den  $A_{ind}$ -Items nicht der Fall: Hier wurden lediglich die inhaltlichen „Oberziele“ explizit formuliert, zu deren Erreichung die jeweilige Handlung als Mittel zum Zweck diente. So wurde etwa in dem Item „Ich teile mein Wissen gern mit anderen, wenn ich ihnen dadurch helfen kann“ (s.o.) nicht eigens ausgedrückt, dass „anderen helfen“ als erwünscht bewertet wird. Uns erschien eine solche explizite Nennung (etwa: „Anderen

helfen finde ich gut“) übertrieben und überflüssig: Eine alternative Letzt-Begründung dafür, anderen Personen zu helfen, eben weil man dies für gut bzw. wichtig erachtet, ist u.E. nicht denkbar (s.a. oben, 3.2c).

Für den Motivbereich „Hedonismus“ ließen sich natürlich nur Items für die „direkte Annäherung ( $A_{dir}$ )“ und die „direkte Vermeidung ( $V_{dir}$ )“ formulieren, da Hedonismus ja die *direkte*, unvermittelte Suche nach Vergnügen bzw. die Vermeidung/Reduzierung von Leid bedeutet; daher wurden in diesem Motivbereich nur 6 Items (4  $A_{dir}$  und 2  $V_{dir}$ ) formuliert. Beim Motiv- bzw. Wertebereich „Religiosität/Glaube“ konnten nur ein Item für die „indirekte Vermeidung ( $V_{ind}$ )“ und nur ein Item für die „indirekte Annäherung ( $A_{ind}$ )“, aber drei  $V_{dir}$ -Items konstruiert werden. Im Werte-Bereich „Pflichterfüllung, Tradition und Moral“ wurden 7 Items zur „direkten Annäherung“ formuliert, da u.E. dieser Bereich thematisch breit gestreut ist, weil hier sowohl die Orientierung des eigenen Handelns nach festen moralischen Prinzipien angesprochen wurde, ferner, ob „Tradition und Sitte“ stärker beachtet werden sollten, der Stolz auf die Leistungen der Vorfahren (also das, was bei Reiss dem Bereich „Ehre“ entspricht) bis hin zur eigenen Perfektion bei allem, was man tut, und der Ordnungsliebe. Wir wollten also prüfen, ob die Items zu diesem Bereich einen oder mehrere Faktoren bilden. Auch beim Motivbereich „Prestige, Status, Ansehen“ formulierten wir (aus ähnlichen Gründen) 5 statt der sonst üblichen 4  $A_{dir}$ -Items.

Schließlich nahmen wir noch 11 Items in den Fragebogen auf, die z.T. in Anlehnung an entsprechende Items für die „Neurotizismus“-Skala des „Neo-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI)“ nach Costa und McCrae (Borkenau & Ostendorf, 1993) formuliert wurden. Diese Items beziehen sich auf Aussagen zur Stärke des eigenen Selbstbewusstseins, zum Vorliegen von Sorgen und Ängsten, zu Schüchternheit, Verhalten bei Stress, zum eigenen Hilflosigkeitsgefühl u.a. Nur wenige dieser Items entsprechen den Items bei Reiss (Skala „emotionale Ruhe“: Die acht dort angeführten Items sollen eher die sog. „Angst-Sensitivität“ (vgl. Reiss, Peterson, Gursky & McNally, 1986) erfassen, was sich darauf bezieht, dass angst-sensitive Personen Angst und Schmerz zu vermeiden suchen.

Mit Hilfe der 11 Items unserer (vorläufig) „*Neurotizismus-Skala*“ genannten Skala wollten wir insbesondere prüfen, ob bzw. inwieweit bestimmte metatelische Orientierungen mit dieser Skala korrelieren (s.u.). Unser Fragebogen bestand nun aus insgesamt 210 Items (84  $A_{dir}$ -Items, 37  $A_{ind}$ -Items, 41  $V_{dir}$ -Items, 37  $V_{ind}$ -Items sowie 11 „Neurotizismus“-Items).

Die 37  $A_{ind}$ -Items wurden so formuliert, dass der eigentliche Zielbereich einem der anderen 19 Motiv- bzw. Wertebereiche entsprach; so weist die Formulierung: „Ich teile mein Wissen gern mit anderen, wenn ich ihnen dadurch helfen kann“ auf den Zielbereich „anderen helfen“, d.h. „Soziales Engagement/Helfen“ hin, für den die Handlung „mein Wissen teilen“ Mittel ist. Dementsprechend unterscheiden wir den jeweiligen Herkunftsbereich (in diesem Item: „Unterrichten, Lehren, Erziehen“) von dem jeweiligen Zielbereich (hier: „Soziales Engagement bzw. Helfen“); auf diese Weise wurde es möglich zu prüfen, ob die jeweiligen Mittel eher mit den Herkunftsbereichen oder mehr mit den Zielbereichen korrelieren (s. 4.4.8).



### 1.4.2 Instruktion und Stichprobe

Der Fragebogen mit den insgesamt 210 Items wurde einer Stichprobe von insgesamt N = 267 Studierenden der Universität Oldenburg mit folgender *Instruktion* vorgelegt:

„Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Liste von Aussagen über Motive und Werte von Menschen. Lesen Sie bitte jede dieser Aussagen aufmerksam durch und entscheiden Sie, ob diese **für Sie persönlich** zutrifft oder nicht.

Zur Bewertung jeder der Aussagen steht Ihnen eine fünfstufige Skala zur Verfügung:

-- **trifft überhaupt nicht zu:** Kreuzen Sie bitte an, wenn Sie die Aussage für völlig unzutreffend halten bzw. ihr auf keinen Fall zustimmen

- **trifft nicht zu:** Kreuzen Sie bitte an, wenn Sie die Aussage für eher nicht zutreffend halten bzw. ihr eher nicht zustimmen

o **weder-noch:** Kreuzen Sie bitte an, wenn Sie die Aussage weder für zutreffend noch für unzutreffend halten, bzw. ihr weder zustimmen noch nicht zustimmen

+ **trifft zu:** Kreuzen Sie bitte an, wenn Sie der Aussage eher zustimmen bzw. sie eher für zutreffend halten

++ **trifft völlig zu:** Kreuzen Sie bitte an, wenn Sie die Aussage für völlig zutreffend halten bzw. ihr völlig zustimmen.

*Es gibt in diesem Fragebogen keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten. Es kommt einzig auf Ihre persönliche Einschätzung an. Bitte beantworten Sie die Fragen so wahrheitsgemäß wie möglich. Selbstverständlich werden Ihre Angaben streng vertraulich behandelt. Es sind keine Rückschlüsse auf Ihre Person möglich.*

*Bitte kreuzen Sie die Antwortmöglichkeit an, die Ihrer Sichtweise am besten entspricht. Wenn Ihnen die Entscheidung einmal schwerfallen sollte, kreuzen Sie bitte die Kategorie an, die noch am ehesten auf Sie zutrifft. Bitte lassen Sie keine Aussage aus.*

*Bitte treffen Sie Ihre Entscheidung stets für eine Aussage **als Ganzes**. Stimmen Sie also bitte nur zu, wenn die gesamte Aussage für Sie zutrifft.*

*Eine Aussage könnte zum Beispiel lauten:*

„Ich lese viel, um mich weiterzubilden“

*Wenn Sie nun beispielsweise zwar viel lesen, sich dabei aber nicht weiterbilden, sondern vor allem entspannen wollen, dann sollten Sie angeben, dass diese Aussage **nicht** oder **überhaupt nicht** auf Sie zutrifft. Die Antwortmöglichkeiten „trifft zu“ oder „trifft völlig zu“ sollten Sie in diesem Beispiel also nur wählen, wenn Sie **sowohl** viel lesen **als auch** dabei Ihre Weiterbildung im Blick haben.“*

Als demographische Angaben wurden Alter, Geschlecht, Studienfach und Fachsemester erfasst.

Die Fragebögen wurden zu Semesterbeginn in Lehrveranstaltungen zu allgemeinpsychologischen Themen der Psychologie bzw. in einer Mathematik-Vorlesung für Nebenfächler ausgegeben, ihre Bearbeitung erfolgte freiwillig, individuell und anonym.

74,5 % (N = 199) der Befragten waren weibliche Studierende, 25,5 % (N = 68) waren männliche Studierende. Der Altersmedian betrug 22 Jahre (AM = 23,6 Jahre; Standardabweichung = 4,57 Jahre;  $m = 23,7$ ;  $w = 23,6$ , n.s.).

Die belegten Studienfächer wurden in drei Gruppen zusammengefasst: *Lehramt* (N = 139;  $w = 78,4$  %,  $m = 21,6$  %), *Psychologie und Pädagogik* (N = 93;  $w = 86,5$  %,  $m = 13,5$  %) sowie *Naturwissenschaften* (Mathematik, Physik und Informatik) (N = 32;  $w = 21,9$  %,  $m = 78,1$  %). (Drei Befragte machten keine Angaben zu ihrem Studienfach.)

Sowohl die Auswahl der Studienfächer als auch der prozentuale Anteil der Geschlechter und ihre Verteilung auf die drei Studienfachgruppen sind also stichprobenspezifisch; dies ist aber für den hier verfolgten primären Zweck einer ersten Überprüfung unseres Modells von geringerer Bedeutung.

Im Durchschnitt studierten die Probanden im 4. Fachsemester (AM = 3,97, Standardabweichung = 2,2;  $m = 4,01$ ;  $w = 3,96$ ; n.s.).

### 1.4.3 Das überprüfte Messinstrument

#### 1.4.3.1 Faktorenanalysen der $A_{dir}$ -Items

Zur Beantwortung der Frage, ob bzw. welche der postulierten 20 Wert- bzw. Motivbereiche sich faktorenanalytisch unterscheiden lassen, führten wir eine Serie explorativer Faktorenanalysen (Hauptkomponentenmodell, Varimaxrotation) über die 84  $A_{dir}$ -Items durch. Von unseren vier metamotivationalen Orientierungen ( $A_{dir}$ ,  $V_{dir}$ ,  $A_{ind}$  und  $V_{ind}$ ) lagen ja für jeden der 20 Inhaltsbereiche nur die  $A_{dir}$ -Items in ausreichender Anzahl (nämlich mindestens 4 Items pro Bereich) vor, um Faktorenanalysen durchführen zu können.

Wir begannen mit einer 10-Faktoren-Lösung und gelangten in fünf Zweierschritten bis zu einer 20-Faktoren-Lösung. Die 16-Faktoren-Lösung (ohne die „Neurotizismus“-Items, s.u.) stellte sich als diejenige heraus, die inhaltlich am eindeutigsten zu interpretieren war. Dabei entsprachen sich die Ergebnisse der orthogonalen und der obliquen Rotationstechnik (Oblimin-Verfahren) weitestgehend.

Die 16 Faktoren klärten insgesamt 54,95 % (rotiert) der Varianz auf. Alle Eigenwerte waren  $> 1$ . Die Faktorenladungen der Items pro Faktor waren  $> |.40|$ , wobei kein Item eine Ladung von  $\geq |.40|$  auf einem anderen Faktor aufwies.

Die 16 inhaltlichen Bereiche wurden wie folgt benannt:

*Sport* (alle 4 ursprünglichen  $A_{dir}$ -Items), *Kinder und Familie* (4), *Macht und Prestige* (4 Items aus 3 unterschiedlichen Bereichen), *Partnerschaft* (alle 4 ursprünglichen Items), *Gesundheit* (3 der ursprünglichen Items und ein Item aus dem Bereich „Ernährung“), *Kompetenz und Neugier* (4 Items aus unterschiedlichen Ursprungsbereichen), *soziale Anerkennung bzw. Furcht vor sozialer Zurückweisung* (4 Items aus unterschiedlichen Bereichen), *Sex* (3 der Ursprungsitems), *Aggression bzw. Vergeltung* (3 der 4 Ursprungsitems), *Tradition und Moral* (3 der 7 Ursprungsitems), *Unterrichten* (3 der 4 Ursprungsitems), *Kunst und Kultur* (2 der 4 Ursprungsitems), *Religiosität bzw. Glaube* (2

der 4 Ursprungsitens), *soziales Engagement bzw. Helfen* (2 der 4 Ursprungsitens plus ein Item aus dem Bereich „Pflichterfüllung, Akzeptanz und traditionelle Moral“), *Hedonismus* (eines der 4 ursprünglichen Items plus ein Item aus dem Bereich „Ernährung“ und ein Item aus dem Bereich „Kunst und Kultur“) sowie: *Unabhängigkeit bzw. Individualismus* (2 der 4 Ursprungsitens).

Die internen Konsistenzen der Items pro Bereich variierten erheblich: Zwischen  $\alpha = .90$  beim Bereich „Sport“ bis zu  $\alpha = .46$  beim Bereich „Hedonismus“.

Im Anhang A werden diese 16 Wert- und Motivbereiche mit den jeweiligen  $A_{dir}$ -Items, der jeweils aufgeklärten Varianz und Cronbachs  $\alpha$  (als Maß der internen Konsistenz) aufgelistet.

Die meisten der elf Items der sog. *Neurotizismus-Skala* luden auf einem Faktor, der natürlich aufgrund der relativ hohen Itemanzahl in allen Faktorenanalysen die meiste Varianz aufklärte. Wir wählten aus diesen elf Items die sechs Items mit den höchsten Ladungen -  $> |.50|$  - aus; die interne Konsistenz dieser sechs Items betrug  $\alpha = .80$ .

Die folgenden sechs Items bildeten in den nachfolgenden Untersuchungen unsere „Neurotizismus-Skala“:

### Neurotizismus-Skala:

- a) Ich fühle mich oft überfordert.
- b) Ich weiß oft nicht weiter und würde mir jemanden wünschen, der mir hilft.
- c) Ich mache mir oft Sorgen.
- d) Mein Selbstbewusstsein ist sehr ausgeprägt (*umgekehrte Polung*).
- e) Ich bin eher schüchtern und furchtsam.
- f) Ich bin vollkommen glücklich mit meinem Leben (*umgekehrte Polung*).

Die jeweils vier  $A_{dir}$ -Items der beiden postulierten Inhaltsbereiche „Ernährung“ und „Materielle Orientierung“ bildeten erwartungswidrig keine eigenständigen Faktoren. Die beiden Bereiche „Macht, Einfluss und Leistung (Wetteifer)“ und „Prestige, Status und Ansehen“ bildeten zusammen einen Faktor: „Macht und Prestige“ (ähnlich auch bereits bei Winter, 1973; 1987), auf den jeweils 2  $A_{dir}$ -Items der beiden Ausgangsbereiche luden, darunter auch das „Leistungsitem“ („Ich wetteifere lieber mit anderen, als mit ihnen zusammenzuarbeiten“).

Auch die beiden Ausgangsbereiche „Leistung (i.S. von Kompetenz)“ und „Neugier“ bildeten gemeinsam einen neuen Faktor: „Kompetenz und Neugier“. Die Ausdifferenzierung des Inhaltsbereichs „Sex und Schönheit“ bei Reiss in die drei Bereiche „Sex“, „Partnerschaft“ und „Kunst und Kultur“ erbrachte wie erwartet drei eigenständige Faktoren.

Aufgrund der faktorenanalytischen Prüfungen verwendeten wir für die Auswertungen nur noch jene 52  $A_{dir}$ -Items, die eindeutig auf entsprechenden Faktoren luden.

### 1.4.3.2 Die $A_{ind}$ -, $V_{dir}$ - und $V_{ind}$ -Items

Im Anhang B werden jene 30  $A_{ind}$ -, 37  $V_{dir}$ - und 34  $V_{ind}$ -Items aufgelistet, die in die weitere Auswertung einbezogen wurden. Sie wurden nach Zugehörigkeit zu einem der 16 inhaltlichen Wert- bzw. Zielbereiche geordnet und mit fortlaufenden Kennziffern versehen, die einen späteren Rückgriff erleichtern.

Bei den  $A_{ind}$ -Items sind jeweils die Zielbereiche angegeben, auf die sie sich beziehen (s.o.). (Beim Inhaltsbereich „Macht und Prestige“, der sich aus der Kombination von „Macht, Einfluss, Wettbewerb“ und „Prestige, Status und Ansehen“ ergab, konnte diese Unterscheidung natürlich bei den  $A_{ind}$ -Items, die von jeweils einem auf den jeweils anderen Bereich als Ziel hinwiesen, nicht mehr getroffen werden.)

Es entfielen also Items aus Inhaltsbereichen, die sich faktorenanalytisch nicht bestätigen ließen (s.o.),  $A_{ind}$ -Items, deren Zielbereich sich auf einen dieser nicht bestätigten Wert- bzw. Motivbereiche bezogen, sowie zwei Items, die signifikant negativ mit den bzw. dem anderen Item(s) derselben metamotivationalen Orientierung eines Inhaltsbereichs korrelierte: Dies traf bei einem  $A_{ind}$ -Item des Bereichs „Soziales Engagement/Helfen“ sowie bei einem  $V_{dir}$ -Item des Bereichs „Religiosität/Glaube“ zu. Alle anderen Items einer metamotivationalen Orientierung desselben Inhaltsbereiches korrelierten *nicht* signifikant negativ miteinander (in der Regel war diese Korrelation sogar signifikant positiv).

Wie erwähnt, liegen zum Inhaltsbereich *Hedonismus* nur (zwei) Items für die direkte Vermeidung ( $V_{dir}$ ) vor, jedoch keine für die indirekte Annäherung ( $A_{ind}$ ) und die indirekte Vermeidung ( $V_{ind}$ ); dies ergibt sich aus der Definition dieses Bereichs, bei dem es nur um das direkte, unvermittelte Annähern an Vergnügen bzw. das direkte Vermeiden von Leid geht. Streng genommen stellt dieser Bereich eine Mischung von telischen und metatelischen Orientierungen dar; wir haben ihn dennoch in unsere 16 Inhaltsbereiche aufgenommen, weil hier doch *bestimmte* inhaltliche Ausrichtungen vorherrschen.

Allgemein gilt: Wir machen bei unseren Item-Formulierungen Gebrauch von dem Umstand, dass derselbe Tatbestand ganz unterschiedlich beschrieben werden kann und dann ganz unterschiedliche Fokussierungen ausdrückt: So wie ein Optimist bekanntlich feststellt, die Flasche sei „halb voll“, so wird ein Pessimist diesen selben „objektiven“ Tatbestand als „halb leer“ bezeichnen. Und auf diese Weise werden ihre divergierenden Weltauffassungen sichtbar!

Unser „Fragebogen zur Erfassung fundamentaler telischer und metatelischer Orientierungen“ (TEMEO) besteht jetzt also aus insgesamt 153 überprüften Items (52  $A_{dir}$ -, 37  $V_{dir}$ -, 30  $A_{ind}$ -, 34  $V_{ind}$ -Items) sowie den sechs „Neurotizismus“-Items.

## 1.4.4 Hypothesen und Ergebnisse

### 1.4.4.1 Interkorrelationen der vier Arten metatelischer Orientierung

Als erstes überprüften wir, wie eng die vier metatelischen Orientierungen über alle Inhaltsbereiche hinweg miteinander korreliert sind. Den theoretischen Hintergrund dieser Prüfung bildet die Kritik von Covington und Müller (2001) am SDT-Modell von Deci

und Ryan (s. Abb. 2): Diese Kritiker bemängeln, dass das Modell der SDT eine Ausschließlichkeit bzw. Unvereinbarkeit von „intrinsischer“ und „extrinsischer“ Motivation nahelegt, v. a. dann, wenn diese Prozesse als Persönlichkeitsdispositionen konzeptualisiert werden: Statt von einer bipolaren Dimension mit zwei Endpunkten auf einem Kontinuum auszugehen, sollten „intrinsische“ und „extrinsische“ Motivationstendenzen besser als zwei unabhängige Orientierungen aufgefasst werden. Covington und Müller berichten Ergebnisse einer Untersuchung, in der 500 Studierende Auskunft gaben darüber, wann sie das, was sie gelernt hatten, besonders wertschätzen würden. Die Bedingungen, unter denen sie dies tun sollten, wurden anhand von zwei Dimensionen variiert:

- ob die Probanden mit einem früheren, ähnlichen Lernstoff Erfolg oder Misserfolg erlebt hatten und
- ob das Lernmaterial sie persönlich thematisch interessierte oder nicht.

Das Ergebnis war eindeutig: Die Kombination „früherer Erfolg“ und „persönliches Interesse“ führten zur höchsten Wertschätzung – ein Ergebnis, das gegen einen einfachen Korruptierungseffekt (s.o., 2.2) spricht.

Unsere Frage nach der Enge des Zusammenhangs zwischen den vier metatetelischen Orientierungen richtet sich also darauf, wie abhängig oder unabhängig diese vier Orientierungen über alle sechzehn Inhaltsbereiche sind (bei den nachfolgenden Korrelationen wurden pro Proband (Pb) ein Mittelwert für jeweils alle  $A_{dir-}$ ,  $A_{ind-}$ ,  $V_{dir-}$  und  $V_{ind-}$  Items berechnet und diese Mittelwerte wurden dann über alle Pbn miteinander korreliert).

Das Ergebnis ist überraschend eindeutig: Alle sechs Korrelationen zwischen den vier metatetelischen Orientierungen sind (über alle 16 Inhaltsbereiche) hoch-signifikant positiv: Die vier Orientierungen sind also zwar analytisch, nicht aber empirisch voneinander unabhängig: Wer (unabhängig von einem bestimmten Inhaltsbereich) z.B. direkt annäherungsmotiviert ist, der ist i.d.R. auch indirekt annäherungsmotiviert oder auch direkt vermeidungsmotiviert. Selbst die Korrelation zur indirekten Vermeidung ist signifikant positiv, wenngleich diese Korrelation ( $r = .42$ ) signifikant geringer ausfällt als alle anderen (nach Hays, 1988, p. 591). Und umgekehrt: Ist jemand nicht direkt annäherungsmotiviert, dann besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass er auch nicht anderweitig motiviert ist.

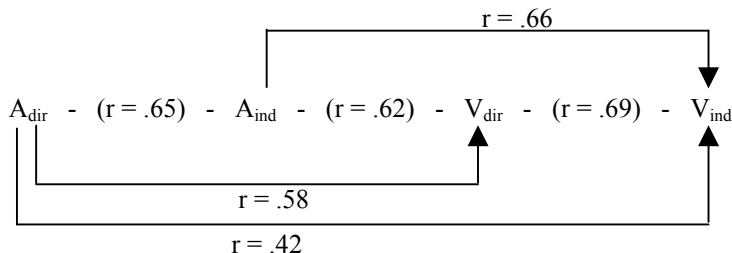


Abb. 5: Gesamt-Korrelationen (Pearson) zwischen den vier Arten metatetelischer Orientierung

Werden diese Korrelationen für jeden der 16 Inhaltsbereiche einzeln berechnet, so bestätigt sich das oben erhaltene Bild, d.h. die entsprechenden Korrelationen sind ebenfalls signifikant positiv mit folgenden Ausnahmen:

- (1) Sport und Bewegung:  $A_{\text{ind}} - V_{\text{ind}}$ : n. s.;  $A_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ :  $r = -.31$  (s.s.);  $V_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;
- (4) Partnerschaft:  $A_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;  $V_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;
- (5) Gesundheit:  $A_{\text{dir}} - V_{\text{dir}}$ : n.s.;
- (7) soziale Anerkennung:  $A_{\text{ind}} - V_{\text{dir}}$ : n.s.;  $A_{\text{ind}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;  $V_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;
- (8) Sex:  $A_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ :  $r = -.21$  (s.);  $A_{\text{ind}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;
- (10) Tradition und Moral:  $A_{\text{dir}} - A_{\text{ind}}$ : n.s.;  $A_{\text{dir}} - V_{\text{dir}}$ : n.s.;  $A_{\text{ind}} - V_{\text{dir}}$ : n.s.;
- (12) Kunst und Kultur:  $A_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ :  $r = -.30$  (s.s.);  $A_{\text{ind}} - V_{\text{dir}}$ : n.s.;  $A_{\text{ind}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;  $V_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.;
- (14) soziales Engagement:  $A_{\text{dir}} - V_{\text{ind}}$ : n.s.

Die meisten nicht-signifikanten Korrelationen ergaben sich also zu der indirekt-vermeidenden metatetischen Orientierung ( $V_{\text{ind}}$ ).

Von den insgesamt 91 Korrelationen erwiesen sich 72 als signifikant positiv, 17 waren nicht signifikant und nur 2 signifikant negativ.

Es kann also festgehalten werden, dass das Gesamtbild hoher positiver Interkorrelationen zwischen den vier metatetischen Orientierungen auch auf der Ebene der sechzehn einzelnen Inhaltsbereiche (bis auf wenige Ausnahmen) bestätigt wird:

*In der Regel sind unsere gewohnheitsmäßigen, habituellen Handlungen also mehrfach metatetisch begründet. Dieses Ergebnis gilt über alle 16 Inhaltsbereiche hinweg sowie für die Mehrzahl der einzelnen Inhaltsbereiche.*

Dieses Ergebnis ist nicht gänzlich überraschend: Bereits 1989 analysierten Ryan und Connell Handlungsgründe für zwei motivationale Inhaltsbereiche, nämlich für den schulischen Leistungsbereich (das Erledigen von Hausaufgaben für die Schule) und für den prosozialen Bereich (bei dem eigentlich eher Gründe für „moralisches“ Handeln wie z.B. Ehrlichkeit untersucht wurden).

Im Leistungsbereich wurden Schülern der 3. bis 6. Klassen mögliche Gründe für schulisches Leistungsverhalten (Hausaufgaben Erledigen) zur Beurteilung vorgegeben. Es wurden vier Kategorien von Gründen unterschieden: externale (E), introjizierte (IJ), identifizierte (ID) und intrinsische (IN). Die Autoren prüften u.a., ob Kategorien, die aufgrund des theoretisch zugrunde gelegten „Autonomie“-Kontinuums konzeptuell ähnlicher und daher „benachbart“ sind (also E und IJ, IJ und ID sowie ID und IN) höhere Korrelationen aufweisen als solche, die nach dem zugrunde gelegten Autonomie-Kontinuum konzeptuell unähnlicher, d.h. entfernter sind (wie etwa E und ID oder IJ und IN). Dies konnte bestätigt werden: „Benachbarte“ Kategorien von Gründen korrelierten höher als „entfernt-liegende“, wobei sich zwischen „benachbarten“ Kategorien z.T. sehr hohe Korrelationen (bis zu  $r = .78$ , vgl. a.a.O., Tab. 3) ergaben.

Auch im prosozial-moralischen Bereich fanden sich ähnliche Ergebnisse bei allerdings nur drei Kategorien von Gründen: „Intrinsische“ Gründe wurden hier nicht erfragt.

Wenigstens für die „konzeptuell ähnlichen, benachbarten“ Kategorien (also für: E und IJ, IJ und ID, ID und IN) haben diese Studien von Ryan und Connell (1989) also hohe Interkorrelationen nachgewiesen. Insofern besteht das eigentlich Neue *unseres* Ergebnisses darin, dass zwischen *allen* unseren vier Kategorien von Handlungsgründen solche engen Beziehungen beim Handeln bestehen, und dies sowohl für die Mehrzahl einzelner Inhaltsbereiche als auch über alle 16 Inhaltsbereiche hinweg. Unser Ergebnis ist natürlich nur bedingt mit demjenigen der Studie von Ryan und Connell (1989) zu vergleichen, weil wir ja – ausgehend von einem anderen theoretischen Hintergrund – andere Kategorien von Gründen für Handlungen unterscheiden.

Man könnte die signifikant geringere Korrelation zwischen  $A_{dir}$  und  $V_{ind}$  ( $r = .42$ ) im Vergleich zu den fünf anderen Korrelationsindizes damit erklären, dass  $A_{dir}$  und  $A_{ind}$  die Dimension der „Annäherung“ teilen und  $A_{dir}$  und  $V_{dir}$  die Dimension der „Direktheit“; demgegenüber gibt es zwischen  $A_{dir}$  und  $V_{ind}$  keine konzeptuellen Überlappungen (vgl. Abb. 3).

Allerdings hätte nach dieser Überlegung auch die Korrelation zwischen  $V_{dir}$  und  $A_{ind}$  signifikant niedriger ausfallen müssen: Auch diese beiden Kategorien von Handlungsgründen haben keine gemeinsame Dimension; dennoch ergibt sich zwischen  $V_{dir}$  und  $A_{ind}$  eine signifikant höhere Korrelation ( $r = .62$ ) als zwischen  $A_{dir}$  und  $V_{ind}$  ( $r = .42$ ;  $p < .01$ ). Der Unterschied in der Korrelationshöhe zwischen  $A_{dir}$  und  $V_{ind}$  zu den anderen fünf Korrelationen lässt sich hier also nicht endgültig aufklären.

#### 1.4.4.2 Korrelationen der vier Arten metatetelischer Orientierung mit „Neurotizismus“

Als nächstes korrelierten wir die vier Arten metamotivationaler Orientierung mit der „Neurotizismus-Skala“ (s.o.). Wir vermuteten, dass die beiden Annäherungsorientierungen ( $A_{dir}$  und  $A_{ind}$ ) *nicht* mit „Neurotizismus“ korrelieren, während die beiden Vermeidungsorientierungen ( $V_{dir}$  und  $V_{ind}$ ) *signifikant positiv* mit Neurotizismus korrelieren; dies deshalb, weil bei den Vermeidungsorientierungen der Fokus der Aufmerksamkeit auf antizipierten bzw. erlebten negativ-valenten Gefühlszuständen liegt; diese Fokussierung auf soziale Angst, antizipierte Scham, Schuld, Selbstwertreduktion u.a. sind aber genau jene Aspekte, die mit „Neurotizismus“ einhergehen.

Tab. 1: Korrelationen zwischen den vier Arten metatetelischer Orientierung und „Neurotizismus“:

	Neurotizismus
<i>direkte Annäherung (<math>A_{dir}</math>)</i>	.05
<i>indirekte Annäherung (<math>A_{ind}</math>)</i>	.05
<i>direkte Vermeidung (<math>V_{dir}</math>)</i>	.37**
<i>indirekte Vermeidung (<math>V_{ind}</math>)</i>	.27**

\*\*  $p < .01$

Unsere Hypothese wurde bestätigt: Keine der beiden metatelistischen Annäherungsorientierungen ( $A_{dir}$  und  $A_{ind}$ ) korrelierte signifikant mit Neurotizismus (N); dagegen ergaben sich in beiden Fällen der metatelistischen Vermeidungsorientierung ( $V_{dir}$  und  $V_{ind}$ ) jeweils hoch-signifikant positive Korrelationen zum Neurotizismus. Dabei war der Unterschied dieser beiden Korrelationen ( $r = .37$  zwischen  $V_{dir}$  und N,  $r = .27$  zwischen  $V_{ind}$  und N) signifikant ( $p = .03$ , zweiseitig).

Dieses Ergebnis ist bedeutsam: Setzt man einmal (ungeachtet aller Unterschiede, vgl. 3.4) die beiden Vermeidungsorientierungen mit dem Regulationsfokus der Verhinderung i.S. der Regulationsfokus-Theorie von Higgins (vgl. 1.2) gleich, so bedeutet dies, dass hier die Fokussierung auf das Vermeiden bzw. Reduzieren negativer Gefühle (Ereignisse), was nach der Regulationsfokustheorie eine Art von „Vergnügen“ sein soll, nicht mit psychischer Gesundheit einhergeht. Das „Vergnügen“ ist also ein sehr problematisches: *Beide Arten von Vermeidungsorientierungen erweisen sich – jedenfalls wenn sie über alle 16 Inhaltsbereiche generalisiert werden – als negative, ungünstige metatelistische Orientierungen!*

Interessant ist auch der Befund, wonach die metatelistische Orientierung der „direkten Vermeidung“ ( $V_{dir}$ ) signifikant höher mit Neurotizismus korreliert als die „indirekte Vermeidung“ ( $V_{ind}$ ): Dies bedeutet zum einen, dass unsere Unterteilung in „direkt“ vs. „indirekt“ auch in diesem Zusammenhang bestätigt wird.

Möglicherweise sind Personen mit ausgeprägt indirekter Vermeidungsorientierung insofern etwas flexibler (und daher weniger neurotizismusingeneigt), als ihr Handeln weitgehend durch soziale Angst motiviert ist; es könnte aber sein, dass sie nur dann (und solange) angst-orientiert handeln, wenn sie befürchten müssen, dass andernfalls negative soziale Sanktionen drohen. Sind sie sich dagegen gewiss, dass sie „unbeobachtet“ (von z.B. Partner, Eltern, Vorgesetzten, Kollegen, Nachbarn usw.) handeln können, vermögen sie durchaus das zu tun, was sie „eigentlich wollen“, d.h. sie wären dann in ihrem Handeln direkt-annäherungsorientiert.

Dagegen erscheinen Handelnde mit ausgeprägter direkter Vermeidungsorientierung ( $V_{dir}$ ) viel festgelegter: Sie haben ihren Zensor bereits verinnerlicht (ihr „schlechtes Gewissen“, Schuld- und Schamerleben bei Fehlhandlungen usw.) und können diesem nicht entgehen. (Im Unterschied zu Freuds Konzept des „Überich“ sind diese verinnerlichten Standards den handelnden Personen aber bewusst bzw. leicht bewusstseinsfähig.)

#### **1.4.4.3 Vergleich der Korrelationen zwischen „selbstwertrelevanten“ und „nicht-selbstwertrelevanten“ $V_{dir}$ -Items zu „Neurotizismus“**

Es ließen sich bei den Items zur Bestimmung der „direkten Vermeidungsorientierung“ ( $V_{dir}$ ) grob zwei Gruppen bei den 37  $V_{dir}$ -Items unterscheiden: solche, die (im weitesten Sinn) „selbstwertrelevante“ Begründungen enthielten; bei diesen wurde die eigene Selbstachtung, die leiden würde, wenn man Bestimmtes nicht tun würde, die Scham, die man bei bestimmten Konsequenzen erlebt, der Neid auf andere, die besser abschneiden, das schlechte Gewissen, die Pflicht, die man zu erfüllen hat u.a.m. als Gründe für be-



stimmtes Handeln genannt. Folgende 18 Items enthielten solche *selbstwertbezogenen Gründe*: Nr. 17, 18, 19, 20, 21, 36, 41, 42, 43, 57, 63, 64, 69, 70, 75, 76, 99 und 100 (s. Anhang B).

Diesen 18 Items wurden folgenden 19 Items gegenübergestellt, die Gründe enthielten, die *nicht* selbstwertbezogen waren: Nr. 3, 4, 9, 10, 29, 30, 35, 44, 51, 52, 58, 81, 82, 87, 88, 91, 92, 95 und 96 (s. Anhang B). Diese Gruppe enthielt also Items, die *nicht-selbstwertbezogene Gründe* für eine Vermeidungshandlung angaben wie etwa: der Langleike entfliehen, abschalten, der Einsamkeit entgehen, Leere vermeiden, Sorgen vergessen u.a.m.

Unsere Hypothese lautete, dass die positive Gesamtkorrelation der 18 selbstwertbezogenen  $V_{dir}$ -Items zu „Neurotizismus“ signifikant höher ausfallen würde als diejenige der 19 nicht-selbstwertbezogenen  $V_{dir}$ -Items; dies deshalb, weil wir vermuten, dass selbstwertrelevante Gründe für Handlungen zum einen dem Identitätskern der Person besonders nahe (also gewichtig) sind und zum andern, weil sie eine Fokussierung auf die eigene Person beinhalten, die als verantwortlicher Urheber für die eigenen Handlungen aufgefasst wird, die keine Fehler begehen darf, für die sie sich selbst zu tadeln hätte. Dies impliziert eine gewisse Strenge mit sich selbst und eine Verinnerlichung bestimmter Perfektionsstandards.

Tab. 2: Korrelationen der „selbstwertrelevanten  $V_{dir}$ -Items“ sowie der „nicht-selbstwertrelevanten  $V_{dir}$ -Items“ zu „Neurotizismus“:

	Neurotizismus
selbstwertrelevante $V_{dir}$ -Items	.39**
nicht-selbstwertrelevante $V_{dir}$ -Items	.24**

\*\*  $p < .01$

Der Unterschied zwischen beiden Korrelationen ist signifikant ( $p < .01$ ). (Die Interkorrelation beider Gruppen beträgt  $r = .45$ .)

Unsere Hypothese wurde also bestätigt: Selbstwertrelevante direkt-vermeidungsorientierte Begründungen für Handlungen korrelieren noch stärker mit Neurotizismus als nicht-selbstwertrelevante Items. Personen, die eine Bevorzugung derartiger selbstwertrelevanter direkt-vermeidungsorientierter Begründungen für ihre Handlungen aufweisen, dürften also besonders zu Neurotizismus neigen.

### Die Kombination metatetischer Orientierungen

Nach der Feststellung hoher korrelativer Zusammenhänge zwischen den vier Arten metatetischer Orientierungen untereinander sowie mit der „Neurotizismus“-Skala interes-

sierte uns auch, wie hoch die relativen Anteile bestimmter Kombinationen dieser metatetelischen Orientierungen sind: Wie hoch ist z.B. der Anteil von Probanden (Pbn), die überdurchschnittlich *vermeidungsorientiert* und zugleich unterdurchschnittlich *annäherungsorientiert* sind? Oder auch: Wie hoch ist etwa der Anteil derjenigen Pbn, die z.B. überdurchschnittlich *direkt* und zugleich überdurchschnittlich *indirekt* metatetelisch orientiert sind?

Zunächst also zur Kombination von Annäherungs- und Vermeidungsorientierung:

#### 1.4.4.4.1 Annäherungs- und Vermeidungsorientierung in ihrer Kombination

Zur Feststellung der Verteilung der Pbn auf die vier möglichen Kombinationen (überdurchschnittlich bzw. unterdurchschnittlich annäherungsorientiert sowie überdurchschnittlich bzw. unterdurchschnittlich vermeidungsorientiert) erstellten wir eine Kreuztabelle; die Werte jedes Pbn wurden einmal in Bezug auf seine Annäherungsorientierung ( $A_{dir}$  und  $A_{ind}$ ) und zum andern in Bezug auf seine Vermeidungsorientierung ( $V_{dir}$  und  $V_{ind}$ ) erfasst. Es wurde für beide Orientierungen jeweils ein Gesamtmittelwert über alle Pbn errechnet, und jeder Pbn wurde anhand des Vergleichs seiner Werte mit den beiden Gesamtmittelwerten in eine der vier Gruppen eingeteilt. Auf diese Weise war es möglich, den jeweiligen Anteil von Pbn in jeder der vier Gruppen zu ermitteln.

Tab. 3: *Am jeweiligen Mittelwert (AM) dichotomisierte Gruppen in der Kombination von Annäherungs- und Vermeidungsorientierung*

		Vermeidungsorientierung ( $V_{dir}$ und $V_{ind}$ ) (AM = 2,61)		
		< AM	> AM	
Annäherungsorientierung ( $A_{dir}$ und $A_{ind}$ ) (AM = 3,08)	< AM	N = 101 (37,8 %)	N = 36 (13,5 %)	N = 137 (51,3 %)
	> AM	N = 25 (9,4 %)	N = 105 (39,3 %)	N = 130 (48,7 %)
		N = 126 (47,2 %)	N = 141 (52,8 %)	N = 267

Wie aus der Tabelle 3 ersichtlich wird, sind zwei dominante Gruppen identifizierbar: Gruppe 1 enthält diejenigen Pbn, die sowohl unterdurchschnittlich annäherungs- als auch unterdurchschnittlich vermeidungsorientiert sind (37,8 %). Gruppe 4 enthält jene Pbn, die überdurchschnittlich annäherungs- und überdurchschnittlich vermeidungsorientiert sind (39,3 %); demgegenüber weist die Gruppe 2 (überdurchschnittliche Vermeidungs- bei gleichzeitig unterdurchschnittlicher Annäherungsorientierung) nur einen

Anteil von 13,5 % und die Gruppe 3 (unterdurchschnittliche Vermeidungs- bei gleichzeitig überdurchschnittlicher Annäherungsorientierung) sogar nur einen Anteil von 9,4 % auf.

Bevor dieses Ergebnis inhaltlich interpretiert wird, muss daran erinnert werden, dass dieses Resultat angesichts der hohen Korrelation zwischen den vier Arten metatetelischer Orientierungen (vgl. Abb. 5) nicht unerwartet ist: So korrelieren die Annäherungsitems ( $A_{dir}$  und  $A_{ind}$ ) insgesamt mit  $r = .66$  mit den Vermeidungsitems ( $V_{dir}$  und  $V_{ind}$ ).

Die Gruppe 1 mit sowohl unterdurchschnittlicher Vermeidungs- als auch unterdurchschnittlicher Annäherungsorientierung über alle 16 Inhaltsbereiche hinweg könnte als die Gruppe der *Gering Motivierten* bezeichnet werden. Für diese Pbn gilt, dass es wohl nur wenige Inhaltsbereiche gibt, für die sie sich engagieren. Der Mittelwert für die „Neurotizismus-Skala“ beträgt bei dieser Gruppe 2,69.

Die Gruppe 2 mit überdurchschnittlicher Vermeidungs- bei gleichzeitig unterdurchschnittlicher Annäherungsorientierung könnte als *Vermeidungsmotivierte* bezeichnet werden. Der Mittelwert für „Neurotizismus“ beträgt bei dieser Gruppe 3,10. Diese Gruppe enthält ein gewisses Gefährdungspotential, wenn man sich den signifikant positiven Zusammenhang zwischen „Vermeidungsorientierung“ und „Neurotizismus“ (vgl. Tab. 1) in Erinnerung ruft. Immerhin 13,5 % aller Pbn haben sich in unserer Studie als vermeidungsmotiviert erwiesen.

Die Gruppe 3 ist mit 9,4 % aller Pbn die kleinste: Diese Pbn sind überdurchschnittlich annäherungs- und zugleich unterdurchschnittlich vermeidungsorientiert; es sind die *Annäherungsmotivierten*. Ihr Mittelwert in der „Neurotizismus-Skala“ ist der kleinste aller vier Gruppen mit 2,45. In Bezug auf ihre geringe Neurotizismus-Neigung kann diese Gruppe als die psychisch „gesündeste“ Gruppe gelten.

Die Gruppe 4 enthält jene Pbn, die sowohl überdurchschnittlich annäherungs- als auch überdurchschnittlich vermeidungsorientiert sind; dies ist die größte Gruppe (39,3 %).

Man könnte diese Pbn auch als *Höchst-* oder *Übermotiviert* bezeichnen. Die alternative Bezeichnung „hoch Motiviert“ soll hier nicht verwendet werden, weil diese Charakterisierung üblicherweise positive Assoziationen hervorruft (i.S. von „hoch annäherungsmotiviert“); mit „höchst- oder übermotiviert“ soll eben verdeutlicht werden, dass diese Gruppe ein nicht unproblematisches metatetelisches Profil aufweist: Der Mittelwert der „Neurotizismus-Skala“ beträgt bei dieser Gruppe 2,99.

Der Mittelwert der „Neurotizismus-Skala“ ist für die Gruppen 2 und 4 jeweils signifikant höher als für die Gruppen 1 und 3; der AM der Gruppe 1 ist ebenfalls höher als derjenige der Gruppe 3 ( $p = .06$ , knapp n.s.). Der Unterschied im Neurotizismus-Mittelwert zwischen den Gruppen 2 und 4 ist dagegen nicht signifikant.

#### 1.4.4.2 Direkte und indirekte Orientierungen in ihrer Kombination

Analog zur Prüfung der Verteilung der Pbn auf die vier möglichen Kombinationen von Annäherungs- und Vermeidungsorientierung (s.o.) wurde auch eine Kreuztabelle der Verteilung der Pbn auf die vier Felder möglicher Kombinationen von direkter und indi-

rekter Orientierung erstellt; die vier möglichen Kombinationen sind hier: überdurchschnittlich bzw. unterdurchschnittlich direkt orientiert sowie über- bzw. unterdurchschnittlich indirekt orientiert. Für beide Orientierungen (direkt:  $A_{dir}$  und  $V_{dir}$ ; indirekt:  $A_{ind}$  und  $V_{ind}$ ) wurde jeweils ein Gesamtmittelwert errechnet, und jeder Pb wurde anhand des Vergleichs seiner beiden Werte mit den entsprechenden Gesamtmittelwerten in eine der Gruppen eingeteilt.

Tab. 4: Am jeweiligen Mittelwert (AM) dichotomisierte Gruppen in der Kombination von direkter und indirekter Orientierung

		Vermeidungsorientierung ( $A_{dir}$ und $V_{dir}$ ) (AM = 3,09)		
		< AM	> AM	
Annäherungsorientierung ( $A_{ind}$ und $V_{ind}$ ) (AM = 2,64)	< AM	N = 102 (38,2 %)	N = 24 (9 %)	N = 136 (47,2 %)
		1	2	
	> AM	N = 39 (14,6 %)	N = 102 (38,2 %)	N = 141 (52,8 %)
		3	4	
		N = 141 (52,8 %)	N = 126 (47,2 %)	N = 267

Auch diese Tabelle spiegelt zunächst die hohe Gesamtkorrelation von „direkter“ und „indirekter“ Orientierung wider ( $r=.71$ ). Interessant sind bei dieser Tabelle die Mittelwerte der vier Gruppen in der Neurotizismus-Skala: Gruppe 1:  $M=2,65$ ; Gruppe 2:  $M=3,04$ ; Gruppe 3:  $M=2,91$  und Gruppe 4:  $M=2,95$ .

Nur die erste Gruppe unterscheidet sich bedeutsam von den übrigen drei Gruppen. Ihr Mittelwert beim Neurotizismus ist signifikant niedriger als bei allen anderen drei Gruppen ( $p < .01$ ). Die drei übrigen Gruppen (2,3 und 4) unterscheiden sich nicht signifikant voneinander im „Neurotizismus-Wert“.

Offensichtlich bestätigt dieses Ergebnis in Tabelle 4 das Resultat in Tabelle 1: Nur die Vermeidungsorientierung steht in Zusammenhang mit Neurotizismus, und weder  $A_{dir}$  noch  $A_{ind}$  korrelieren mit der Neurotizismus-Skala. Bei den Gruppen 2, 3 und 4 ist die Dimension der direkten vs. indirekten Orientierung mit derjenigen der Annäherungs- vs. Vermeidungsorientierung konfundiert, lediglich bei der Gruppe 1 kann davon ausgegangen werden, dass nur relativ geringe Ausprägungen der Vermeidungsorientierung bei den Pbn vorliegt.

#### 1.4.4.5 Mittelwerte der vier metatetischen Orientierungen für die 16 Inhaltsbereiche

In der Tabelle 5 werden die Mittelwerte der vier metatetischen Orientierungen für alle 16 Inhaltsbereiche des TEMEO-Fragebogens wiedergegeben.

Tab. 5: Mittelwerte (AM) der vier metatetischen Orientierungen für die 16 Inhaltsbereiche

Inhaltsbereiche:	$A_{dir}$	$A_{ind}$	$V_{dir}$	$V_{ind}$	Summe (G)
1. Sport und Bewegung	3,65	3,27	2,67	1,95	11,57
2. Kinder und Familie	3,47	2,75	3,44	2,71	12,39
3. Macht und Prestige	2,00	2,54	2,50	2,63	9,67
4. Partnerschaft	3,15	3,14	3,24	2,13	11,67
5. Gesundheit	3,37	3,62	2,89	2,31	12,21
6. Kompetenz und Neugier	3,57	2,96	3,11	2,99	12,65
7. Soziale Anerkennung	3,18	2,38	2,62	2,29	10,48
8. Sex	3,47	3,06	2,43	1,83	10,81
9. Aggression/ Vergeltung	2,63	2,07	2,06	2,82	9,61
10. Tradition und Moral	3,04	2,75	2,95	2,93	11,69
11. Unterrichten	3,94	3,19	2,81	2,73	12,68
12. Kunst und Kultur	3,23	2,91	3,88	1,67	11,71
13. Religiosität/Glaube	2,49	2,56	2,13	1,91	9,09
14. Soziales Engagement/ Helfen	2,95	3,15	2,64	1,95	10,71
15. Hedonismus	3,45	--	2,57	--	6,03
16. Unabhängigkeit/ Individualismus	3,83	2,93	2,44	2,32	11,53
Gesamt-AM:	3,22	2,88	2,77	2,35	

Beim Vergleich der vier metatetischen Orientierungen über alle Inhaltsbereiche wird deutlich, dass die Gesamtmittelwerte eine abfallende Reihe von links nach rechts bilden,

d.h. von  $A_{dir}$  über  $A_{ind}$  über  $V_{dir}$  bis  $V_{ind}$ ; die direkte Annäherung ( $A_{dir}$ ) ist also diejenige metamotivationale Orientierung, die über alle 16 Inhaltsbereiche hinweg den höchsten Mittelwert ( $M=3,22$ ) aufweist, während die indirekte Vermeidung ( $V_{ind}$ ) diejenige ist, die den geringsten Mittelwert erbringt ( $M=2,35$ ). (Der Unterschied zwischen den benachbarten Mittelwerten ist jeweils auf dem 1%-Niveau signifikant.)

Beim Vergleich der einzelnen Inhaltsbereiche fällt auf, dass nur die vier Inhaltsbereiche: „Sport und Bewegung“ (1), Sex (8), „Unterrichten“ (11) sowie „Unabhängigkeit/Individualismus“ (16) dieses Muster zeigen (abgesehen vom Inhaltsbereich „Hedonismus“, der hier aufgrund der fehlenden Angaben für die indirekten Orientierungen  $A_{ind}$  und  $V_{ind}$  nicht weiter interpretiert werden soll).

Die auffallendste Abweichung von diesem Muster befindet sich beim Inhaltsbereich: „Macht und Prestige“ (3), bei dem die Mittelwerte von  $A_{dir}$  und  $A_{ind}$  über  $V_{dir}$  bis hin zu  $V_{ind}$  eine (fast) „aufsteigende Reihe“ bilden; auch beim Inhaltsbereich „Aggression/Vergeltung“ (9) findet sich ein Mittelwert-Maximum bei der indirekten Vermeidung ( $V_{ind}$ ).

Es liegt nahe, diese auffallenden Abweichungen vom Regel-Muster der von  $A_{dir}$  bis  $V_{ind}$  abfallenden Mittelwerte inhaltlich als Hinweis auf ein generell ungünstiges, vermeidungsorientiertes Motivationsprofil für diese Inhaltsbereiche zu interpretieren; allerdings müßte auch die mögliche Alternativerklärung überprüft werden, derzufolge Auskünfte gerade über diese Inhaltsbereiche besonders anfällig für soziale Erwünschtheitsüberlegungen sind.

Werden die vier Mittelwerte eines jeden Inhaltsbereichs addiert, erhält man die Summenwerte (rechte Spalte), die man als *Gesamtmotivationswerte* pro Inhaltsbereich (G) auffassen kann. Hier bieten sich neue Vergleiche zwischen den motivationalen Orientierungen und dieser Gesamtmotivation an: Analysiert man etwa nur die  $A_{dir}$ -Mittelwerte, wird deutlich, dass „Unterrichten“, „Unabhängigkeit/Individualismus“ sowie „Sport und Bewegung“ die obersten Rangplätze einnehmen, während „Macht und Prestige“, „Religion/Glaube“ sowie „Aggression/Vergeltung“ die niedrigsten Rangplätze belegen.

Bei der *Gesamtmotivation* bleibt dieses Ergebnis zwar für die unteren Positionen erhalten, nicht aber für die obersten. Dort belegt nach „Unterrichten“ (was nicht erstaunt bei dem hohen Anteil von Lehramtsstudierenden in unserer Untersuchung) der Inhaltsbereich „Kompetenz und Neugier“ Platz zwei und der Bereich „Kinder und Familie“ Platz drei.

Bei der *indirekten Annäherung* ( $A_{ind}$ ) nehmen die Bereiche „Gesundheit“ und „Sport und Bewegung“ die beiden obersten Rangplätze ein, während sie in der Rangreihe der Gesamtmotivation nur auf Platz Vier („Gesundheit“) bzw. Acht („Sport und Bewegung“) landen. Bei der *direkten Vermeidung* ( $V_{dir}$ ) rangieren die Bereiche „Kunst und Kultur“ sowie „Kinder und Familie“ auf den obersten Plätzen, während bei der Gesamtmotivation „Kunst und Kultur“ auf Platz Fünf und der Bereich „Kinder und Familie“ auf Platz Drei landet. Die ersten beiden Plätze bei der *indirekten Vermeidung* ( $V_{ind}$ ) belegen „Kompetenz und Neugier“ (Gesamtmotivation: Platz Zwei) sowie „Tradition und Moral“ (Gesamtmotivation: Platz Sechs).

Einzelne Inhaltsbereiche belegen also z.T. recht unterschiedliche Rangplätze in den vier metamotivationalen Orientierungen bzw. der Gesamtmotivation.

Berechnet man die Spearman-Rangkorrelationen zwischen diesen vier Orientierungen sowie der Gesamtmotivation untereinander über die 15 Inhaltsbereiche (ohne „Hedonismus“: in diesem Inhaltsbereich fehlen ja die indirekten Orientierungen), so erhält man folgende Ergebnisse:

Tab. 6: Spearman-Rangkorrelationen zwischen den vier metatetischen Orientierungen und der Gesamtmotivation über 15 Inhaltsbereiche (ohne „Hedonismus“)

	$A_{dir}$	$A_{ind}$	$V_{dir}$	$V_{ind}$	Gesamt- motivation
$A_{dir}$	--	.58*	.22	.03	.69*
$A_{ind}$		--	.34	-.20	.56*
$V_{dir}$			--	.11	.81*
$V_{ind}$				--	.36

\*:  $p < .05$  (zweiseitig)

Die Rangreihen der vier metatetischen Orientierungen über die 15 Inhaltsbereiche sind also einerseits voneinander unterschieden (nur zwischen den Rangreihen von  $A_{dir}$  und  $A_{ind}$  ergab sich eine signifikant positive Korrelation), andererseits korrelieren sie signifikant mit der Gesamtmotivation, tragen also eigenständig zu dieser Rangreihe der Gesamtmotivation bei. Eine Sonderrolle spielt hier allerdings die *indirekte Vermeidung* ( $V_{ind}$ ), die weder mit den anderen drei metatetischen Orientierungen noch mit der Gesamtmotivation signifikant positiv korreliert.  $V_{ind}$  scheint jedoch für ganz bestimmte Inhaltsbereiche (wie „Macht und Prestige“, „Aggression/Vergeltung“, „Kompetenz und Neugier“ und „Tradition und Moral“) von besonderer Bedeutung zu sein.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass es einerseits „unproblematische“ Inhaltsbereiche gibt, die v.a. durch die metatetische Orientierung der „direkten Annäherung“ (bzw. auch durch die „indirekte Annäherung“) gekennzeichnet sind und bei denen die beiden Vermeidungsorientierungen keine große Rolle spielen, was sich dann auch in relativ niedrigen Gesamtmotivationswerten niederschlägt. Zu diesen „unproblematischen“ Inhaltsbereichen gehören „Sport und Bewegung“, „Sex“ sowie „Unabhängigkeit/Individualismus“. Auf der anderen Seite stehen „komplexere“ Inhaltsbereiche, die nicht nur durch hohe Annäherungs-, sondern auch durch hohe Vermeidungsorientierungen gekennzeichnet sind und die dadurch insgesamt relativ hohe Gesamtmotivationswerte (und entsprechende Rangplätze) erreichen. Beispiele dafür sind die Bereiche „Kompetenz und Neugier“ und „Kinder und Familie“. Auch „Unterrichten“ erscheint überraschend komplex, also auch durch relativ hohe Vermeidungsorientierungswerte charakterisiert.

Der Inhaltsbereich „Religiosität/Glaube“ erreicht in dieser studentischen Stichprobe nur sehr geringe  $A_{dir}$  – und auch nur die niedrigsten Gesamtmotivationswerte; weitere Inhaltsbereiche mit niedrigen Gesamtwerten sind „Macht und Prestige“ sowie „Aggression/Vergeltung“; eine abschließende Interpretation dieser Ergebnisse soll jedoch zurückgestellt werden, bis in einer Nachuntersuchung mögliche Zusammenhänge mit sozialen Erwünschtheitsaspekten überprüft worden sind.

#### **1.4.4.6 Interkorrelationen zwischen den 16 Inhaltsbereichen ( $A_{dir}$ ) sowie jeweils zu „Neurotizismus“**

Gibt es zwischen den direkten Annäherungsorientierungen der 16 Inhaltsbereiche untereinander signifikante Beziehungen? Und wie ist ihr Zusammenhang mit der „Neurotizismus-Skala“ (wobei hier v.a. interessiert, ob sich auch signifikant negative Korrelationen finden lassen)?

Wir beschränken uns hierbei auf die Interkorrelationen für die metatetelische Orientierung der „direkten Annäherung“, da diese angesichts der jeweils zur Verfügung stehenden Itemanzahlen die solideste Basis für derartige Korrelationen aufweisen.

In der nachfolgenden Tabelle 7 werden diese Interkorrelationen wiedergegeben:

Wir interpretieren in Anbetracht der großen Zahl durchgeführter Korrelationen ( $N = 136$ ) nur einige prägnante, sehr signifikante Korrelationen ( $p < .01$ ).

Zwei direkte Annäherungsorientierungen von Inhaltsbereichen korrelieren signifikant negativ mit „Neurotizismus“: Dies sind die Bereiche „Sport und Bewegung“ ( $r = -.16$ ) sowie „Sex“ ( $r = -.16$ ); signifikant positive Korrelationen zu „Neurotizismus“ weisen dagegen die Bereiche „Soziale Anerkennung/Gemeinschaftsorientierung“ ( $r = .46$ ) und „Aggression/Vergeltung“ ( $r = .26$ ) auf.

Diese Zusammenhänge sind nicht unplausibel, auch wenn (wie immer bei Korrelationen) die (verweisungskausale) Richtung dieser Beziehungen offen bleiben muss.

„Sport und Bewegung“ und „Gesundheit“ korrelieren positiv ( $r = .24$ ), was auf eine instrumentelle Beziehung des Sports zur Gesundheit hinweisen könnte (s.u.).

Der Bereich „Kinder und Familie“ korreliert signifikant positiv mit „Partnerschaft“ ( $r = .30$ ), „Gesundheit“ ( $r = .22$ ), „Unterrichten“ ( $r = .21$ ) und „Soziales Engagement/Helfen“ ( $r = .16$ ); der Bereich „Partnerschaft“ korreliert (außer mit „Kinder und Familie“) mit „Sex“ ( $r = .26$ ) und „Hedonismus“ ( $r = .21$ ) signifikant positiv, dagegen mit „Unabhängigkeit/Individualismus“ signifikant negativ ( $r = -.25$ ); dieser letztere Zusammenhang ist fast schon analytisch wahr: ein Streben nach (völliger) Unabhängigkeit ist nur schwer mit engeren Formen von Partnerschaft vereinbar.

„Macht und Prestige“ korreliert am höchsten mit „Aggression/Vergeltung“ ( $r = .31$ ) und mit „Kompetenz und Neugier“ ( $r = .21$ ), wobei dieser Bereich wiederum mit „Unter-



Tab. 7: Signifikante Interkorrelationen (Pearson) zwischen den 16 Inhaltsbereichen ( $A_{dir}$ ) sowie jeweils zu „Neurotizismus“

Inhaltsbereich	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Sport	-	n.s.	n.s.	.13 <sup>+</sup>	.24 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.	.14 <sup>+</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
2. Kinder und Familie		-	n.s.	.30 <sup>++</sup>	.22 <sup>++</sup>	n.s.	.17 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	.21 <sup>++</sup>	-.14 <sup>+</sup>	n.s.	.16 <sup>++</sup>	.14 <sup>+</sup>	n.s.
3. Macht und Prestige			-	.16 <sup>++</sup>	n.s.	.21 <sup>++</sup>	.18 <sup>++</sup>	.15 <sup>+</sup>	.31 <sup>++</sup>	.13 <sup>+</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	.14 <sup>+</sup>	n.s.
4. Partnerschaft				-	n.s.	n.s.	.13 <sup>+</sup>	.26 <sup>++</sup>	n.s.	.16 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	.21 <sup>++</sup>	-.25 <sup>++</sup>
5. Gesundheit					-	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	.12 <sup>+</sup>	n.s.	n.s.
6. Kompetenz und Neugier						-	n.s.	n.s.	n.s.	.14 <sup>+</sup>	.29 <sup>++</sup>	.22 <sup>++</sup>	n.s.	.15 <sup>+</sup>	n.s.	n.s.
7. Soziale Anerkennung							-	-.14 <sup>+</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
8. Sex								-	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	.28 <sup>++</sup>	n.s.
9. Aggression und Vergeltung									-	.13 <sup>+</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
10. Tradition und Moral										-	n.s.	n.s.	.13 <sup>+</sup>	.17 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.

<i>Inhaltsbereich</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>
<i>11. Unterrichten</i>											-	n.s.	.18 <sup>++</sup>	.27 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.
<i>12. Kunst und Kultur</i>												-	n.s.	.21 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.
<i>13. Religiosität/ Glaube</i>													-	.27 <sup>++</sup>	-.13 <sup>+</sup>	-.14 <sup>+</sup>
<i>14. Soziales Engagemen</i>														-	n.s.	n.s.
<i>15. Hedonismus</i>															-	.14 <sup>+</sup>
<i>16. Unabhängigkeit/Individualismus</i>															-	
<i>Neurotizismus</i>	-.16 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	.46 <sup>++</sup>	-.16 <sup>++</sup>	.26 <sup>++</sup>	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

<sup>+</sup>:  $p < .05$ ; <sup>++</sup>:  $p < .01$ ; zweiseitig

richten“ ( $r = .29$ ) sowie mit „Kunst und Kultur“ ( $r = .22$ ) korreliert. Offenbar ist das Bestreben, die eigene Kompetenz zu erproben, nicht völlig frei von Bemühungen, Ansehen zu gewinnen, andere zu unterrichten und auch den Bereich „Kunst und Kultur“ als Gelegenheit zur Demonstration eigenen Wissens bzw. Könnens anzusehen.

Die Bereiche „Unterrichten“, „Soziales Engagement/Helfen“ und „Religiösität/Glaube“ korrelieren jeweils untereinander signifikant positiv, was auf eine stark auf andere ausgerichtete, wenig Ich-bezogene Lebenshaltung hinweisen kann.

Insgesamt erscheinen diese Zusammenhänge durchaus plausibel. Sie sind auch mit Ergebnissen anderer Studien (etwa von Reiss, 2001, p. 12) vergleichbar. Insofern stützen diese Resultate die inhaltliche Validität der  $A_{dir}$ -Skalen unseres TEMEO-Fragebogens.

#### **1.4.4.7 Geschlechts- und Studienfach-Unterschiede bei den vier metatelistischen Orientierungen pro Inhaltsbereich**

Natürlich wollten wir auch wissen, ob bzw. wo sich signifikante Geschlechts- und/oder Studienfach-Unterschiede bei den vier metatelistischen Orientierungen sowie der Gesamtmotivation für jeden der 16 Inhaltsbereiche ergaben. Dazu prüften wir als erstes, ob sich über alle 153 Items unseres TEMEO-Fragebogens (außer den 6 „Neurotizismus“-Items) zwischen den Geschlechtern bzw. Studienfächern signifikante Unterschiede feststellen ließen: Eventuelle Unterschiede bei diesem Gesamtwert hätten Auswirkungen auf die Interpretationen möglicher Unterschiede bei einzelnen Variablen.

Eine univariate Varianzanalyse mit den Faktoren „Geschlecht“ und „Studienfach“ (mit den drei Gruppen: „Lehramt“, „Psychologie und Pädagogik“ und „Naturwissenschaften“, vgl. 4.2) erbrachte weder einen signifikanten Haupt- noch einen Interaktionseffekt. Der Haupteffekt im Hinblick auf die Variable „Studienfach“ verfehlte allerdings nur knapp die Signifikanzgrenze ( $F = 2,93$ ;  $p = .055$ ): die Gruppe „Lehramt“ hatte einen Gesamt-AM von 2,83; die Gruppe „Naturwissenschaften“ dagegen einen Gesamt-AM von 2,73.

Übrigens ergaben sich weder signifikante Haupt- noch Interaktionseffekte bei einer entsprechenden univariaten Varianzanalyse mit den Faktoren „Geschlecht“ und „Studienfach“ in Bezug auf die abhängige Variable „Neurotizismus“.

Allerdings ergab sich beim Faktor „Geschlecht“ eine Tendenz, wonach Frauen höhere Neurotizismus-Werte aufweisen als Männer (Neurotizismus-AM bei Frauen: 2,90; bei Männern: 2,73;  $F = 1,96$ ;  $p = .15$ ).

Demgegenüber erzielten Frauen sowohl in der deutschen Eichstichprobe des NEO-FFI (Borkenau & Ostendorf, 1993, S. 14) als auch in einer neueren repräsentativen Erhebung (mit  $N = 1908$  Teilnehmern, vgl. Körner, Geyer und Brähler, 2002, S. 22) signifikant höhere Neurotizismus-Werte als Männer. Unsere Ergebnisse könnten also in dieser Hinsicht stichprobenspezifisch sein.

In der Tabelle 8 sind die signifikanten Ergebnisse der Varianzanalysen mit den Faktoren „Geschlecht“ und „Studienfach“ zunächst nur für die „direkte Annäherung“ ( $A_{dir}$ ) für alle 16 Inhaltsbereiche dargestellt:

Tab. 8: *Signifikante Ergebnisse univariater Varianzanalysen mit den Faktoren „Geschlecht“ und „Studienfach“ bei den Skalenwerten der 16 Inhaltsbereiche für die „direkte Annäherung“ ( $A_{dir}$ ):*

Inhaltsbereich ( $A_{dir}$ ):	Signifikante Effekte:
<i>Kinder und Familie</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: $F = 4,10$ ; $p = .04$ ; w: AM = 3,57; m: AM = 3,19); <i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 8,10$ ; $p < .01$ ); Lehramt: AM = 3,72; Naturwiss.: AM = 3,05)
<i>Partnerschaft</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: $F = 6,78$ ; $p < .01$ ; w: AM = 3,15; m: AM = 3,39); <i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 9,56$ ; $p < .01$ ); Lehramt: AM = 3,29; Psychologie u. Pädagogik: AM = 2,98); <i>Interaktion : Geschlecht x Fach</i> : ( $F = 4,70$ ; $p < .01$ )
<i>Gesundheit</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: $F = 6,20$ ; $p < .01$ ; w : AM = 3,49; m: AM = 3,01)
<i>Kompetenz u. Neugier</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: $F = 5,80$ ; $p < .016$ ; w: AM = 3,61; m: AM = 3,48)
<i>Soziale Anerkennung</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 3,52$ ; $p < .03$ ; Lehramt: AM = 3,23; Naturwissenschaften: AM = 2,79)
<i>Sex</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: $F = 11,90$ ; $p < .01$ ; w: AM = 3,35; m: AM = 3,83)
<i>Tradition und Moral</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 8,95$ ; $p < .01$ ; Lehramt: AM = 3,12; Psychologie u. Pädagogik: AM = 2,95); <i>Interaktion: Geschlecht x Fach</i> ( $F = 9,42$ ; $p < .01$ )
<i>Unterrichten</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 6,82$ ; $p < .01$ ; Lehramt: AM = 4,10; Naturwissenschaften: AM = 3,67)
<i>Reliosität/Glaube</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 3,84$ ; $p < .03$ ; Lehramt: AM = 2,62; Naturwissenschaften: AM = 2,03)
<i>Soziales Engagement</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: $F = 4,70$ ; $p < .01$ ; Lehramt: AM = 3,02; Naturwissenschaften: AM = 2,63)

Zunächst zur Interpretation der Haupteffekte beim Faktor *Geschlecht*:

Die beiden Geschlechter unterscheiden sich bezüglich der metatetischen Orientierung der *direkten Annäherung* wie folgt:

Frauen weisen signifikant höhere Mittelwerte auf als Männer bei den Inhaltsbereichen „Kinder und Familie“, „Gesundheit“ sowie „Kompetenz und Neugier“; Männer erzielen dagegen signifikant höhere Mittelwerte als Frauen in den beiden Inhaltsbereichen „Partnerschaft“ und „Sex“; beim Bereich „Partnerschaft“ sowie im Bereich „Tradition und Moral“ waren die Interaktionseffekte zwischen „Geschlecht“ und „Studienfach“ signifikant.

Bei diesen Haupteffekten in Bezug auf das Geschlecht fällt auf, dass die höheren Skalenwerte der Frauen im Bereich „Kinder und Familie“ sowie der Männer im Bereich

„Sex“ zwar den traditionellen Geschlechtsrollenstereotypen entsprechen; es überrascht jedoch, dass die Männer höhere Skalenwerte im Bereich „Partnerschaft“ erzielen als die Frauen. Dies widerspricht den traditionellen Geschlechtsrollenerwartungen, wonach Frauen infolge der unterschiedlichen sozialen Position der beiden Geschlechter in unserer Gesellschaft für Fragen der Geburt, Pflege und Erziehung der Kinder als „zuständiger“ gelten als Männer; daher sollten Partnerschaften (und enge Beziehungen generell) für sie bedeutsamer sein (s. Eagly, 1987; Eagly & Wood, 1999). Auch der soziobiologische bzw. evolutionspsychologische Ansatz (vgl. z.B. Buss, 1999) würde dieses Ergebnis nicht vorhersagen: Auch nach diesem Ansatz wäre eher zu erwarten, dass junge Frauen größeren Wert auf intime Partnerschaft legen als junge Männer, da letzteren eine längere Lebenszeitspanne für die Weitergabe ihrer Gene zur Verfügung steht. Entsprechend legen nach der jüngsten, repräsentativen Shell-Studie die befragten Mädchen und jungen Frauen im Vergleich zu Jungen und jungen Männern (jeweils im Alter zwischen 12 und 25 Jahren) größeren Wert sowohl auf Familienleben als auch auf Partnerschaft (vgl. Gensicke, 2002).

Zunächst könnte dieses Ergebnis in unserer studentischen Stichprobe dafür sprechen, dass junge Männer Partnerschaften eher mit „Sex“ verknüpfen als Frauen, während junge Frauen Partnerschaften eher mit „Kinder und Familie“ verbinden.

Jedoch zeigt eine Prüfung der Korrelationen zwischen den Bereichen „Partnerschaft“ einerseits und „Kinder und Familie“ andererseits, dass (entgegen unserer Erwartung) die Korrelation zwischen diesen Bereichen bei Männern signifikant höher ausfällt ( $r = .56$ ) als bei Frauen ( $r = .28$ ;  $p < .01$ ).

Dagegen unterscheiden sich die Korrelationshöhen zwischen den Inhaltsbereichen „Partnerschaft“ einerseits und „Sex“ andererseits nicht signifikant zwischen den beiden Geschlechtern.

Es bleibt also festzuhalten, dass in unserer studentischen Stichprobe Frauen zwar höhere Mittelwerte bei  $A_{dir}$  in Bezug auf den Bereich „Kinder und Familie“ aufweisen als Männer; zugleich erzielen Frauen geringere Mittelwerte im Bereich „Partnerschaft“ als Männer, wobei Frauen auch niedrigere Beziehungen (Korrelationen) zwischen diesen beiden Bereichen herstellen als Männer.

Die „Partnerschaft“ hat also für unsere befragten, noch recht jungen künftigen Akademikerinnen absolut und als Voraussetzung für den für sie wichtigen Bereich „Kinder und Familie“ noch nicht solche Bedeutung wie für ihre männlichen Kommilitonen: Möglicherweise ist dies ein Zeichen des Konflikts zwischen Karriere- und Familienplanung, der für die Studentinnen ausgeprägter ist als für die männlichen Studierenden.

Frauen achten ferner mehr auf ihre Gesundheit als Männer, was mit einem generell größeren Vulnerabilitätsempfinden zusammenhängen könnte. Auch dieses Ergebnis wird in der jüngsten Shell-Studie (Gensicke, 2002) bestätigt.

Interessant ist auch der Befund, wonach Frauen einen höheren  $A_{dir}$ -Wert im Bereich „Kompetenz und Neugier“ erreichen als Männer. Dieser Befund stimmt mit dem entsprechenden Ergebnis einer rezenten Untersuchung überein (vgl. Elliot & Trash, 2002, Studie 3): Auch diese Autoren fanden, dass Studentinnen sich eher „Meisterungsziele“

zu eigen machten als Studenten; dagegen verfolgten männliche Studierende eher „Performanz-Ziele“ als Studentinnen. Auch bei unserem „Performanz-Item“: „Ich wetteifere lieber mit anderen, als mit ihnen zusammenzuarbeiten“ erzielten die Studenten einen signifikant höheren Mittelwert ( $AM = 2,22$ ) als die Studentinnen ( $AM = 1,81$ ), wenn auch bei niedrigem Niveau ( $p < .02$ ).

Es könnte also sein, dass Frauen (Studentinnen) größere direkte Annäherungsorientierungen ( $A_{dir}$ ) im Inhaltsbereich Kompetenz als einer wesentlichen Komponente der Leistungsbereitschaft zeigen; die andere Komponente dieser Leistungsbereitschaft, das Performanz-Streben, ist nach unseren faktorenanalytischen Ergebnissen eher beim Inhaltsbereich „Macht und Prestige“ einzuordnen.

Die signifikante Wechselwirkung zwischen „Geschlecht“ und „Studienfach“ beim Bereich „Partnerschaft“ ist darauf zurückzuführen, dass – neben den Haupteffekten für diese beiden Faktoren – die männlichen Studierenden der Studienfachgruppe „Naturwissenschaften“ signifikant höhere Werte ( $AM = 3,25$ ) aufweisen als die weiblichen ( $AM = 2,42$ ).

Die signifikante Interaktion zwischen „Geschlecht“ und „Studienfach“ im Bereich „Tradition und Moral“ geht darauf zurück, dass die männlichen Lehramtsstudierenden signifikant höhere Mittelwerte aufweisen ( $AM = 3,35$ ) als die weiblichen Lehramtsstudierenden ( $AM = 3,05$ ), während die männlichen Studierenden von „Naturwissenschaften“ ( $AM = 2,93$ ) und von „Psychologie und Pädagogik“ ( $AM = 2,33$ ) hier signifikant niedrigere Werte aufwiesen als die weiblichen Studierenden dieser Fächer („Naturwissenschaften“:  $AM = 3,33$ ; „Psychologie und Pädagogik“:  $AM = 3,05$ ).

Diese beiden Interaktionseffekte sind unerwartet und sehr spezifisch. Bevor diese Ergebnisse interpretiert werden können, sollten sie repliziert worden sein.

Bei den drei *Studienfachgruppen* – „Lehramt“, „Psychologie und Pädagogik“ sowie „Naturwissenschaften“ – ergeben sich bei 7 der 16 Inhaltbereiche in bezug auf die „direkte Annäherung“ signifikante Haupteffekte (sowie zwei Wechselwirkungen mit dem Faktor „Geschlecht“, s.o.); in allen 7 Fällen wies die Studienfachgruppe „Lehramt“ höhere Mittelwerte auf als die Studienfachgruppe „Naturwissenschaften“.

Diese Ergebnisse sind natürlich in Zusammenhang zu sehen mit dem (fast signifikanten) Unterschied im Gesamt-Mittelwert über alle 153 Items: Die Studienfachgruppe „Naturwissenschaften“ ist in unserer Stichprobe also durch generell geringere motivationale Werte charakterisiert. Dies kann stichprobenspezifisch sein. Vor einer abschließenden Interpretation müssen hierzu Replikationsstudien abgewartet werden.

In Anbetracht dieser Möglichkeit verzichten wir hier auf eine Detailanalyse der Haupteffekte beim Faktor *Studienfach*; jedenfalls lässt sich festhalten, dass die erhaltenen Mittelwertsunterschiede zwischen den Studienfachgruppen „Lehramt“ und „Naturwissenschaften“ hoch plausibel sind: So ist es z.B. evident, dass die Gruppe „Lehramt“ signifikant höhere Mittelwerte beim Inhaltsbereich „Unterrichten“ erzielt als die Gruppe „Naturwissenschaften“; insgesamt unterstützen diese Ergebnisse ebenfalls die inhaltliche Validität unseres TEMEO-Fragebogens.

Tab. 9: Signifikante Ergebnisse univariater Varianzanalysen mit den Faktoren „Geschlecht“ und „Studienfach“ bei den Skalenwerten der 16 Inhaltsbereiche für die Variablen: „Gesamtsumme (G)“; „indirekte Annäherung ( $A_{ind}$ )“; „direkte Vermeidung ( $V_{dir}$ )“ und „indirekte Vermeidung ( $V_{ind}$ )“:

Inhaltsbereich	Gesamtsumme (G)	$A_{ind}$	$V_{dir}$	$V_{ind}$
1. Sport	---	---	---	<p><i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: <math>F = 3,89</math>; <math>p = .05</math>; w: AM = 2,00; m: AM = 1,82;)</p> <p><i>Studienfach</i> (Haupteffekt: <math>F = 3,11</math>; <math>p &lt; .05</math>; Lehramt: AM = 2,02; Naturwiss.: AM = 1,78;)</p>
2. Kinder und Familie	<p><i>Studienfach</i> (Haupteffekt: <math>F = 6,41</math>; <math>p &lt; .01</math>; Lehramt: AM = 12,97; Naturwiss.: AM = 11,54)</p>	---	<p><i>Studienfach</i> (Haupteffekt: <math>F = 6,92</math>; <math>p &lt; .01</math>; Lehramt: AM = 3,64; Naturwiss.: AM = 2,95)</p>	---
3. Macht und Prestige	---	---	---	---
4. Partnerschaft	<p><i>Studienfach</i> (Haupteffekt: <math>F = 7,88</math>; <math>p &lt; .01</math>; Lehramt: AM = 12,00; Naturwiss.: AM = 11,30)</p> <p><i>Geschlecht x Studienfach- Interaktion</i> (<math>F = 3,91</math>; <math>p &lt; .02</math>)</p>	<p><i>Studienfach</i> (Haupteffekt: <math>F = 4,30</math>; <math>p = .01</math>; Lehramt: AM = 3,25; Naturwiss.: AM = 2,95)</p>	<p><i>Studienfach</i> (Haupteffekt: <math>F = 3,36</math>; <math>p &lt; .04</math>; Lehramt: AM = 3,32; Naturwiss.: AM = 3,00)</p>	---
5. Gesundheit	<p><i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: <math>F = 3,91</math>; <math>p &lt; .05</math>; w: = AM = 12,43; m: AM = 11,56)</p>	---	---	---

<i>Inhaltsbereich</i>	<i>Gesamtsumme (G)</i>	<i>A<sub>ind</sub></i>	<i>V<sub>dir</sub></i>	<i>V<sub>ind</sub></i>
6. <i>Kompetenz und Neugier</i>	---	---	---	---
7. <i>Soziale Anerkennung</i>	---	---	---	---
8. <i>Sex</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: F = 3,95; p < .05; w: AM = 10,65; m: AM = 11,27)	---	---	---
9. <i>Aggression bzw. Vergeltung</i>	---	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: F = 6,22; p < .02; w: AM = 2,00; m: AM = 2,31)	---	---
10. <i>Tradition und Moral</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 6,56; p < .01; Lehramt: AM = 12,10; Psychologie u. Pädagogik: AM = 11,19)	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: F = 17,61; p < .01; w: AM = 2,58; m: AM = 3,25)	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 3,68; p = .03; Lehramt: AM = 3,06; Naturwiss.: AM = 2,64)	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: F = 7,11; p < .01; w: AM = 3,01; m: AM = 2,72)  <i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 5,24; p < .01; Lehramt: AM = 3,09; Naturwiss.: AM = 2,71)
11. <i>Unterrichten</i>	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: F = 4,60; p = .03; w: AM = 12,61; m: AM = 12,86)  <i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 3,41; p < .04; Lehramt: AM = 13,04; Naturwiss.: AM = 12,22)	---	<i>Geschlecht</i> (Haupteffekt: F = 4,16; p < .05; w: AM = 2,77; m: AM = 2,92)	---



<i>Inhaltsbereich</i>	<i>Gesamtsumme (G)</i>	<i>A<sub>ind</sub></i>	<i>V<sub>dir</sub></i>	<i>V<sub>ind</sub></i>
12. <i>Kunst und Kultur</i>	---	---	---	---
13. <i>Religiosität bzw. Glaube</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 4,10; p < .02; Lehramt: AM = 9,58; Naturwiss.: AM = 7,41)	---	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 4,72; p < .01; Lehramt: AM = 2,25; Naturwiss.: AM = 1,62)	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 3,62; p = .03; Lehramt: AM = 2,04; Naturwiss.: AM = 1,56)
14. <i>Soziales Engagement</i>	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 6,09; p < .01; Lehramt: AM = 10,93; Naturwiss.: AM = 9,60)	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 3,58; p = .03; Lehramt: AM = 3,19; Naturwiss.: AM = 2,75)	<i>Studienfach</i> (Haupteffekt: F = 3,69; p = .03; Lehramt: AM = 2,68; Naturwiss.: AM = 2,39)	---
15. <i>Hedonismus</i>	---	---	---	---
16. <i>Unabhängigkeit bzw. Individualismus</i>	---	---	---	---

Bisher hatten wir die varianzanalytischen Vergleiche nur in Hinblick auf die metateli-sche Orientierung der direkten Annäherung ( $A_{dir}$ ) interpretiert. In der nachfolgenden Tabelle 9 sind auch die Ergebnisse der entsprechenden Varianzanalysen in Hinblick auf die drei weiteren metateli-schen Orientierungen sowie in Hinblick auf die Gesamtmotivation dargestellt.

Wiederum wollen wir mit der Interpretation der Effekte beim *Faktor Geschlecht* beginnen.

Bei der *indirekten Annäherung* ( $A_{ind}$ ) können wir zwei signifikante Haupteffekte beobachten:

*Männer haben signifikant höhere Werte als Frauen bei den beiden Inhaltsbereichen „Aggression/Vergeltung“ und „Tradition und Moral“; sie instrumentalisieren diese Bereiche also – v.a. im Hinblick auf den Erhalt der Anerkennung durch andere – mehr als Frauen.*

Bei der metateli-schen Orientierung der *direkten Vermeidung* ( $V_{dir}$ ) weisen Männer einen signifikant höheren Mittelwert im Bereich „Unterrichten“ auf als Frauen. Offenbar sehen männliche Studierende hier mehr als weibliche Studierende eine Art (moralische) Verpflichtung, ihr Wissen weiterzugeben. Der Effekt dieser ausgeprägten direkten Vermeidungsorientierung schlägt sich sogar beim entsprechenden signifikanten Haupteffekt der Gesamtmotivation nieder.

Bei der *indirekten Vermeidung* ( $V_{ind}$ ) treffen wir zwei signifikante Haupteffekte für den Faktor „Geschlecht“ an: zum einen beim Inhaltsbereich „Sport und Bewegung“, wo weibliche Studierende einen höheren Mittelwert erzielen als männliche Studierende. Diese Mittelwerte sind zwar sehr niedrig, dennoch läßt sich ein größerer Einfluss sozialer Bezugspersonen auf sport- und bewegungsbezogene Aktivitäten bei Frauen im Vergleich zu Männern feststellen.

Auch beim Bereich „Tradition und Moral“ erzielen Frauen einen höheren Wert als Männer. Auch hier sind Frauen stärker indirekt vermeidungsorientiert als Männer, was darauf schließen läßt, dass ihre Sorge vor möglichen negativen externen Sanktionen für eventuelles Fehlverhalten in diesem Bereich ausgeprägter ist als bei Männern.

Die *Gesamtmotivation* (also der jeweilige Gesamtmittelwert - G - ) ist natürlich keine unabhängige Größe, sondern sie hängt ab von den vier metamotivationalen Orientierungen. In bezug auf das Geschlecht läßt sich feststellen, dass die Gesamtmotivation beim Inhaltsbereich „Gesundheit“ bei Frauen ausgeprägter ist als bei Männern (was auf ihre ausgeprägtere direkte Annäherungsorientierung für diesen Bereich zurückzuführen ist, s.o.). Umgekehrt verhält es sich beim Bereich „Sex“, bei dem Männer höhere Werte erzielen, was ebenso auf ihre ausgeprägtere direkte Annäherungsorientierung in diesem Bereich zurückzuführen ist.

Des weiteren zeigt sich beim Bereich „Unterrichten“ ein signifikanter Haupteffekt.

Männliche Studierende erzielen hier höhere Gesamtmotivationswerte als weibliche Studierende, was auf ihre höheren Werte bei der „direkten Vermeidung“ zurückgeht.

Die insgesamt 16 signifikanten Haupteffekte beim *Faktor Studienfach* sollen hier nicht einzeln interpretiert werden: dies auch deshalb, weil gezielte Hypothesen für diese Bereiche bisher fehlen.

Auch hier erzielt die Studienfachgruppe „Lehramt“ v.a. im Vergleich zur Studienfachgruppe „Naturwissenschaften“ jeweils die höchsten Mittelwerte.

Diese Analyse der Mittelwerte zwischen den Geschlechtern und Studienfächern in bezug auf die vier metatetelischen Orientierungen in 16 Inhaltsbereichen verdeutlicht insgesamt, dass eventuelle Unterschiede jetzt auf wesentlich differenzierterem Niveau erfasst und interpretiert werden können.

#### 1.4.4.8 Korrelationen von Items der „indirekten Annäherung“ ( $A_{ind}$ ) zu ihrem jeweiligen Herkunfts- und Zielbereich

Bei der Vorstellung und Entwicklung unseres Fragebogens (4.1) wurde darauf aufmerksam gemacht, dass wir bei den Items der metatetelischen Orientierung der *indirekten Annäherung* ( $A_{ind}$ ) einen *Herkunfts-* und einen *Zielbereich* unterscheiden. So beinhaltet das Item „Ich treibe Sport, um fit und gesund zu bleiben“ einen Herkunfts-bereich („Sport und Bewegung“), der als Mittel eingesetzt wird zur Erreichung eines bestimmten Zielbereichs („Gesundheit“).

Wir wollten nun überprüfen, ob die Items bei indirekt-annäherungsorientierten, habituellen Handlungen vorzugsweise eher mit dem Herkunfts-bereich (also der „direkten Annäherungsorientierung“ des jeweiligen Herkunfts-bereichs) korrelieren oder eher mit der „direkten Annäherungsorientierung“ ihres Zielbereichs: Korrelieren sie stärker mit dem Herkunfts-bereich, so erfolgt die Wahl der Mittel wohl primär danach, ob sie *auch* der direkten Annäherungsorientierung des Herkunfts-bereichs entsprechen, also auch für sich genommen „Spaß machen“. Korreliert etwa das obige Item mehr mit  $A_{dir}$  für „Sport und Bewegung“ als mit  $A_{dir}$  für „Gesundheit“, so treibt man zwar Sport *auch* um der Gesundheit willen, aber das gewählte Mittel zur Erhaltung der Gesundheit muß primär Spaß machen oder Freude bereiten, sonst würde es wohl nicht eingesetzt werden. Korrelieren die gewählten Mittel jedoch stärker mit dem jeweiligen Zielbereich als mit dem Herkunfts-bereich, so ist das Erreichen des Zielbereichs bedeutsamer als die Frage, ob das zur Zielerreichung eingesetzte Mittel eigenständig Freude bereitet. Korreliert das obige Beispiel mehr mit „Gesundheit“ als mit „Sport und Bewegung“, so ist davon auszugehen, dass die Gesundheit so hoch geschätzt wird, dass auch ein Mittel wie „Sport und Bewegung“ eingesetzt wird, was vielleicht für sich genommen weniger „Spaß macht“.

Da wir ursprünglich die Bereiche „Macht, Einfluss, Wettbewerb“ einerseits und „Prestige, Ansehen, Status“ andererseits getrennt hatten, die wir dann aufgrund faktorenanalytischer Überprüfungen zu dem neuen Inhaltsbereich „Macht und Prestige“ vereinten, liegen insgesamt 15  $A_{ind}$ -Items vor, deren Zielbereich dem jetzt vereinten Bereich „Macht und Prestige“ entspricht. Wir überprüften daher zunächst die Unterschiede in den Korrelationshöhen dieser 15  $A_{ind}$ -Items zu ihrem jeweiligen Herkunfts-bereich und dem Zielbereich „Macht und Prestige“ (s. Tab. 10.1) und stellen danach (in Tab. 10.2)

die Ergebnisse der anderen möglichen Prüfungen zu unterschiedlichen Zielbereichen dar. Hierbei gestatteten allerdings nur neun Items einen Vergleich des Unterschieds in der Höhe der Korrelationen zu dem jeweiligen Herkunftsbereich und einem anderen Zielbereich als „Macht und Prestige“.

Tab. 10: Korrelationen von  $A_{ind}$ -Items zu ihrem jeweiligen inhaltlichen Herkunftsbereich ( $A_{dir}$ ) sowie ihrem jeweiligen inhaltlichen Zielbereich ( $A_{dir}$ ):

Tab. 10.1: Zielbereich: „Macht und Prestige“

Item	Korrelation zum Herkunftsbereich (a)	Korrelation zum Zielbereich (b)	Signifikanz des Unterschiedes
Nr. 7: (Mit eigener Familie wird man doch mehr anerkannt als ohne.)	Kinder und Familie $r = .15$	Macht und Prestige $r = .15$	<i>n.s.</i>
Nr. 8: (Eigene Kinder bieten die beste Möglichkeit, die eigenen Wertvorstellungen weiterzugeben.)	Kinder und Familie $r = .43$	Macht und Prestige $r = .19$	$a > b$ ; $p < .01$ , <i>s. sign.</i>
Nr. 28: (Mit einem Partner/einer Partnerin wird man doch mehr respektiert als ohne.)	Partnerschaft $r = .21$	Macht und Prestige $r = .27$	$b > a$ ; $p = .04$ , <i>sign.</i>
Nr. 39: (Ich suche häufig nach neuen Herausforderungen, um mit meiner Tüchtigkeit zu beeindrucken.)	Kompetenz u. Neugier $r = .28$	Macht und Prestige $r = .38$	$b > a$ ; $p = .02$ , <i>sign.</i>
Nr. 40: (Ich liebe es, mit meinem Wissen Mitmenschen zu beeindrucken.)	Kompetenz u. Neugier $r = .26$	Macht und Prestige $r = .41$	$b > a$ ; $p < .01$ , <i>s. sign.</i>
Nr. 49: (Ich pflege meine Beziehungen, weil sie das beste Mittel zum sozialen Aufstieg sind.)	Soziale Anerkennung / Gemeinschaftsorientierung $r = .15$	Macht und Prestige $r = .37$	$b > a$ ; $p < .01$ , <i>s. sign.</i>
Nr. 50: (Ich suche und halte gern Kontakt zu Leuten, die mir beruflich nutzen können.)	Soziale Anerkennung/ Gemeinschaftsorientierung $r = .17$	Macht und Prestige $r = .36$	$b > a$ ; $p = .01$ , <i>s. sign.</i>

Item	Korrelation zum Herkunftsbereich (a)	Korrelation zum Zielbereich (b)	Signifikanz des Unterschiedes
Nr. 56: (Eine sexuelle Beziehung fördert mein Ansehen.)	Sex  r = .27	Macht und Prestige  r = .06	a > b; p < .01, s. <i>sign.</i>
Nr. 61: (Nur mit einer gehörigen Portion Rücksichtslosigkeit kommt man im Leben zu Macht und Einfluss.)	Aggression und Vergeltung  r = .18	Macht und Prestige  r = .23	b > a; p < .05, <i>sign.</i>
Nr. 62: (Nur wer sich für erlittene Kränkungen rächt, verschafft sich Respekt.)	Aggression und Vergeltung  r = .47	Macht und Prestige  r = .36	a > b; p < .01, s. <i>sign.</i>
Nr. 68: (Ich komme meinen Verpflichtungen gewissenhaft nach, um mir Respekt zu verschaffen.)	Tradition und Moral  r = .18	Macht und Prestige  r = .19	n.s.
Nr. 74: (Ich unterweise andere gern, um mit meinem Wissen glänzen zu können.)	Unterrichten  r = .13	Macht und Prestige  r = .43	b > a; p < .01, s. <i>sign.</i>
Nr. 79: (Ich betätige mich – im Rahmen meiner Möglichkeiten – gern künstlerisch, um meine Mitmenschen zu beeindrucken.)	Kunst und Kultur  r = .35	Macht und Prestige  r = .28	a > b; p = .04, <i>sign.</i>
Nr. 89: (Ich engagiere mich gesellschaftlich, um unsere Welt mitgestalten zu können.)	Soziales Engagement / Helfen  r = .51	Macht und Prestige  r = -.08	a > b; p < .01, s. <i>sign.</i>
Nr. 96: (Ich arbeite am liebsten völlig selbständig, um zeigen zu können, was ich alles kann.)	Unabhängigkeit / Individualismus  r = .09	Macht und Prestige  r = .39	b > a; p < .01, s. <i>sign.</i>

Tab. 10.2: Andere Zielbereiche außer „Macht und Prestige“

Item	Korrelation zum Herkunftsbereich (a)	Korrelation zum Zielbereich (b)	Signifikanz des Unterschiedes
Nr. 1: (Das Schönste am Sport ist das Gemeinschaftserleben unter Gleichgesinnten.)	Sport und Bewegung  r = .22	Soziale Anerken- nung / Gemein- schaftsorientierung  r = .05	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 2: (Ich treibe Sport, um fit und gesund zu bleiben.)	Sport und Bewegung  r = .71	Gesundheit  r = .41	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 27: (Ich kann Sex nur mit jemandem genießen, den ich auch liebe.)	Partnerschaft  r = .16	Sex  r = -.07	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 33: (Ich achte auf meine Gesundheit, um mein Leben genießen zu können.)	Gesundheit  r = .36	Hedonismus  r = .08	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 34: (Ich achte auf meine Gesundheit, um auch anspruchsvolle Aufgaben bewältigen zu können.)	Gesundheit  r = .42	Kompetenz u. Neugier  r = .06	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 55: (Ohne Sex kann es für mich keine glückliche Liebesbeziehung geben.)	Sex  r = .40	Partnerschaft  r = .22	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 67: (Ich beherrsche mein Wut, um anderen ein Beispiel zu geben.)	Tradition und Moral  r = .11	Unterrichten  r = .15	n.s.
Nr. 73: (Ich teile mein Wissen gern mit anderen, wenn ich ihnen dadurch helfen kann.)	Unterrichten  r = .52	Soziales Engage- ment / Helfen  r = .33	a > b; p < .01, s. sign.
Nr. 80: (Kulturelle Veranstaltungen (z.B. Konzerte, Ausstellungen) bieten mir eine gute Möglichkeit, interessante Menschen kennenzulernen.)	Kunst und Kultur  r = .30	Soziale Anerkennung/ Gemeinschafts- orientierung  r = -.06	a > b; p < .01, s. sign.

Zunächst zur Interpretation von Tabelle 10.1: Bei 15  $A_{\text{ind}}$ -Items wurden die Korrelationen zu ihrem jeweiligen Herkunftsbereich ( $A_{\text{dir}}$ ) und dem Zielbereich „Macht und Prestige“ ( $A_{\text{dir}}$ ) auf Signifikanz des Unterschieds überprüft. Acht der 15 Korrelationen zum Zielbereich „Macht und Prestige“ (b) waren signifikant höher als diejenigen zu ihrem jeweiligen Herkunftsbereich (a). In fünf Fällen war die Korrelation zum jeweiligen Herkunftsbereich (a) signifikant größer als zum Zielbereich „Macht und Prestige“ (b) und in zwei Fällen fand sich kein signifikanter Unterschied zwischen den Korrelationen. Dagegen zeigt die Übersicht in Tabelle 10.2, dass bei acht der neun Korrelationsvergleiche die Korrelation der  $A_{\text{ind}}$ -Items zu ihren jeweiligen Herkunftsbereichen signifikant höher ausfällt als zu ihren Zielbereichen; nur in einem Fall ergab sich kein signifikanter Unterschied (Item 67).

Natürlich zwingt die geringe Anzahl der  $A_{\text{ind}}$ -Items, die zur Überprüfung unserer Hypothese herangezogen werden konnten, zur Zurückhaltung bei der Interpretation dieser Befunde. Es bleibt aber festzustellen, dass der Zielbereich „Macht und Prestige“ sich von anderen Zielbereichen dadurch zu unterscheiden scheint, dass zur Erreichung dieses Ziels die direkten Annäherungsorientierungen gegenüber dem jeweils eingesetzten Mittel ( $A_{\text{dir}}$ -Herkunftsbereich) stärker zurücktreten als bei anderen Zielbereichen.

Auch dieser Befund bedarf natürlich der Replikation und genaueren Analyse: Gibt es etwa bestimmte Herkunftsbereiche, für die dies besonders gilt? Aus Tabelle 10.1 lässt sich ableiten, dass die Bereiche „Kompetenz und Neugier“ und „Soziale Anerkennung/Gemeinschaftsorientierung“, in Teilbereichen auch „Aggression und Vergeltung“, „Unterrichten“ und „Unabhängigkeit/Individualismus“ hierzu besonders geeignet erscheinen: Dies könnten Inhaltsbereiche sein, die in bezug auf das übergeordnete Ziel des Macht- bzw. Prestige-Gewinns auch dann als „Mittel“ eingesetzt werden, wenn ihre eigenständige emotionale Valenz eher bescheiden ausfällt.

Eine erneute Prüfung dieser Hypothese müsste natürlich von einem weitaus größeren Item-Pool an  $A_{\text{ind}}$ -Items ausgehen, damit die hier gewonnenen, vorläufigen Ergebnisse bestätigt bzw. präzisiert werden können.

## 1.5 Zusammenfassung der Ergebnisse

Der Ausgangspunkt der hier vorgestellten Untersuchung bestand in unserer konzeptuellen Unterscheidung zwischen inhaltlichen Zielen (den telischen Orientierungen) und den emotionalen Gründen (den metatelischen Orientierungen) für Handlungen. Wir stellten ein zweidimensionales Modell vor, in dem sich die beiden Dimensionen „Annäherung -- Vermeidung“ und „direkt -- indirekt“ in einem Vierfelderschema kombinieren lassen: Bei den metatelischen Orientierungen unterscheiden wir zwischen *direkter Annäherung* ( $A_{\text{dir}}$ ), *indirekter Annäherung* ( $A_{\text{ind}}$ ), *direkter Vermeidung* ( $V_{\text{dir}}$ ), und *indirekter Vermeidung* ( $V_{\text{ind}}$ ), je nachdem, ob die emotionalen Gründe für angestrebte Ziele in der direkten oder indirekten Annäherung an bestimmte positive Gefühle oder in der direkten oder indirekten Vermeidung bestimmter negativer Gefühle bestehen.

Gegenüber der Regulationsfokustheorie von Higgins und Mitarbeitern führt unser Modell zusätzlich die Dimension „direkt-indirekt“ ein; gegenüber der Selbstbestimmungs-

theorie (SDT) von Deci, Ryan und Mitarbeitern gibt es zwar Überlappungen mit einigen Regulationsstilen; andererseits unterscheiden sich unsere Modelle auch: Nicht alles, was nach der SDT „extrinsisch“ ist, wird nach unserem Modell abgelehnt bzw. vermieden, und nicht alles, was vermieden wird, muss als fremdbestimmt erlebt werden.

Unser Modell ermöglichte die Konstruktion eines entsprechenden „Fragebogens zur Erfassung fundamentaler *telischer* und *metatelischer* Orientierungen (TEMEO)“ mit ursprünglich 210 Fragen; dieser wurde anhand einer Stichprobe von  $N = 267$  Studierenden einer ersten Überprüfung unterzogen. Nach einer entsprechenden (u.a. faktorenanalytischen) Item-Selektion verblieben 153 Items (52  $A_{dir}$ -, 37  $V_{dir}$ -, 30  $A_{ind}$ - und 34  $V_{ind}$ -Items) sowie sechs Items zur Erfassung von „Neurotizismus“.

Mit den 153 inhaltsbezogenen Items (ohne die 6 „Neurotizismus“-Items) wurden die jeweiligen metatelischen Orientierungen der Pbn in Bezug auf insgesamt sechzehn Inhaltsbereiche erfasst, nämlich: „Sport“, „Kinder und Familie“, „Macht und Prestige“, „Partnerschaft“, „Gesundheit“, „Kompetenz und Neugier“, „soziale Anerkennung/Gemeinschaftsorientierung“, „Sex“, „Aggression/Vergeltung“, „Tradition und Moral“, „Unterrichten“, „Kunst und Kultur“, „Religiosität/Glaube“, „Soziales Engagement/Helfen“, „Hedonismus“ sowie „Unabhängigkeit/Individualismus“.

Als Erstes wurde geprüft, inwieweit die vier metatelischen Orientierungen voneinander unabhängig sind.

Über alle sechzehn Inhaltsbereiche hinweg und bei der Mehrzahl der einzelnen Inhaltsbereiche korrelierten die vier Orientierungen untereinander hoch signifikant positiv (Abb. 5). *Unsere habituellen Handlungen bzw. angestrebten Ziele sind also in der Regel multipel metatelisch begründet.* Lediglich die Orientierung der indirekten Vermeidung ( $V_{ind}$ ) korreliert signifikant niedriger mit den drei anderen Orientierungen. Die vier metatelischen Orientierungen sind also nicht generell als unabhängige Persönlichkeitsdispositionen aufzufassen. Dabei sind die Inhaltsbereiche, die dispositionell angestrebt bzw. vermieden werden, nicht unwichtig: Die Rangreihen der vier metatelischen Orientierungen über die fünfzehn Inhaltsbereiche (ohne „Hedonismus“) hinweg sind (bis auf diejenigen zwischen  $A_{dir}$  und  $A_{ind}$ ) unkorreliert (Tab. 6).

Während die beiden Annäherungsorientierungen ( $A_{dir}$  und  $A_{ind}$ ) nicht signifikant mit der „Neurotizismus“-Skala korrelierten, ergaben sich bei den beiden Vermeidungsorientierungen ( $V_{dir}$  und  $V_{ind}$ ) hoch-signifikant positive Korrelationen (Tab. 1).

Der Regulationsfokus der Verhinderung, d.h. die Fokussierung der Aufmerksamkeit auf das Vermeiden bzw. Reduzieren negativer Gefühle, was nach der Regulationsfokustheorie eine Art „Vergnügen“ (*pleasure*) bedeuten soll, geht also nicht mit psychischer Gesundheit einher: *Beide Vermeidungsorientierungen erweisen sich mit Neurotizismus hoch korreliert, d.h. es sind ungünstige metatelische Orientierungen.*

Natürlich kann über die verweisungskausale Richtung dieses Zusammenhangs nichts ausgesagt werden: Begünstigt eine neurotische Tendenz Vermeidungsbestrebungen (so Elliot, Sheldon & Church, 1997, Studie 1), begünstigt ein Verhinderungsfokus das Entstehen neurotischer Tendenzen, oder ist beides auf Drittvariablen zurückzuführen?



Der Befund, *wonach die Orientierung der direkten Vermeidung ( $V_{dir}$ ) signifikant stärker positiv mit Neurotizismus korreliert als diejenige der indirekten Vermeidung ( $V_{ind}$ )* (s. Tab. 1), bestätigt zunächst, dass unsere Unterscheidung in „direkt“ vs. „indirekt“ sich auch in diesem Zusammenhang bewährt. Zum andern lässt dieses Ergebnis den Schluss zu, dass möglicherweise Personen mit ausgeprägter direkter Vermeidungsorientierung „festgelegter“ bzw. weniger flexibel (also neurotizismusgeneigter) sind als Personen mit ausgeprägt indirekter Vermeidungsorientierung: Erstere haben gewissermaßen ihren „Richter“ bereits verinnerlicht (in der Form etwa von „schlechtem Gewissen“, Schuld bzw. Scham bei eigenen Fehlhandlungen usw.), dem sie – im Unterschied zu letzteren – nicht entgehen können.

In diese Richtung deutet auch der Anschluss-Befund, *wonach selbstwertrelevante direkt-vermeidungsorientierte Begründungen für eigene Handlungen signifikant stärker mit Neurotizismus korrelieren als nicht-selbstwertrelevante Begründungen* (Tab. 2).

Dieses Ergebnis lässt darauf schließen, dass diese selbstwertrelevanten direkt-vermeidungsorientierten Handlungsgründe den verinnerlichten Zensor indizieren, der das eigene eventuelle Fehlverhalten unnachsichtig ahndet. Nach Klages (1984) wird das eigene Handeln hier an sog. Pflicht- und Akzeptanzwerten gemessen. Personen, die derartigen selbstwertrelevanten direkt-vermeidenden Begründungen für ihre Handlungen bevorzugt zustimmen, sind nach diesem Ergebnis besonders anfällig für neurotische Tendenzen.

Neben der Feststellung der korrelativen Beziehungen zwischen den vier Arten metamotivationaler Orientierung prüften wir die Verteilung der Pbn auf die vier Gruppen: unter- bzw. überdurchschnittlich annäherungsorientiert sowie unter- bzw. überdurchschnittlich vermeidungsorientiert, d.h. die vier möglichen Kombinationen, anhand einer Dichotomisierung am jeweiligen Mittelwert der Vermeidungs- bzw. Annäherungsorientierung (s. Tab. 3).

Die vier Pbn-Gruppen bezeichneten wir als *Gering Motivierte* (Gruppe 1: jeweils unterdurchschnittliche Annäherungs- wie Vermeidungsmotivation), als *Vermeidungsmotivierte* (Gruppe 2: überdurchschnittliche Vermeidungs- bei unterdurchschnittlicher Annäherungsorientierung), als *Annäherungsmotivierte* (Gruppe 3: überdurchschnittliche Annäherungs- bei unterdurchschnittlicher Vermeidungsorientierung) sowie als *Höchst- bzw. Übermotivierte* (Gruppe 4: überdurchschnittliche Annäherungs- wie Vermeidungsorientierung); die letzte Gruppe war mit 39,9 % die zahlenmäßig größte und (neben der Gruppe 2) diejenige mit der größten Neurotizismusneigung. Diese Gruppe erlebt also nicht nur starke positive „Zugkräfte“ bei der Verfolgung ihrer Ziele, sondern auch starke negative „Druckkräfte“, also Stress, den sie als von außen stammend erlebt ( $V_{ind}$ ) und/oder den sie gewissermaßen selbst erzeugt hat ( $V_{dir}$ ).

Eine analoge Prüfung der Verteilung der Pbn auf die vier Felder möglicher Kombinationen von direkter und indirekter Orientierung (Tab. 4) bestätigt, dass nur die Vermeidungsorientierung im Zusammenhang mit Neurotizismus steht.

Beim Vergleich der Mittelwerte der vier metatetischen Orientierungen über die fünfzehn Inhaltsbereiche hinweg (ohne „Hedonismus“, bei dem ja die beiden indirekten

Orientierungen fehlen) (s. Tab. 5) fällt auf, dass es einerseits „unproblematische“ Inhaltsbereiche gibt, die v.a. durch die beiden Annäherungsorientierungen gekennzeichnet sind (wie etwa „Sport und Bewegung“, „Sex“ sowie „Unabhängigkeit/Individualismus“; dabei korrelieren die „direkten Annäherungsorientierungen“ der Bereiche „Sport und Bewegung“ und „Sex“ signifikant negativ mit „Neurotizismus“, s. Tab. 7); auf der anderen Seite lassen sich Inhaltsbereiche (wie „Macht und Prestige“ sowie „Aggression/Vergeltung“) identifizieren, die eher durch die beiden Vermeidungsorientierungen gekennzeichnet sind; zugleich korreliert die „direkte Annäherungsorientierung“ des Bereichs „Aggression/Vergeltung“, wenn auch nicht diejenige von „Macht und Prestige“ signifikant positiv mit „Neurotizismus“ (Tab. 7). Der Bereich „Macht und Prestige“ ist zudem der einzige, bei dem die Mehrzahl der Korrelationen zwischen den  $A_{dir}$  der sog. „Herkunftsbereiche“ zu diesem „Zielbereich“ (also „Macht und Prestige“) signifikant höher ausfällt als zu ihren jeweiligen Herkunftsbereichen (s. Tab. 10).

Im Unterschied zu anderen Zielbereichen scheint das Erreichen von „Macht und Prestige“ als Ziel derart bedeutsam, dass dafür auch Mittel eingesetzt werden, die für sich genommen keine sehr starken positiven Gefühle hervorrufen. Es ist denkbar, dass Personen, die das inhaltliche Ziel des Erwerbs von „Macht und Prestige“ verfolgen, eine größere Ausdauerbereitschaft bzw. „Ablenkungsresistenz“ gegenüber möglichen alternativen „Verlockungen“, also eine größere Fähigkeit zum „Belohnungsaufschub“ (Mischel, z.B. 1996) aufweisen. Dies wäre allerdings noch gesondert zu prüfen.

Insgesamt sind dies klare Hinweise darauf, dass die Zielinhalte (das *Was*) ebenso bedeutsam sind wie die emotionalen Gründe dafür, warum sie angestrebt werden (das *Warum*) (vgl. a. Deci & Ryan, 2000; Carver & Baird, 1998): *Offensichtlich ist das Verfolgen bestimmter Zielinhaltsklassen wie „Macht und Prestige“ und „Aggression/Vergeltung“ eher mit Neurotizismus und metatellischen Vermeidungsorientierungen verbunden als das Verfolgen anderer Zielinhaltsklassen.*

Dieses Ergebnis steht im Einklang mit Befunden, wonach Personen, die besonders großen Wert legen auf materiellen Erfolg, Ruhm und Ansehen im Vergleich zu Personen, die eher Inhaltsbereiche wie sozialen Anschluss, persönliches Wachstum o. dgl. favorisieren, ein geringeres subjektives Wohlbefinden und ein erhöhtes Ausmaß an Angst und Depressivität berichten (vgl. z.B. Kasser & Ryan, 1993; 1996; 2001; Kasser & Ahuvia, 2002; Sheldon & Kasser, 1998). Der klarste Prädiktor subjektiven Wohlergehens ist der Anteil von Intimitätsstrebungen im „Strebungssystem“ einer Person, während die Anteile von Macht- und Leistungsstrebungen mit dem subjektiven Wohlergehen negativ korrelieren (vgl. Emmons, 1996).

Eine dritte Gruppe von Inhaltsbereichen ist sowohl durch ausgeprägte Änderungs- als auch durch relativ hohe Vermeidungsorientierungen sowie durch insgesamt hohe Gesamtmotivationswerte (als Addition der vier metamotivationalen Orientierungswerte) gekennzeichnet; Beispiele dafür sind „Unterrichten“, „Kompetenz und Neugier“ sowie „Kinder und Familie“ – dies sind also Inhaltsbereiche, die sich durch überraschend komplexe metatellische Orientierungsstrukturen auszeichnen.

Die Analyse der Mittelwerte zwischen den *Geschlechtern* in Bezug auf die vier metatellischen Orientierungen in den Inhaltsbereichen verdeutlicht ebenfalls, dass sich eventu-

elle Geschlechtsunterschiede mit Hilfe unseres Verfahrens wesentlich differenzierter erfassen und interpretieren lassen:

Frauen erzielten signifikant höhere Mittelwerte in Bezug auf den Inhaltsbereich „Kinder und Familie“; dagegen wiesen Männer die höheren Mittelwerte bei den Bereichen „Sex“ und (erwartungswidrig) „Partnerschaft“ auf. Der letzte Befund ist weder durch die soziale Rollentheorie (vgl. z.B. Eagly & Wood, 1999) noch durch die Evolutionspsychologie (vgl. z.B. Buss, 1999) zu erklären.

Da bei den männlichen Studierenden die Korrelation zwischen den Bereichen „Partnerschaft“ und „Kinder und Familie“ signifikant höher ausfiel als bei den weiblichen Studierenden, interpretieren wir diese Ergebnisse insgesamt als Beleg für den ausgeprägteren Konflikt zwischen Karriere- und Familienplanung, in dem sich junge angehende Akademikerinnen im Vergleich zu ihren männlichen Kommilitonen (auch heute noch) befinden; dieser Konflikt wird zumindest kurzfristig zugunsten des Studiums/der Karriere und zuungunsten der Partnerschaft entschieden. Nur mit Hilfe von Längsschnittstudien ließe sich feststellen, ob bzw. wie lange diese Präferenz stabil bleibt.

Frauen erzielen auch signifikant höhere Mittelwerte in der „direkten Annäherungsorientierung“ ( $A_{dir}$ ) als Männer im Bereich „Kompetenz und Neugier“; dies wurde auch in anderen Studien (z.B. Elliot & Thrash, 2002) gefunden.

Studenten und Studentinnen zeigen also unterschiedliche Ausprägungen der beiden Leistungskomponenten „Kompetenz“ (Steigerung der eigenen Tüchtigkeit) – was bei Studentinnen dominiert – und „Performanz Konkurrenz“ (i.S. der Demonstration der eigenen Leistungsüberlegenheit), was bei Studenten ausgeprägter zu sein scheint (s. Elliot & Thrash, 2002).

Auch bei den drei anderen metamotivationalen Orientierungen sowie der Gesamtmotivation zeigten sich signifikante Geschlechtsunterschiede: So weisen Männer bei der *direkten Vermeidung* signifikant höhere Werte als Frauen in den Bereichen „Unterrichten“ und „Tradition und Moral“ auf; sie instrumentalisieren diese Bereiche also mehr (v.a. in Bezug auf den Erhalt von Anerkennung durch andere) als Frauen.

Bei der *indirekten Vermeidung* erzielten Frauen in den Bereichen „Sport und Bewegung“ sowie „Tradition und Moral“ signifikant höhere Mittelwerte als Männer, was auf eine größere Sensibilität der Frauen für soziale Anforderungen in diesen beiden Bereichen schließen lässt.

Signifikante Haupteffekte des Faktors „Geschlecht“ in der *Gesamtmotivation* ergeben sich im Inhaltsbereich „Gesundheit“, wo die Werte der Frauen höher sind als die der Männer, und im Bereich „Sex“, bei dem Männer höhere Mittelwerte erzielen. Diese Haupteffekte sind zurückzuführen auf die jeweils ausgeprägteren Werte in der *direkten Annäherungsorientierung*.

Dagegen ist der signifikante Haupteffekt beim Bereich „Unterrichten“ (Männer erzielen höhere Werte als Frauen) den höheren Mittelwerten der Männer bei der *direkten Vermeidung* zuzuschreiben.

Einzelne Unterschiede in den *Studienfachgruppen* lassen wir uninterpretiert, da der varianzanalytische Haupteffekt in der Variable „Studienfach“ beinahe signifikant war ( $F = 2,93$ ;  $p = .055$ ).

Die Ergebnisse unserer empirischen Studie unterliegen einigen methodischen Einschränkungen: So wurde die Überprüfung unseres Messinstruments (des TEMEO-Fragebogens) und die Hypothesenprüfungen an derselben Stichprobe vorgenommen; eine erneute Überprüfung der revidierten Fassung des TEMEO an einer anderen Stichprobe erscheint daher (wie bereits mehrfach erwähnt) erforderlich.

Dabei sollte die Zahl der  $V_{dir}$ -,  $V_{ind}$ - und  $A_{ind}$ -Items pro Inhaltsbereich vergrößert werden, was auch für die Anzahl der  $A_{dir}$ -Items bei den Bereichen zutrifft, die lediglich aus zwei Items bestehen. Die Itemzahlen aller metakognitiven Orientierungen jeden Inhaltsbereichs sollten vergleichbar sein. Zusätzlich könnte man die Zahl der Inhaltsbereiche insgesamt reduzieren, also jene Bereiche auslassen, deren Beitrag zur Varianzaufklärung und/oder deren interne Konsistenzwerte niedrig ausfielen.

Neben der Replikation der hier erhobenen Befunde sollte überprüft werden, ob bzw. inwieweit bestimmte Ergebnisse von sozialen Erwünschtheitsüberlegungen beeinflusst werden: so etwa die niedrigen  $A_{dir}$ -Mittelwerte bei den Inhaltsbereichen „Macht und Prestige“ und „Aggression/Vergeltung“.

Trotz dieser methodischen Selbstkritik hoffen wir, dass wir uns mit dem hier vorgestellten theoretischen Modell der Beziehung zwischen den Zielen und Gründen des Handelns einem besseren Verständnis dieser Konzepte angenähert haben und dass sich das daraus abgeleitete methodische Vorgehen bei der Fragebogenentwicklung auch für andere Vorhaben im Rahmen der Motivationspsychologie als nützlich erweist.

## 1.6 Weiterführende Diskussion

Die Analyse von Regulationsprozessen der Annäherung und Vermeidung bildet gegenwärtig ein dynamisch expandierendes Forschungsgebiet innerhalb der psychologischen Ziel- bzw. Motivationsforschung.

Elliot und Thrash (2002) vertreten sogar die Meinung, dass die Differenzierung zwischen Annäherung und Vermeidung konzeptuell so zentral ist, dass sie unterschiedlichste Ansätze innerhalb der Persönlichkeitspsychologie integrieren könnte. Die Ergebnisse ihrer faktorenanalytischen Untersuchungen zeigen, dass es möglich und sinnvoll ist, die generellen Persönlichkeitskonstrukte „Annäherungstemperament“ und „Vermeidungstemperament“ zu unterscheiden; dabei geht das Annäherungskonstrukt mit Extraversion, positiver Affektivität und Verhaltensaktivierung einher, während das Vermeidungskonstrukt gemeinsam mit Neurotizismus, negativer Affektivität und Verhaltenshemmung einen Faktor bildet. Dabei nehmen diese Autoren zwar an, dass diese generellen, bereichsunspezifischen Temperamente biologische bzw. genetische Grundlagen besitzen und entsprechende Verhaltenstendenzen „energetisieren“; andererseits betonen sie, dass diese allgemeinen „Temperamente“ erst durch sozial-kognitive Ziele auf konkretes, bereichsspezifisches Handeln gerichtet werden. Aufgrund entsprechender Sozialisationserfahrungen (siehe etwa die entsprechenden Szenarien bei Higgins, s.o., 1.2)

und persönlicher Reifung können Individuen lernen, ihre temperamententsprechenden Neigungen zu lenken, indem sie Zielsetzungen als strategisches Mittel nutzen.

Eine Reihe neuerer Untersuchungen (Koestner, Lekes, Powers & Chicoine, 2002; Sheldon & Elliot, 1998; 1999; Sheldon & Houser-Marko, 2001; Sheldon & Kasser, 1998) hat überprüft, inwieweit sich unterschiedlich „autonome“ Zielsetzungen auf die aufgewendete Anstrengung für die Zielerreichung sowie auf das subjektive Wohlergehen im Anschluss an die erfolgte Zielerreichung auswirken.

In Übereinstimmung mit der Selbstbestimmungstheorie (SDT) werden vier verschiedene Gründe für die jeweilige Zielerreichung unterschieden, nämlich *externale* (z.B. „weil jemand dies von Ihnen erwartet/von Ihnen wünscht“) und *introjizierte* (z.B. „weil Sie sich beschämt, schuldig oder besorgt fühlen würden, wenn Sie es nicht tun“), ferner *identifizierte* (z.B. „weil Sie wirklich davon überzeugt sind, dass es ein wichtiges Ziel ist“) sowie *intrinsische* Gründe (z.B. „weil das Ziel Spaß und Freude bringt“) – Gründe, die von „hoch kontrolliert“ bis zu „hoch autonom“ rangieren. (Interessanterweise wird der sog. *integrierte Regulationsstil* in diesen Studien nicht erfasst.)

Die beiden „autonomen“ Ziele (also intrinsisch und identifiziert) werden auch als „selbst-übereinstimmend“ (self-concordant) bezeichnet: Da sie entweder aufgrund starken eigenen Interesses oder aufgrund persönlicher Überzeugungen angestrebt werden, wird ihr Ursprung als internal wahrgenommen, d.h. er resultiert aus dem Kern der eigenen Person – dem Selbst. Im Gegensatz dazu liegt der „wahrgenommene Ort der Kausalität“ für externe Verlockungen und Zwänge sowie für introjizierte Sanktionen (gekennzeichnet durch Angst und Schuld) phänomenal außerhalb des eigenen Selbst (s.a. Sheldon & Elliot, 1999).

Selbst-übereinstimmende Ziele sollten also zu größerem Fortschritt bei der Zielerreichung (vermittelt über eine vermehrte Anstrengung) führen, im Vergleich zu *nicht* mit dem Selbst übereinstimmenden Zielen.

Koestner et al. (2002) konnten in einer Meta-Analyse der publizierten Studien zu dieser These sowie in zwei eigenen Studien bestätigen, dass selbst-übereinstimmende Ziele signifikant positiv mit Zielerreichung verbunden sind; Individuen, deren Ziele ihre intrinsischen Interessen und integrierten Überzeugungen widerspiegeln, machen mit größerer Wahrscheinlichkeit Fortschritte im Hinblick auf die Erreichung dieser Ziele als Personen, deren Ziele aus externalen oder introjizierten Zwängen resultieren.

Übrigens erwies es sich zusätzlich als vorteilhaft, wenn die Pbn ihre Ziele mit Vorsätzen bzw. „Realisierungsintentionen“ (also Vornahmen bezüglich des konkreten Beginns der Zielhandlung und der Art und Weise ihrer Ausführung, vgl. z.B. Gollwitzer & Malzacher, 1996) ausgestattet hatten.

Eine weitere Meta-Analyse entsprechender Studien erbrachte den Nachweis, dass Fortschritte in der Zielerreichung einhergehen mit vermehrtem positivem Wohlergehen; dabei ist dies v.a. dann zu beobachten, wenn es sich um selbst-übereinstimmende Ziele handelt (vgl. Sheldon & Elliot, 1999; Sheldon & Kasser, 1998) bzw. um solche, welche die fundamentalen psychologischen Bedürfnisse nach Kompetenz, Selbstbestimmung und Verbundenheit mit anderen Menschen (s. Deci & Ryan, z.B. 2000) befördern. Re-

zente Studien legen nahe, dass die Beziehungen zwischen Selbstübereinstimmung und Zielfortschritt sowie Zielfortschritt und Wohlergehen zweiseitig verlaufen: So konnten Sheldon und Houser-Marko (2001) nachweisen, dass der Zielfortschritt nicht nur in größerem Wohlergehen resultiert; dieses erhöhte Wohlergehen fördert auch das Setzen selbst-übereinstimmender Ziele, was wiederum das Erreichen weiterer Ziele und entsprechend steigendes Wohlbefinden begünstigt. Der gesamte Prozess scheint also einer nach oben verlaufenden Spirale zu gleichen.

Diese Studien belegen die empirische Fruchtbarkeit des SDT-Modells. Wir glauben jedoch, dass sich diese positiven Ergebnisse in Bezug auf die sog. „selbst-konkordanten“ Ziele auch nach unserem Modell reinterpreten lassen. Zum einen gibt es (wie oben erwähnt) Überlappungen zwischen unseren Unterscheidungen und denen der SDT; zum anderen vermuten wir, dass möglicherweise noch eindeutiger Ergebnisse erzielt werden könnten, wenn statt der beiden „autonomen“ bzw. „selbst-konkordanten“ Ziele die beiden metatetelischen Annäherungsorientierungen und statt der beiden „kontrollierenden“ bzw. „nicht selbst-konkordanten“ Ziele unsere beiden metatetelischen Vermeidungsorientierungen erfasst werden.

Denn das Erleben von Autonomie dürfte u. E. nur eine (wenn auch wichtige) Quelle der metatetelischen Annäherungsorientierung sein, die zudem in unserem westlichen, „individualistischen“ Kulturkreis besonders ausgeprägt zu sein scheint (vgl. kritisch dazu Schwartz, 2000). In sog. „kollektivistischen“ Kulturen etwa Ostasiens oder Lateinamerikas dürfte dagegen die Autonomie des Handelns gegenüber der Übereinstimmung der Handlungsziele mit den Werten und Normen der jeweiligen Gesellschaft bzw. mit dem „wichtigen anderen“ an Bedeutung verlieren.

Während Menschen in individualistischen Kulturen persönliche Ziele anstreben, die ihre persönlichen Wünsche und Bedürfnisse reflektieren, verfolgen Menschen in kollektivistischen Kulturen eher gemeinschaftliche Ziele, die den Wünschen, Bedürfnissen und Normen der „wichtigen anderen“ entsprechen (s. Triandis, 1995).

So fanden Oishi und Diener (2001), dass das Wohlergehen von asiatischen Amerikanern bzw. von Japanern eher durch das Erreichen von Zielen gefördert wurde, die „Eltern und Freunde“ glücklich machten und deren Erwartungen entsprachen (= sog. interdependente Ziele); dagegen hing das Wohlergehen europäischer Amerikaner davon ab, ob sie Ziele erreichten, die sie aus „intrinsischen“ Gründen anstrebten („weil es Spaß macht“).

In der Terminologie der SDT sind die „interdependenten“ Ziele als „kontrolliert“ bzw. „external“ anzusehen; nach unserem Modell dürften sie dagegen der metatetelischen Orientierung der „indirekten Annäherung ( $A_{ind}$ )“ entsprechen.

Die nächstliegende Interpretation dieses Ergebnisses von Oishi und Diener besteht wohl darin, dass für Angehörige kollektivistischer Kulturen Bedürfnisse wie die Verbundenheit bzw. Harmonie mit anderen bedeutsamer für das eigene Wohlergehen sind als das „Autonomie“-Bedürfnis.

Im Gegensatz dazu interpretierten Oishi und Diener (a.a.O.) ihre Ergebnisse als Hinweis darauf, dass in kollektivistischen Kulturen die Ziele anderer so zentral sind, dass sie als

persönliche Ziele erlebt werden (so Markus & Kitayama, 1991; ähnlich auch Deci & Ryan, 2000, p. 246).

Es kann dann allerdings gefragt werden, ob sich in kollektivistischen Kulturen überhaupt sinnvoll zwischen „autonomen“ und „fremdbestimmten“ Zielen i.S. der SDT-Theorie unterscheiden lässt. Das Ergebnis der Untersuchung von Oishi und Diener (2001) bedeutet zumindest, dass das, was jeweils als „autonom“ bzw. „kontrolliert“ erlebt wird, kulturabhängig ist und möglicherweise auch im Einzelfall variieren kann; die individuelle Auffassung von „Autonomie“ müsste also jeweils gesondert empirisch erfasst werden. Andernfalls setzt sich das SDT-Modell dem Vorwurf aus, sich möglichen Falsifikationen gegenüber zu immunisieren.

Übrigens sind außer der von der SDT postulierten Fremdbestimmtheit des Handelns noch weitere Gründe für die enge Verknüpfung von Vermeidungszielen und Indikatoren psychischen Leids (wie etwa Neurotizismus, Angst und negatives Wohlbefinden; vgl. a. Emmons, 1996) empirisch ermittelt worden: So fanden z.B. Emmons und Kaiser (1996), dass Vermeidungsbestrebungen im Vergleich zu Annäherungsbestrebungen als signifikant weniger erwünscht, weniger erfolgreich beendet, als weniger wichtig und als weniger sozial unterstützt eingeschätzt werden.

Die Einschätzung, wonach Vermeidungsziele weniger erfolgreich beendet werden als Annäherungsziele, lässt sich nach Schwarz (1990) auch mit einer kognitiven Asymmetrie zwischen Annäherungs- und Vermeidungssituationen erklären. Danach bedarf es nur eines einzigen gangbaren Weges zu einem Annäherungsziel. Um jedoch ein unerwünschtes Ergebnis zu vermeiden, müssen alle möglichen Wege zu diesem Ziel identifiziert und blockiert werden, was kognitiv erheblich aufwändiger und schwerer zu erreichen ist. -

Insgesamt sind wir also der Meinung, dass das Autonomie- bzw. Kontrollerleben beim Handeln zwar ein wichtiger, aber nicht der einzige Grund für eine Annäherungs- oder Vermeidungsorientierung ist. Die Konzeption der metatetischen Annäherungs- vs. Vermeidungsorientierungen ist u. E. umfassender und präziser. Die genaue Beziehung zwischen den unterschiedlichen Konzeptionen ist allerdings auch eine empirisch zu prüfende, derzeit noch offene Fragestellung für künftige Untersuchungen.

## 1.7 Literatur

- Abele-Brehm, A. & Gendolla, G. H. E. (2000). Motivation und Emotion. In J. H. Otto, H. A. Euler und H. Mandl (Hg.), *Emotionspsychologie. Ein Handbuch* (S. 297-306). Weinheim: Psychologie Verlags Union.
- Ames, C. (1992). Classrooms: Goals, structures, and student motivation. *Journal of Educational Psychology*, 84, 261-271.
- Arnold, M. B. (1960). *Emotion and personality*. New York: Columbia University Press.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton, N.J.: Van Nostrand.

- Barron, K. E. & Harackiewicz, J. M. (2001). Achievement goals and optimal motivation: Testing multiple goal models. *Personality and Social Psychology, 80*, 5, 706-722.
- Bindra, D. (1959). *Motivation: A systematic reinterpretation*. New York: Ronald Press.
- Bindra, D. (1969). A unified interpretation of emotion and motivation. *Annual New York Academy of Science, 159*, 1071-1083.
- Borkenau, P. & Ostendorf, F. (1993). *NEO-Fünf-Faktoren Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae. Handanweisung*. Göttingen: Hogrefe.
- Brandtstädter, J. (1982). Apriorische Elemente in psychologischen Forschungsprogrammen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 13*, 267-277.
- Brandtstädter, J. (1985). Emotion, Kognition, Handlung: Konzeptuelle Beziehungen. In L. H. Eckensberger und E.-D. Lantermann (Hg.), *Emotion und Reflexivität* (S. 252-267). München: Urban & Schwarzenberg.
- Brunstein, J. E. & Maier, G. W. (1996). Persönliche Ziele: Ein Überblick zum Stand der Forschung. *Psychologische Rundschau, 47*, 146-160.
- Bühler, K. (1922). *Die geistige Entwicklung des Kindes* (3. Auflage). Jena: Fischer.
- Buss, A. R. (1978). Causes and reasons in attribution theory: A conceptual critique. *Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 36*, 11, 1311-1321.
- Buss, D. M. (1999). *Evolutionary psychology: The new science of the mind*. Boston u.a.: Allyn and Bacon.
- Cameron, J. & Pierce, W. D. (1994). Reinforcement, reward and intrinsic motivation: A meta-analysis. *Review of Educational Research, 64*, 363-423.
- Cameron, J., Banko, K. M. & Pierce, W. D. (2001). Pervasive negative effects of rewards on intrinsic motivation: The myth continues. *The Behavior Analyst, 24*, 1-44.
- Cantor, N. & Kihlstrom, J. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Carver, C. S. & Baird, E. (1998). The American dream revisited: Is it what you want or why you want it that matters? *Psychological Science, 9*, 298-292.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Cofer, C. N. & Appley, M. H. (1964). *Motivation: Theory and research*. New York: Wiley.
- Covington, M. V. & Mueller, K. J. (2001). Intrinsic versus extrinsic motivation: An approach-avoidance reformulation. *Educational Psychology Review, 13*, 2, 157-177.
- Crowe, E. & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 69*, 117-132.



- Csikszentmihalyi, M. (1975/1975). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco: Jossey-Bass (deutsch: *Das Flow-Erlebnis*. Stuttgart: Klett-Cotta, 1987<sup>2</sup>)
- Csikszentmihalyi, M. (1992). *Flow: das Geheimnis des Glücks*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- de Charms, R. (1988). *Personal causation*. New York: Academic.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.
- Deci, E. L., Koestner, R. & Ryan, R. M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin*, 125, 627-667.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Vol. 38. Perspectives on motivation* (pp. 237-288). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1993). Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. *Zeitschrift für Pädagogik*, 39, 223-238.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (2000). The „what“ and „why“ of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 4, 227-268.
- Eagly, A. H. (1987). Sex differences in social behavior: A social role interpretation. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Eagly, A. H. & Wood, W. (1999). The origin of sex differences in human behavior. Evolved dispositions versus social roles. *American Psychologist*, 54, 6, 408-423.
- Eisenberger, R. & Cameron, J. (1996). The detrimental effects of reward: Myth or reality? *American Psychologist*, 51, 1153-1166.
- Eisenberger, R., Pierce, W. D. & Cameron, J. (1999). Effects of reward on intrinsic motivation: Negative, neutral, or positive. *Psychological Bulletin*, 125, 677-691.
- Elliott, A. J. & Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: Approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 5, 804-818.
- Elliott, A. J., Sheldon, K. M. & Church, M. (1997). Avoidance personal goals and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 915-927.
- Elliott, A. & Covington, M. V. (2001). Approach and avoidance motivation. *Educational Psychology Review*, 13 (2), 73-90.
- Elliott, A. J. & McGregor, H. A. (2001). A 2x2 achievement goal framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 501-519.
- Elliott, A. & Thrash, T. M. (2001). Achievement goals and the hierarchical model of achievement motivation. *Educational Psychology Review*, 13 (2), 139-156.

- Emmons, R. A. (1989). The personal striving approach to personality. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 87-126). Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Emmons, R. A. (1996). Striving and feeling: Personal goals and subjective well-being. In P. M. Gollwitzer and J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 313-337). New York: Guilford Press.
- Emmons, R. A. (1999). *The psychology of ultimate concerns. Motivation and spirituality in personality*. New York: Guilford Press.
- Emmons, R. A. & Kaiser, H. (1996). Goal orientation and emotional well-being: Linking goals and affect through the self. In A. Tesser and L. Martin (Eds.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and self-regulation* (pp. 79-98). New York: Plenum.
- Ferenczi, S. (1909). Introjektion und Übertragung. *Jahrbuch für psychoanalytische und psychotherapeutische Forschungen, Bd. 1*. Leipzig und Wien: Deuticke.
- Freud, S. (1920). *Jenseits des Lustprinzips*. Gesammelte Werke, Bd. 13, S. 3-69.
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frijda, N. H. & Zeelenberg, M. (2001). Appraisal: What is the dependent? In K. R. Scherer, A. Schorr and T. Johnstone (Eds.), *Appraisal processes in emotion. Theory, methods, research* (pp. 141-157). Oxford u.a.: Oxford University Press.
- Gensicke, T. (2002). Individualität und Sicherheit in neuer Synthese? In Deutsche Shell (Hg.), *Jugend 2002. Zwischen pragmatischem Individualismus und robustem Materialismus* (S. 139-213). Frankfurt/M.: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Gollwitzer, P. M. & Malzacher, J. T. (1996). Absichten und Vorsätze. In J. Kuhl und H. Heckhausen (Hg.), *Motivation, Volition und Handlung. Enzyklopädie der Psychologie. Motivation und Emotion, 4* (S. 427-469). Göttingen: Hogrefe.
- Greve, W. (1994). *Handlungsklärung. Die psychologische Erklärung menschlicher Handlungen*. Bern u.a.: Huber.
- Hays, W. L. (1988). *Statistics*. London u.a.: Holt, Rinehart & Winston.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln* (2., völlig überarbeitete und ergänzte Auflage). Berlin: Springer.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review, 94*, 319-340.
- Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, pp. 93-136). New York: Academic Press.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist, 52* (12), 1280-1300.

- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In: M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 1-46). San Diego: Academic.
- Higgins, E. T., Bond, R. N., Klein, R. & Strauman, T. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 5-15.
- Higgins, E. T., Roney, C., Crowe, E. & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 276-286.
- Higgins, E. T., Shah, J. & Friedman, R. S. (1997). Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 515-525.
- Hocutt, M. (1974). Aristotle's four because. *Philosophy*, 49, 385-400.
- Izard, C. E. (1971). *The face of emotion*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- James, W. (1890/1918). *The principles of psychology* (vol. 2). New York: Dover Publications.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychological Bulletin*, 22, 280-287.
- Kasser, T. & Ryan, R. M. (2001). Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals. In P. Schmuck and K. M. Sheldon (Eds.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human striving* (pp. 116-131). Göttingen: Hogrefe & Huber.
- Kasser, T. & Ahuvia, A. (2002). Materialistic values and well-being in business students. *European Journal of Social Psychology*, 32, 137-146.
- Killeen, P. R. (2001). The four causes of behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 10 (4), 136-141.
- Klages, H. (1984). Wertorientierungen im Wandel. Rückblick, Gegenwartsanalysen, Prognosen. Frankfurt a.M.: Campus.
- Klinger, E. (1971). *Structure and functions of fantasy*. New York: Wiley.
- Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and the incentives in people's lives*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Koestner, R., Lekes, N., Powers, T. A. & Chicoine, E. (2002). Attaining goals: Self-concordance plus implementation intentions equals success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1, 231-244.
- Kruglanski, A. W. (1975). The endogenous-exogenous partition in attribution theory. *Psychological Review*, 82, 387-406.

- Kruglanski, A. W. (1979). Causal explanation, teleological explanation: On radical particularism in attribution theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 37, 9, 1447-1457.
- Laucken, U. (1974). *Naive Verhaltenstheorie*. Stuttgart: Klett.
- Laucken, U. (2000). Der Sozialkonstruktivismus und die semantische Wissenschaft vom Menschen. *Handlung, Kultur, Interpretation*, 9, 37-65.
- Laucken, U. & Mees, U. (1996). Motivationspsychologisches Umgangswissen als kulturell tradiertes Ordnungsangebot. In J. Kuhl und H. Heckhausen (Hg.), *Motivation, Volition und Handlung. Enzyklopädie der Psychologie. Motivation und Emotion*, 4. (S. 3-68). Göttingen: Hogrefe.
- Lazarus, R. S. & Smith, C. A. (1988). Knowledge and appraisal in the cognition-emotion relationship. *Cognition and Emotion*, 2 (4), 281-300.
- Little, B. R. (1989). Personal projects analysis: Trivial pursuits, magnificent obsessions, and the search for coherence. In D. M. Buss and N. Cantor (Eds.), *Personality psychology: Recent trends and emerging directions* (pp. 15-31). New York: Springer Verlag.
- Markus, H. R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. & Lowell, E. L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McClelland, D., Koestner, R. & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96, 4, 680-702.
- McDougall, W. (1908/1921). *An introduction to social psychology*. Boston: John W. Luce.
- McReynolds, P. (1971). The nature and assessment of intrinsic motivation. In P. McReynolds (Ed.), *Advances on psychological assessment* (Vol. 2). Palo Alto: Science and Behavior Books.
- Mees, U. (1985). Was meinen wir, wenn wir von Gefühlen reden? Zur psychologischen Textur von Emotionswörtern. *Sprache & Kognition*, 1, 2-20.
- Mees, U. (1991). *Die Struktur der Emotionen*. Göttingen: Hogrefe.
- Mees, U. (1999). Sprache, Gefühle und Handlungen. In J. Straub und H. Werbik (Hg.), *Handlungstheorie: Begriff und Erklärung* (S. 287-317). Frankfurt/New York: Campus.
- Mischel, W. (1996). From goal intentions to will power. In P. M. Gollwitzer and J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action. Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 197-219). New York: Guilford Press.
- Mowrer, O. H. (1960). *Learning theory and behavior*. New York: Wiley.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.

- Oishi, S. & Diener, E. (2001). Goals, culture, and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 12, 1674-1682.
- Plutchik, R. (1962). *The emotions: Facts, theories and a new model*. New York: Random House.
- Reiss, S. (2000). *Who am I? The 16 basic desires that motivate our behavior and define our personality*. New York: Tarcher Putnam.
- Reiss, S. (2001). The Reiss Profile of fundamental goals and motivational sensitivities. Examiner and technical manual. Ohio: IDS Publishing Corporation.
- Reiss, S. & Haverkamp, S. M. (1998). Toward a comprehensive assessment of fundamental motivation: Factor structure of the Reiss Profile. *Psychological Assessment*, 10, 97-106.
- Reiss, S., Peterson, R. A., Gussky, D. M. & McNally, R. J. (1986). Anxiety sensitivity, anxiety frequency and the prediction of fearfulness. *Behavior, Research and Therapy*, 24, 1-8.
- Rheinberg, F. (2000). *Motivation* (3., überarbeitete und erweiterte Auflage). Stuttgart: Kohlhammer.
- Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotions: A structural theory. In P. Shaver (Ed.), *Review of personality and social psychology: Emotions, relationships, and health* (Vol. 5, pp. 11-36). Beverly Hills: Sage.
- Rozin, P. (1999). Preadaptation and the puzzles and properties of pleasure. In D. Kahnemann, E. Diener and N. Schwarz (Eds.), *Wellbeing: The foundations of hedonic psychology* (p. 109-133). New York: Russell Sage Foundation.
- Ryan, R. M. & Connell, J. P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: Examining reasons for acting in two domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 5, 749-761.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 1, 68-78.
- Ryan, R. M., Sheldon, K. M., Kasser, T. & Deci, E. L. (1996). All goals are not created equal: An organismic perspective on the nature of goals and their regulation. In P. M. Gollwitzer and J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 7-26). New York: Guilford.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins and R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, pp. 527-561). New York: Guilford Press.
- Schwartz, B. (2000). Self-determination. The tyranny of freedom. *American Psychologist*, 55, 1, 79-88.
- Shah, J., Higgins, E. T. & Friedman, R. S. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Psychology*, 74 (2), 285-293.

- Shah, J. & Higgins, E. T. (2001). Regulatory concern and appraisal efficiency: The general impact of promotion and prevention. *Journal of Personality and Social Psychology, 80* (5), 693-705.
- Sheldon, K. M. & Elliott, A. J. (1998). Not all personal goals are personal: Comparing autonomous and controlled reasons as predictors of effort and attainment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 546-557.
- Sheldon, K. M. & Elliott, A. J. (1999). Goal striving, need-satisfaction, and longitudinal well-being: The self-concordance model. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 482-497.
- Sheldon, K. M. & Houser-Marko, L. (2001). Self-concordance, goal attainment, and the pursuit of happiness: Can there be an upward spiral? *Journal of Personality and Social Psychology, 80*, 152-165.
- Sheldon, K. M. & Kasser, T. (1998). Pursuing personal goals: Skills enable progress, but not all progress is beneficial. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 1319-1331.
- Smedslund, J. (1988). *Psycho-Logic*. Berlin: Springer.
- Smedslund, J. (1997). *The structure of psychological common sense*. Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum Ass.
- Tanner, W. P, Jr. & Swets, J. A. (1954). A decision-making theory of visual detection. *Psychological Review, 61*, 401-409.
- Tomkins, S: S. (1962). Affect, imagery, and consciousness: Vol. 1. The positive affects. New York: Springer.
- Triandis, H. C. (1995). Individualism and collectivism. Boulder, CO: Westview.
- Vallerand, R. J. (1997). Toward a hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 271-360): San Diego: Academic.
- Veroff, J. (1969). Social comparison and the development of achievement motivation. In C. P. Smith (Ed.), *Achievement-related motives in children* (pp. 46-101). New York: Russel Sage Foundation.
- von Wright, G. H. (1974). *Erklären und Verstehen*. Frankfurt a.M.: Athenäum.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer.
- White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, 66*, 297-333.
- Winter, D. G. (1973). *The power motive*. New York: The Free Press.
- Winter, D. G. (1987). Enhancement of an enemy's power motivation as a dynamic conflict escalation. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 41-46.
- Woodworth, R. S. (1918). *Dynamic psychology*. New York: Columbia University Press.
- Young, P. T. (1959). The role of affective processes in learning and motivation. *Psychological Review, 66*, 104-125..

## 1.8 ANHANG

### Die 153 überprüften Items des „Fragebogens zur Erfassung fundamentaler telischer und metatelischer Orientierungen (TEMEO)“

ANHANG A:

Die 16 faktorenanalytisch extrahierten Wert- bzw. Zielbereiche ( $A_{dir}$  - Items):

1. Sport (aufgeklärte Varianz 6,97 %,  $\alpha = .90$ )
  - a) Ich liebe es, mich sportlich zu betätigen.
  - b) Für Sport und körperliche Bewegung habe ich nichts übrig. (*umgekehrte Polung*)
  - c) Ich bin ein sportlicher Typ.
  - d) Wenn ich mich sportlich betätige, fühle ich mich ganz lebendig.
  
2. Kinder und Familie (aufgeklärte Varianz 5,99 %,  $\alpha = .79$ )
  - a) Ich brauche keine eigenen Kinder, um glücklich zu sein. (*umgekehrte Polung*)
  - b) Ich kann mir ein Leben ohne eigene Kinder gar nicht vorstellen.
  - c) Ich liebe Kinder über alles.
  - d) Meine Familie ist das Wichtigste in meinem Leben.
  
3. Macht und Prestige (aufgeklärte Varianz 5,49 %,  $\alpha = .66$ )
  - a) Macht und Einfluss sind meine wichtigsten Lebensziele.
  - b) Das Wichtigste bei meiner Berufswahl ist – bzw. war – mein Verdienst.
  - c) Akademische Titel oder andere Ehrungen beeindruckten mich sehr.
  - d) Ich wetteifere lieber mit anderen, als mit ihnen zusammenzuarbeiten.
  
4. Partnerschaft (aufgeklärte Varianz 4,51 %,  $\alpha = .79$ )
  - a) Erst mit einem Partner/einer Partnerin macht mein Leben für mich Sinn.
  - b) Ohne eine feste Beziehung käme ich mir unvollständig vor.
  - c) Ehrlich gesagt brauche ich keine Liebesbeziehung, um glücklich zu sein. (*umgekehrte Polung*)
  - d) Eine glückliche Liebesbeziehung ist für mich das Wichtigste im Leben.

5. Gesundheit (aufgeklärte Varianz 4,42 %,  $\alpha = .80$ )
- a) Ich lebe sehr gesundheitsbewusst.
  - b) Ich achte sehr auf meine Gesundheit.
  - c) Ich mache mir nicht viele Gedanken um meine Ernährung. (*umgekehrte Polung*)
  - d) Meine Gesundheit ist für mich das Wichtigste.
6. Kompetenz und Neugier (aufgeklärte Varianz 3,74 %,  $\alpha = .62$ )
- a) Verglichen mit anderen bin ich äußerst ehrgeizig.
  - b) Alles was ich tue, muss möglichst perfekt sein.
  - c) Ich bin begierig, immer neues Wissen zu erwerben.
  - d) Anspruchsvolle Aufgaben sind für mich eine Herausforderung, um mein Können zu erproben.
7. Soziale Anerkennung/Gemeinschaftsorientierung (aufgeklärte Varianz 3,46 %,  $\alpha = .60$ )
- a) Mein größter Wunsch ist, dass mich möglichst viele Personen sympathisch finden.
  - b) Was andere von mir halten, ist mir ganz egal. (*umgekehrte Polung*)
  - c) Bei berechtigter Kritik an mir „vor aller Augen“ würde ich vor Scham vergehen.
  - d) Ich tue das, was ich für wichtig halte, ohne mich groß um die Meinungen anderer zu kümmern. (*umgekehrte Polung*)
8. Sex (aufgeklärte Varianz 2,96 %,  $\alpha = .72$ )
- a) Sex ist für mich das Schönste im Leben.
  - b) Ich habe sehr intensive sexuelle Bedürfnisse.
  - c) Ehrlich gesagt finde ich Sex eher abstoßend und langweilig. (*umgekehrte Polung*)
9. Aggression bzw. Vergeltung (aufgeklärte Varianz 2,74 %,  $\alpha = .55$ )
- a) Manche Leute halten mich für streitsüchtig.
  - b) Ich sinne oft und lange auf Genugtuung für das Unrecht, das mir zugefügt wurde.
  - c) Ich bin überhaupt nicht nachtragend. (*umgekehrte Polung*)
10. Tradition und Moral (aufgeklärte Varianz 2,54 %,  $\alpha = .48$ )
- a) Tradition und Sitte sollten meiner Meinung nach viel stärker beachtet werden.



- b) Ich bin auf vieles stolz, was unsere Vorfahren geleistet haben.
- c) „Ehre“ und „Anstand“ sind für mich überholte Werte. (*umgekehrte Polung*)
11. Unterrichten (aufgeklärte Varianz 2,30 %,  $\alpha = .71$ )
- a) Ich freue mich sehr, wenn ich andere an meinem Wissen bzw. Können teilhaben lassen kann.
- b) Ich erkläre anderen gerne Dinge.
- c) Es macht mir große Freude, anderen etwas beizubringen.
12. Kunst und Kultur (aufgeklärte Varianz 2,18 %,  $\alpha = .69$ )
- a) Ein Leben ohne intensive Kunsterlebnisse kann ich mir nicht vorstellen.
- b) Für Kunst und Kultur kann ich mich nicht so recht begeistern. (*umgekehrte Polung*)
13. Religiosität bzw. Glaube (aufgeklärte Varianz 2,0 %,  $\alpha = .79$ )
- a) Ein Leben ohne Glaube wäre für mich ohne Sinn.
- b) Ich bin kein sehr gläubiger Mensch. (*umgekehrte Polung*)
14. Soziales Engagement bzw. Helfen (aufgeklärte Varianz 1,94 %,  $\alpha = .48$ )
- a) Ich tue viel für die Verbesserung unserer Gesellschaft bzw. unserer Umwelt.
- b) Ich richte mein Leben aus Überzeugung nach festen moralischen Prinzipien aus.
- c) Für andere da zu sein gibt meinem Leben erst Sinn.
15. Hedonismus (aufgeklärte Varianz 1,90 %,  $\alpha = .40$ )
- a) Essen und Trinken gehören für mich zu den schönsten Freuden des Lebens.
- b) Musik macht mein Leben erst schön.
- c) Ich möchte im Leben vor allem Spaß haben und mich amüsieren.
16. Unabhängigkeit bzw. Individualismus (aufgeklärte Varianz 1,73 %,  $\alpha = .55$ )
- a) Meine Unabhängigkeit und persönliche Freiheit sind mir das Wichtigste im Leben.
- b) Auch in einer engen gefühlsmäßigen Beziehung ist mir meine persönliche Freiheit sehr wichtig.

*ANHANG B:***Die A<sub>ind</sub>-, V<sub>dir</sub>- und V<sub>ind</sub>-Items**

*Anmerkung:* Alle nachfolgenden Items sind zu ihrer besseren Identifizierung fortlaufend nummeriert (von Nr. 1 bis Nr. 101).

Bei den A<sub>ind</sub>-Items wird der jeweilige Zielbereich in Klammern vermerkt.

**1. Sport und Bewegung**

A<sub>ind</sub>:

- Das Schönste am Sport ist das Gemeinschaftserleben unter Gleichgesinnten. (*soziale Anerkennung/Gemeinschaftsorientierung*) (Nr. 1)
- Ich treibe Sport, um fit und gesund zu bleiben. (*Gesundheit*) (Nr. 2)

V<sub>dir</sub>:

- Ich bewege mich viel, weil mir mein Gewicht Sorgen macht. (Nr. 3)
- Körperliche Bewegung ist für mich das beste Mittel, um abzuschalten. (Nr. 4)

V<sub>ind</sub>:

- Ich mache Sport, damit ich mich mit meiner Figur unter die Leute trauen kann. (Nr. 5)
- Ich mache eigentlich nur auf Drängen anderer Sport. (Nr. 6)

**2. Kinder und Familie**

A<sub>ind</sub>:

- Mit eigener Familie wird man doch mehr anerkannt als ohne. (*Macht und Prestige*) (Nr. 7)
- Eigene Kinder bieten die beste Möglichkeit, die eigenen Wertvorstellungen weiterzugeben. (*Macht und Prestige*) (Nr. 8)

V<sub>dir</sub>:

- Ohne eigene Kinder bzw. Familie wäre mein Leben unausgefüllt und leer. (Nr. 9)
- Ohne eigene Kinder und Familie käme ich mir nutzlos vor. (Nr. 10)

V<sub>ind</sub>:

- Wer keine eigenen Kinder großzieht, braucht sich nicht zu wundern, wenn sich im Alter niemand um ihn kümmert. (Nr. 11)
- Wer sich gegen eigene Kinder entscheidet, gilt leicht als egoistisch. (Nr. 12)

### 3. Macht und Prestige

A<sub>ind</sub>:

- Ich möchte andere beeindrucken, damit sie mich bei der Verwirklichung meiner Ziele unterstützen. (Nr. 13)
- Ich möchte, dass mich die anderen achten und bewundern, damit ich auf sie Einfluss nehmen kann. (Nr. 14)
- Je mehr Leuten ich Anweisungen geben kann, desto höher ist mein Ansehen. (Nr. 15)
- Ich möchte Einfluss haben, um etwas bewegen und bewirken zu können. (Nr. 16)

V<sub>dir</sub>:

- Wenn andere besser abschneiden als ich, bin ich ganz schön neidisch auf sie. (Nr. 17).
- Ohne Macht und Einfluss würde meine Selbstachtung leiden. (Nr. 18)
- Ich möchte, dass mich die anderen respektvoll behandeln, sonst geht meine Selbstachtung „in den Keller“. (Nr. 19)
- Wenn ich es nicht schaffe, anderen zu imponieren, bin ich mit mir unzufrieden. (Nr. 20)
- Wenn sich meine Bekannten mehr leisten können als ich, kann ich manchmal ganz schön neidisch auf sie sein. (Nr. 21)

V<sub>ind</sub>:

- Ich versuche, mich immer durchzusetzen, damit ich nicht als Schwächling gelte. (Nr. 22)
- Es ist mir wichtig, eine angesehene berufliche Position zu haben, um nicht als Versager dazustehen. (Nr. 23)
- Ich möchte in der Gesellschaft etwas darstellen, damit ich die Erwartungen mir nahe stehender Personen nicht enttäusche. (Nr. 24)
- Eine bestimmte soziale Position ist mir wichtig, um nicht als Versager dazustehen. (Nr. 25)
- Wer nichts hat, wird von den anderen leicht missachtet. (Nr. 26)

### 4. Partnerschaft

A<sub>ind</sub>:

- Ich kann Sex nur mit jemandem genießen, den ich auch liebe. (*Sex*) (Nr. 27)
- Mit einem Partner/einer Partnerin wird man doch mehr respektiert als ohne. (*Macht und Prestige*) (Nr. 28)

V<sub>dir</sub>:

- Ohne enge gefühlsmäßige Beziehung ist das Leben sehr schwer. (Nr. 29)
- Schon allein, um nicht mehr einsam zu sein, ziehe ich eine Zweierbeziehung dem Single-Dasein vor. (Nr. 30)

V<sub>ind</sub>:

- Meine Freunde und Verwandten machen sich Sorgen, wenn ich keine feste Beziehung habe. (Nr. 31)
- Wenn man lange keinen Partner/keine Partnerin hatte, wird man leicht schief angesehen. (Nr. 32)

## 5. Gesundheit

A<sub>ind</sub>:

- Ich achte auf meine Gesundheit, um mein Leben genießen zu können. (*Hedonismus*) (Nr. 33).
- Ich achte auf meine Gesundheit, um auch anspruchsvolle Aufgaben bewältigen zu können. (*Kompetenz und Neugier*) (Nr. 34)

V<sub>dir</sub>:

- Ich möchte gesund bleiben, weil ich keine Schmerzen ertragen kann. (Nr. 35)
- Wenn ich krank werde, kann ich mich selbst nicht leiden. (Nr. 36)

V<sub>ind</sub>:

- Ich achte sehr auf meine Gesundheit, damit ich keinem zur Last falle. (Nr. 37)
- Ich lebe gesund aus Verantwortung gegenüber den mir nahe stehenden Personen (z.B. meiner Familie). (Nr. 38)

## 6. Kompetenz und Neugier

A<sub>ind</sub>:

- Ich suche häufig nach neuen Herausforderungen, um mit meiner Tüchtigkeit zu beeindrucken. (*Macht und Prestige*) (Nr. 39)
- Ich liebe es, mit meinem Wissen meine Mitmenschen zu beeindrucken. (*Macht und Prestige*) (Nr. 40)

V<sub>dir</sub>:

- Was meine Arbeit angeht, bin ich selbst mein schärfster Kritiker. (Nr. 41)
- Ich gebe bei jeder Arbeit mein Bestes, um vor mir selbst bestehen zu können. (Nr. 42)
- Es beschämt mich sehr, wenn ich etwas nicht weiß, obwohl ich es hätte wissen müssen. (Nr. 43)

- Ich lerne oft Neues, nur um der Langeweile zu entfliehen. (Nr. 44)

V<sub>ind</sub>:

- Bei meiner Arbeit gebe ich mein Bestes, um Fehler und Kritik zu vermeiden. (Nr. 45)
- Ich strenge mich sehr an, um die Leistungserwartungen meiner Vorgesetzten (bzw. Eltern oder Lehrer) nicht zu enttäuschen. (Nr. 46)
- Ich bilde mich in meinen speziellen Interessengebieten ständig weiter, um mich nicht zu blamieren. (Nr. 47)
- Ich bemühe mich, über alles Wichtige in der Welt informiert zu sein, damit man mich in Gesprächen nicht einfach übergehen kann. (Nr. 48)

## 7. Soziale Anerkennung / Gemeinschaftsorientierung

A<sub>ind</sub>:

- Ich pflege meine Beziehungen, weil sie das beste Mittel zum sozialen Aufstieg sind. (*Macht und Prestige*) (Nr. 49)
- Ich suche und halte gern Kontakt zu Leuten, die mir beruflich nützen können. (*Macht und Prestige*) (Nr. 50)

V<sub>dir</sub>:

- Wenn ich nicht in Gesellschaft anderer Menschen bin, fühle ich mich schnell einsam. (Nr. 51)
- Ich langweile mich schnell, wenn ich nicht unter Menschen bin. (Nr. 52)

V<sub>ind</sub>:

- Häufig besuche ich nur deshalb andere Leute oder gehe auf Feste, weil mein Partner/meine Partnerin mich dazu drängt. (Nr. 53)
- Ich komme so mancher Einladung nur deshalb nach, um die Erwartungen meiner Gastgeber nicht zu enttäuschen. (Nr. 54)

## 8. Sex

A<sub>ind</sub>:

- Ohne Sex kann es für mich keine glückliche Liebesbeziehung geben. (*Partnerschaft*) (Nr. 55)
- Eine sexuelle Beziehung fördert mein Ansehen. (*Macht und Prestige*) (Nr. 56)

V<sub>dir</sub>:

- Ich fühle mich unattraktiv, wenn ich längere Zeit keinen Sex hatte. (Nr. 57)
- Ich könnte mir vorstellen, mich auf ein sexuelles Abenteuer einzulassen, weil ich mich einsam fühle. (Nr. 58)

V<sub>ind</sub>:

- Ehrlich gesagt, kommt es schon vor, dass ich beim Sex nur mitmache, um meinen Partner/meine Partnerin nicht zu enttäuschen. (Nr. 59)
- Ich kann mir vorstellen, mich auf jemanden einzulassen, nur um nicht als „verklemmt“ bzw. prüde zu gelten. (Nr. 60)

## 9. Aggression und Vergeltung

A<sub>ind</sub>:

- Nur mit einer gehörigen Portion Rücksichtslosigkeit kommt man im Leben zu Macht und Einfluss. (*Macht und Prestige*) (Nr. 61)
- Nur wer sich für erlittene Kränkungen rächt, verschafft sich Respekt. (*Macht und Prestige*) (Nr. 62)

V<sub>dir</sub>:

- Ein mir zugefügtes Unrecht muss ich vergelten, um meine Selbstachtung nicht zu verlieren. (Nr. 63)
- Eine Kränkung geht mir erst dann aus dem Kopf, wenn ich sie vergolten habe. (Nr. 64)

V<sub>ind</sub>:

- Wer nicht energisch seine „Ellenbogen“ einsetzt, wird von den anderen untergebuttert. (Nr. 65)
- Wer nicht auch manchmal aggressiv ist, wird leicht zum Fußabtreter der anderen. (Nr. 66)

## 10. Tradition und Moral

A<sub>ind</sub>:

- Ich beherrsche meine Wut, um anderen ein Beispiel zu geben. (*Unterrichten*) (Nr. 67)
- Ich komme meinen Verpflichtungen gewissenhaft nach, um mir Respekt zu verschaffen. (*Macht und Prestige*) (Nr. 68)

V<sub>dir</sub>:

- Ich tue fast alles, um ein schlechtes Gewissen zu vermeiden. (Nr. 69)
- Ich komme meinen Verpflichtungen in jedem Fall nach, um mich nicht schämen zu müssen. (Nr. 70)

V<sub>ind</sub>:

- Recht und Ordnung müssen in jeder Gemeinschaft (Familie, Staat usw.) streng beachtet werden, um Strafen zu vermeiden. (Nr. 71)

- Ich verhalte mich absolut gesetzestreu, um jeder Kritik bzw. Strafe zu entgehen. (Nr. 72)

## 11. Unterrichten

A<sub>ind</sub>:

- Ich teile mein Wissen gern mit anderen, wenn ich ihnen dadurch helfen kann. (*Soziales Engagement/Helfen*) (Nr. 73)
- Ich unterweise andere gerne, um mit meinem Wissen glänzen zu können. (*Macht und Prestige*) (Nr. 74)

V<sub>dir</sub>:

- Ich sehe es als meine Pflicht an, das was ich weiß und kann, anderen weiterzugeben. (Nr. 75)
- Wenn ich mein Wissen und meine Erfahrungen nicht weitergeben könnte, käme ich mir unbedeutend vor (Nr. 76)

V<sub>ind</sub>:

- Wenn ich jemandem etwas beibringe, tue ich es möglichst perfekt, damit mir hinterher keiner Vorwürfe machen kann. (Nr. 77)
- Ich teile mein Wissen mit anderen, damit man mich nicht für unkooperativ hält. (Nr. 78)

## 12. Kunst und Kultur

A<sub>ind</sub>:

- Ich betätige mich (im Rahmen meiner Möglichkeiten) gern künstlerisch, um meine Mitmenschen zu beeindrucken. (*Macht und Prestige*) (Nr. 79)
- Kulturelle Veranstaltungen (z.B. Konzerte, Ausstellungen) bieten mir eine gute Möglichkeit, interessante Menschen kennenzulernen. (*Soziale Anerkennung/ Gemeinschaftsorientierung*) (Nr. 80)

V<sub>dir</sub>:

- Beim Hören guter Musik kann ich mich vollkommen entspannen. (Nr. 81)
- Beim Lesen eines guten Buches vergesse ich alle meine Sorgen. (Nr. 82)

V<sub>ind</sub>:

- Kunstveranstaltungen besuche ich oft nur deshalb, weil mein Partner/meine Partnerin mich dazu drängt. (Nr. 83)
- Ehrlich gesagt ist mein Kunstinteresse manchmal nur vorgetäuscht, damit die anderen mich nicht für einen „Kunstbanausen“ halten. (Nr. 84)

13. Religiosität bzw. GlaubeA<sub>ind</sub>:

- Mein Glaube schenkt mir Lebensfreude. (*Hedonismus*) (Nr. 85)

V<sub>dir</sub>:

- Ohne meinen Glauben wäre mein Leben unausgefüllt und leer. (Nr. 86)
- Ohne meinen Glauben wäre ich oft mutlos und verzweifelt. (Nr. 87)

V<sub>ind</sub>:

Ich versuche, mein Leben so zu führen, dass ich Gott nicht enttäusche. (Nr. 88)

14. Soziales Engagement /HelfenA<sub>ind</sub>:

- Ich engagiere mich gesellschaftlich, um unsere Welt mitgestalten zu können. (*Macht und Prestige*) (Nr. 89)

V<sub>dir</sub>:

- Ehrlich gesagt engagiere ich mich für soziale Zwecke, weil es mein Gewissen beruhigt. (Nr. 90)
- Für andere da zu sein, hilft mir die eigenen Sorgen zu vergessen. (Nr. 91)

V<sub>ind</sub>:

- Ich helfe Menschen, die es wirklich brauchen, damit mir keiner Vorwürfe machen kann. (Nr. 92)
- Ich spende für soziale Zwecke, weil andere dies von mir erwarten. (Nr. 93)

15. HedonismusV<sub>dir</sub>:

- Ich langweile mich schnell, wenn ich keine spannenden Abenteuer erlebe. (Nr. 94)
- Ich brauche immer neue Abwechslung, sonst langweile ich mich rasch. (Nr. 95)

16. Unabhängigkeit bzw. IndividualismusA<sub>ind</sub>:

- Ich arbeite am liebsten völlig selbständig, um zeigen zu können, was ich alles kann. (*Macht und Prestige*) (Nr. 96)
- Ich bin gern unabhängig, damit ich meinen spontanen Wünschen ohne Rücksicht auf andere nachgeben kann. (*Hedonismus*) (Nr. 97)

V<sub>dir</sub>:

- Ich hole ungern von anderen Rat ein, weil mir dies meine eigene Hilflosigkeit vor Augen führt. (Nr. 98)



- Meine Selbstachtung lässt es nicht zu, von anderen abhängig zu sein. (Nr. 99)

V<sub>ind</sub>:

- Ich bitte andere selten um Rat oder Hilfe, damit sie mich nicht für unfähig halten. (Nr. 100)
- Ich lebe gern für mich, damit ich keinem Rechenschaft ablegen muss. (Nr. 101)

## **2 Zwischenmenschliches Vertrauen und wirtschaftliche Beziehungen**

**Uwe Laucken**

### **2.1 Äußerungen zur Bedeutung zwischenmenschlichen Vertrauens in wirtschaftlichen Beziehungen**

In einem Interview (in Der Spiegel, 29/15.7.02) mit dem Chef des Unternehmens Siemens sind sich der Interviewer und Heinrich von Pierer darin weitgehend einig, dass das Jahr 2002 ein Jahr ist, in dem viele börsennotierte Unternehmen ins Zwielicht geraten sind. Nachdem sie der Decke des wirtschaftlichen Erfolgs vergangener Jahre beraubt worden waren, zeigten sich darunter Vorgänge, für die in dem Interview Worte gebraucht wurden wie: Täuschung, Betrugerei, Bilanzfälschung, kriminelle Handlungen, persönliche Bereicherungsgier, Charakterschwäche der Top-Manager und dergleichen mehr. All dies hat laut von Pierer eine wirtschaftlich fatale Folge gezeitigt: „Die Anleger haben das Vertrauen verloren“ (S. 81). Soll die Wirtschaft wieder auf die Beine kommen, dann muss „das schwer angeschlagene Vertrauen der Anleger wieder aufgebaut werden“ (ebd.).

Es ist eine Binsenweisheit, dass gedeihliche wirtschaftliche Beziehungen einer gewissen Vertrauensgrundlage bedürfen. Geht diese verloren, so werden die Beziehungen entweder abgebrochen oder es werden, sofern dies überhaupt möglich ist, vielfältige Sicherungs- und Überwachungsstrukturen eingebaut, welche die Beziehungen menschlich harsch, strukturell unflexibel und ökonomisch kostenaufwendig machen.

Die Erkenntnis der Bedeutung des Vertrauens in wirtschaftlichen Interaktionszusammenhängen verschiedener Art hat eine Fülle von Artikeln und Büchern entstehen lassen, die sich vor allem der effektivitätssteigernden Wirkung des Vertrauens widmen. So plädiert Nieder (1997) dafür, sich aus ökonomischen Erwägungen von einem „Management des Misstrauens“ zu verabschieden, um „Erfolg durch Vertrauen“ (Titel) zu erlangen. In seiner „Börsenpsychologie“ geht Kiehling (2001) unter anderem auf die Erwartungshorizonte der am Kapitalmarkt Handelnden ein und dabei auch darauf, dass psychische Größen (etwa Hoffnungen und Befürchtungen), die sich in normalen Zeiten in ihren Wirkungen wechselseitig aufheben, durch Vertrauenskrisen unidirektional ausgerichtet (es gibt nur noch Befürchtungen) und so in ihrer Wirkung in einer Weise gebündelt werden, die sehr negative Auswirkungen haben kann. Auch in der „Investmentpsychologie“ von Shefrin (2000) wird unter anderem die psychische Situation des Privatanlegers beleuchtet, und auch hier spielt das Vertrauen des Anlegers eine hervorragende Rolle. Unter dem Stichwort „Behavioral Finance“ (vgl. z.B. Goldberg &

Nitzsch, 2000) finden sich Betrachtungen und Analysen vielfältiger psychischer Größen, die das Anlegerverhalten mitbestimmen. Neben den „rationalen“ werden die „emotionalen“ und die „intuitiven“ bestimmt.

Viele dieser Bücher erscheinen in Verlagen, die sich nicht an Psychologen wenden, sondern an Menschen, die in ökonomischen Zusammenhängen handeln. Entsprechend sind sie konzipiert.

In all diesen Texten gilt Vertrauen zwischen Wirtschaftspartnern als geschäftsförderliche Größe. Man ist sich einig über die „beneficial functions that trust (Vertrauen, U.L.) may have in advanced capitalist economies“ (Korczynski, 2000, S. 2). Trotz dieser Übereinstimmung fehlt es an übereinstimmenden Aussagen darüber, was denn Vertrauen ist. Es gibt recht unterschiedliche Bestimmungen: Vertrauen, sagen Bialaszewski & Giallourakis (1985), meine Verlässlichkeit in riskanten Situationen. Für Schurr & Ozanne (1985) vertraut man einer Person, die Verpflichtungen nachkommt und Versprechen einhält. Morgan & Hunt (1994) meinen, einer Person zu vertrauen, beinhaltet, ihr neben Verlässlichkeit auch Integrität zuzuschreiben. Doney & Cannon (1997) sagen, eine Person, der man vertraut, müsse glaubwürdig und wohlwollend gesinnt sein. Mayer & Davis (1999) schließlich nennen als vertrauenskonstitutive Größen Fähigkeit, Wohlwollen und Integrität - und so ließe sich fortfahren. Blois (1999) beklagt diese Bestimmungsvielfalt. Der Forschung fehle, so sagt er, ein einheitlicher Vertrauensbegriff. So stellen Parkhe & Miller (2000) fest: „Like culture and intelligence, trust is a ubiquitous, complex, multifaceted phenomenon that is in need of a deeper study. The recent proliferation of books and articles on trust notwithstanding, we have barely scratched the surface“ (S. 11).

Nun ein Vorausblick: (a) In den folgenden Abschnitten möchte ich dazu beitragen, eine arbeitsfähige Bestimmung des Begriffs Vertrauen zu geben. Dabei löse ich mich zunächst von der Konzentration auf wirtschaftliche Beziehungen. Es geht mir darum, der umgangssprachlichen Bedeutung des Begriffs Vertrauen allgemein auf die Spur zu kommen.

(b) Danach lässt sich fragen, welche Akzentuierung der Begriff Vertrauen im Rahmen von Wirtschaftsbeziehungen erfährt.

(c) Ist dies geleistet, so werde ich auf zwei theoretische Betrachtungsweisen des Vertrauens in Wirtschaftsbeziehungen zu sprechen kommen. Man kann das Vertrauen aus individual- oder sozialsemantischem Blickwinkel betrachten. Beide Male stellen sich recht unterschiedliche Fragen.

(d) Schließlich werde ich auf zwei Diplomarbeiten zu sprechen kommen. Es handelt sich um Fragebogen-Untersuchungen im Bereich Geschäftsbeziehungen und im Bereich Anlegerverhalten.

(e) Aus beiden Arbeiten lassen sich Hypothesen für weiterführende Fragestellungen ableiten.

## 2.2 Explikation der Bedeutung des umgangssprachlichen Begriffs Vertrauen

Hier muss ich mich zunächst von dem absetzen, was Parkhe & Miller (2000) meinen, wenn sie ein „deeper study“ des Vertrauensbegriffs fordern. Sie meinen wohl Folgendes: So wie die Psychologen beispielsweise den umgangssprachlichen Begriff der Intelligenz für sich dadurch nutzbar gemacht haben, dass sie ihn zunächst zwar als umgangssprachlichen aufgegriffen, dann aber im Rahmen irgendeiner Theorie umgeformt und dabei möglichst klar definiert haben, so sollten die Psychologen es auch mit den Begriff Vertrauen tun. Und so wie der dabei zustande gekommene Intelligenzbegriff oft nur noch wenig mit dem umgangssprachlichen gemein hat, so mag auch ein wissenschaftlicher Vertrauensbegriff entstehen, der dem umgangssprachlichen nur noch bedeutungsgeschichtlich verbunden ist. Ein solches Vorgehen liegt mir hier völlig fern. Mir geht es hier darum, die Bedeutung des umgangssprachlichen Begriffs Vertrauen möglichst umfassend und möglichst genau zu erschließen, zu explizieren.

Warum dies mein Anliegen ist, wird erst dann deutlich werden, wenn ich das Vertrauen individual- und sozialsemantisch in den Blick nehme - vorab hier nur soviel: Wenn ich mich für das Handeln von Menschen interessiere (z.B. für das Anlegen von Geld) und wenn ich davon ausgehe, dass das Handeln von Menschen in einem verweisungskausalen Zusammenhang zu dem steht, wie ein Mensch die Welt, in der er handelnd lebt, auffasst und sich durchsichtig macht, und wenn ich schließlich davon ausgehe, dass vertrauensbezügliche Überlegungen dabei eine beachtenswerte Auffassungskomponente sind, dann muss ich mir diese Komponente so zugänglich machen, wie sie vom Handelnden semantisch prozessiert wird. Es würde mir wenig helfen, hätte ich einen präzis definierten Vertrauensbegriff (operationalisiert z.B. durch einen Fragebogen), dieser aber entspräche nicht dem, der beim Handelnden semantisch prozessiert wird. Das umgangssprachliche Verständnis des Begriffs Vertrauen kommt, so unterstelle ich, dem Begriff, wie er von Menschen in ihren Alltagsinteraktionen verarbeitet wird, am nächsten, deswegen wende ich mich ihm zu.

Es geht also um folgende Frage: Was umfasst der Begriff Vertrauen, wenn Menschen ihn gebrauchen, um sich zu einem Mitmenschen in Beziehung zu setzen? Als ich diese Frage einmal in einem Seminar stellte und die Studierenden bat, die Frage schriftlich zu beantworten, da ergab die Durchsicht der Antworten ein Maß an Heterogenität, das den Eindruck hinterließ, es gäbe kaum aggregierbare Gemeinsamkeiten. Dieser Eindruck wandelte sich aber geradezu ins Gegenteil, als ich eine andere Aufgabe stellte: Bitte schildern Sie eine Situation, in der Sie etwas getan haben, weil Sie einem Menschen voll vertrauen konnten! Natürlich waren die Kurzgeschichten, die ich so erhielt, bezüglich der konkreten Inhalte ebenfalls recht heterogen. Betrachtete man die Geschichten aber hinsichtlich ihres Plots (ihrer allgemeinen Handlungs- und Geschehensstruktur), so wurde man rasch fündig. Der umgangssprachliche Begriff Vertrauen eröffnet ein Muster an Leerstellen, die zwar inhaltlich unterschiedlich ausgefüllt oder spezifiziert werden können, doch das umgangssprachlich vorgegebene Muster ist hochgradig einvernehmlich.

### 2.2.1 Das Leerstellengefüge und seine Verweisungsordnung

Zunächst muss ich den explikativen Begriff der *Leerstelle* erläutern. Er ist der Valenzgrammatik entlehnt (vgl. Helbig & Schenkel, 1969). Jedes Verb eröffnet einen bestimmten Fragenraum. Nehmen wir das Verb „gehen“: Wer geht, wann geht er, wo geht er, wie geht er, wohin geht er, weshalb geht er? ... und anderes mehr. Jede Frage umreißt eine Leerstelle, die inhaltlich auszufüllen oder zu spezifizieren ist, wenn ein faktisch stattfindendes Gehen erfasst und verstanden werden soll. Diesen valenzgrammatischen Begriff der Leerstelle greife ich als *explikativen Begriff* auf, indem ich sage, dass auch der umgangssprachliche Begriff Vertrauen einen geordneten Satz an Leerstellen um sich herum eröffnet. Jede Leerstelle steht dann für eine Frage, die von jemandem im umgangssprachlichen Lebensalltag gestellt werden kann, der eine faktisch bestehende zwischenmenschliche Vertrauensbeziehung erfassen und verstehen will: Wer vertraut, wem vertraut er, warum vertraut er? ... und so weiter. Manche dieser Leerstellen sind obligatorisch (das heißt, sie müssen beantwortet werden, weil die Vertrauensbeziehung sonst nicht verstanden werden kann), andere sind fakultativ (das heißt, sie sind nicht verstehensvoraussetzend, aber zusätzlich aufschlussreich). Auch diese Differenz ist der Valenzgrammatik entlehnt, doch spielt sie hier keine Rolle. Ich versuche, die Leerstellen und ihre wechselseitigen Verweisungen möglichst breit anzulegen, um möglichst viele Aussagen zu Vertrauensbeziehungen einordnend erfassen zu können. Es geht mir also um den *Leerstellen-Plot*, der möglichst vielen „Vertrauensgeschichten“ zugrunde liegt.

Wie an anderer Stelle ausführlich und systematisch dargelegt worden ist (vgl. Schmitt, Mees & Laucken 2001), ist das Finden eines umfassend einordnungstauglichen Leerstellengefüges ein aufwändiges und datengeleitetes Unternehmen. Das Datenmaterial besteht in der Regel aus thematisch einschlägigen Texten (z.B. aus erzählten Vertrauensgeschichten). Ich beschränke mich hier auf die Darstellung des Ergebnisses einer solchen *logographischen Inhaltsanalyse*. Diese Beschränkung halte ich hier deshalb für statthaft, weil jeder Leser diesbezüglich Experte ist. Er kann sein eigenes umgangssprachliche Wissen daraufhin befragen, ob es sich dem explizierten Leerstellen-Plot einfügt oder nicht. Ich hoffe natürlich, dass dies vollständig und angemessen möglich ist, wäre dies aber nicht der Fall (und handelte es sich nicht um eine persönliche Idiosynkrasie), dann wäre der Leerstellen-Plot so zu verändern, dass er auffassungstauglich wird. - Ich beginne mit einer geordneten Liste von Leerstellen (von L1 bis L18) und erläutere diese anschließend.

*Thematische Leerstellen einer zwischenmenschlichen Vertrauensbeziehung:*

L1:	<i>sozialer Beziehungsrahmen</i>
L2:	<i>soziale Situation</i>
L3:	<i>vertrauende Person P</i>
L4:	<i>Vertrauensperson O</i>

L5:	<i>Handlungsvorhaben</i> von Person P
L6:	bedachte <i>Schadensmöglichkeiten</i> für Person P (einschl. deren Wahrscheinlichkeiten)
L7:	erkannter <i>Wissens- und Kontrollmangel</i>
L8:	erkannter <i>Einfluss</i> der Person O
L9:	<i>Kompetenzzutrauen</i> von Person P gegenüber Person O
L10:	Annahme des <i>Beibehaltens</i> der Kompetenz
L11:	unterstelltes <i>Sich-bemühen-um</i> von Person O gegenüber Person P
L12:	Annahme des <i>Durchhaltens</i> des Bemühens
L13:	Annahme der Person P, dass die Person O ihr gegenüber prinzipiell <i>offen und ehrlich</i> ist
L14:	möglicher <i>Zusatzschaden</i>
L15:	<i>Nicht-Schaden-Zufügens-Erwartung</i> von Person P gegenüber Person O
L16:	<i>Sich-getrauen</i> von Person P, das Handlungsvorhaben auszuführen
L17:	vertrauensbezügliche <i>Befindlichkeiten</i>
L18:	besondere <i>Umgangsoptionen</i> zwischen Person P und Person O

Da es der Arbeit um zwischenmenschliches Vertrauen geht (und nicht z.B. um so genanntes Systemvertrauen - etwa: Vertrauen in das Funktionieren der parlamentarischen Demokratie) gehört zu jeder Vertrauensbeziehung eine „*vertrauende Person P*“ (L3) und eine „*Vertrauensperson O*“ (L4), der vertraut wird. Da es in dieser Arbeit fernerhin darum geht, jenes umgangssprachliche Wissen zu erfassen, welches den tatsächlichen Umgang zweier Personen artikuliert und strukturiert (und nicht handlungsentbundene Kontemplationen), ist der Handlungsbezug zentral. Das ist hier und für Folgendes eine wichtige Akzentuierung. Es geht um die Explikation des semantischen Gehalts des Vertrauens, das Menschen zu ihren Mitmenschen haben, mit denen sie in einem Handlungszusammenhang stehen (z.B. sie überweisen ihnen Geld, damit sie es für sie anlegen). Deswegen ist die Leerstelle „*Handlungsvorhaben von Person P*“ (L5) obligatorisch. Solche Handlungsvorhaben (die auch darin bestehen könne, nichts zu tun) sind stets irgendwie sozial eingebettet. Sie werden im Rahmen einer bestimmten „*sozialen*

*Situation*“ (L2) realisiert (z.B. im Büro einer Bank beim Anlageberater) und diese Situation entsteht und steht in einem bestimmten „*sozialen Beziehungsrahmen*“ (L1) (z.B. es handelt sich um eine wirtschaftliche Beziehung und nicht z.B. um eine Freundschaftsbeziehung).

Die bisherigen Leerstellen (L1 bis L5) sind für sich genommen in keiner Weise spezifisch für eine Vertrauensbeziehung. Diese Leerstellen werden gebraucht, um irgendeine beliebige zwischenmenschliche Interaktion thematisch zu gliedern und zu ordnen. Zu vertrauensbezüglichen Leerstellen werden sie erst durch ihren Verweisungsbezug zu den folgenden Leerstellen: Verweisungs-zentral ist die Leerstelle „*bedachte Schadensmöglichkeiten für Person P*“ (L6). In seiner Analyse der „*Psycho-Logik*“ der umgangssprachlichen Verwendung des Wortes Vertrauen (trust) hebt Smedslund (1997) hervor, dass sich Menschen in zwischenmenschlichen Beziehungen überhaupt erst dann die Vertrauensfrage stellen, wenn es um ein prinzipiell schadensträchtiges Handlungsvorhaben geht (z.B. die gekauften Aktien können ihren Wert verlieren). Bevor daraus jedoch eine Vertrauensfrage im Blick auf die Person O wird, muss die Person P zu dem Schluss kommen, dass es nicht (zumindest nicht allein) in ihrer Hand liegt, ob ihr ein möglicher Schaden widerfährt, sei es, weil sie zu wenig weiß (oder keine Zeit oder Lust hat, sich einzuarbeiten), sei es, weil sich die relevanten Geschehnisse ihrer Kontrolle entziehen: „*erkannter Wissens- und Kontrollmangel*“ (L7). An diese Erkenntnis muss sich nun (damit sich die Vertrauensfrage stellt) noch eine weitere anschließen: Die Person P muss zu der Einsicht gelangt sein, dass es zumindest unter anderem an der Person O liegt, ob ihr ein Schaden widerfährt oder nicht: „*erkannter Einfluss der Person O*“ (L8). Ist all dies der Fall, so stellen sich der Person P gegenüber der Person O mehrerlei Fragen. Hat die Person P die Kompetenz, ihren Einfluss geltend zu machen, so dass möglicher Schaden von der Person P abgewendet und möglicher Nutzen erreicht wird: „*Kompetenzzutrauen von Person P gegenüber Person O*“ (L9) (z.B.: Hat sich der Anlageberater ausreichend kundig gemacht?). Und behält er diese Kompetenz für den relevanten Interaktionszeitraum auch bei: „*Beibehalten der Kompetenz*“ (L10) (z.B.: Stehen dem Anlageberater die relevanten Information zur Verfügung und hält er sich weiterhin auf dem Laufenden?). Die unterstellte Kompetenz ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Voraussetzung für eine Person P, einer Person O zu vertrauen. Person P muss der Person O weiterhin unterstellen, dass sie sich (besonders dann, wenn Schadensmöglichkeiten drohen) darum bemühen wird, möglichen Schaden von der Person P abzuwenden: „*unterstelltes Sich-bemühen-um von Person O gegenüber Person P*“ (L11). Das ist das mindeste, was von Person O erwartet wird. Zumeist wird ihr nicht nur dies unterstellt, sondern das Bemühen darum, dass es der Person P wohl ergeht („*expectations of benign action*“, Govier, 1994, S. 238). Ein angenommenes Sich-bemühen-um ist freilich nur dann vertrauensbegründend, wenn die Person P der Person O unterstellen darf, dass dieses Bemühen stabil ist und nicht bei irgendwelchen Gelegenheiten schwindet: „*Annahme des Durchhaltens des Bemühens*“ (L12) (z.B. der Anlageberater überlegt sich nicht irgendwann, dass es ihm eine höhere Provision erbrächte, wenn er dem Anleger eine andere, weniger profitable Anlage nahebringen würde).

Person P mag der Person O Kompetenz und Sich-bemühen-um unterstellen, ohne dass daraus ein zwischenmenschliches Vertrauen gegenüber Person O erwächst. Beispiels-

weise ein patriarchalisches „Lass-man-ich-mach-das-schon-für-dich“ ist nicht ausreichend vertrauenskonstitutiv. Vertrauen setzt ein Weiteres voraus. Die Person P muss von der Person O annehmen, dass sie ihr gegenüber „*prinzipiell offen und ehrlich*“ (L13) ist. Person O darf keine relevanten Informationen verschweigen und natürlich keine falschen geben. Das „*prinzipiell*“ bei der Eigenschaft „*offen*“ ist wichtig. Person P kann ausdrücklich darauf verzichten, detaillierte Informationen zu erhalten (z.B. „*Machen Sie man, ich will das alles gar nicht so genau wissen*“), doch muss Person P voraussetzen, dass Person O ihr auf Fragen offen Auskunft geben würde und sie auch ungefragt vor Gefahren warnen würde.

Die Leerstellen L9 bis L13 markieren dispositionale Annahmen der Person P gegenüber der Person O: Fähigkeiten und Fertigkeiten (L9 und L10), Motive (L11 und L12), Tugenden oder moralische Normen (L13). Wird eine der Leerstellen-Fragen mit Nein beantwortet (z.B. L12: Ich glaube, der Anlageberater wird im Laufe unserer Geschäftsbeziehung irgendwann dazu übergehen, mich so zu beraten, wie es für ihn, und nicht für mich, am profitabelsten ist), so kann Person P gegenüber der Person O keine Vertrauensbeziehung aufbauen.

Bei all diesen Überlegungen ist der vertrauenden Person P durchaus bewusst, dass sie sich täuschen kann („*Trust resides squarely between faith and doubt. ... Maintaining the vital balance between faith and doubt*“, Bennis, 1989, S. 140) (z.B. der Anlageberater denkt vielleicht doch vorrangig an seine Beratungsprovision). Wenn das der Fall ist, dann tritt möglicherweise nicht nur der dem Handlungsvorhaben (z.B. der Geldanlage) selbst innewohnende Schaden ein (z.B. Wertminderung des angelegten Geldes), sondern darüber hinaus ein zusätzlicher Schaden, der sich aus der verfehlten Vertrauensgabe (z.B. Vertrauen gegenüber dem Anlageberater der Bank X) ergibt (z.B. öffentliche Blamage, Verlust an Ansehen, Selbstwertverlust u.a.): „*möglicher Zusatzschaden*“ (L14).

All das, was die Leerstellen L6 bis L13 an Annahmen, an Vermutungen, an Unterstellungen, an Einschätzungen und so weiter vorsehen und erfassen, mündet in eine resultierende Erwartung, die nach Smedslund (1997) den gedanklichen Kern jeder Vertrauensbeziehung ausmacht:

- Zu sagen:  
eine Person P vertraut einer Person O  
in einer Situation S zum Zeitpunkt t,
- bedeutet:  
die Person P ist sich sicher, dass die Person O ihr  
in der Situation S zum Zeitpunkt t  
keinen Schaden zufügen wird.

Ich nenne diese Erwartung Nicht-Schaden-Zufügens-Erwartung - „*NSZ-Erwartung von Person P gegenüber der Person O*“ (L15). Warum ich dieses Wortmonstrum gewählt habe und nicht, wie dies andere tun (Mayer, Schoorman & Davis, 1995), schlicht von erwartetem Wohlwollen spreche, muss ich noch kurz erläutern. Meines Erachtens kann man auch einem Menschen (z.B. einem Verteidiger in einem Prozess) vertrauen, ob-



wohl man vermutet, dass dieser nicht daran interessiert ist, dass es einem wohl ergeht. Man kann ihm gleichwohl vertrauen, wenn er „korrekt“ handelt. Ein Strafverteidiger des Kriegsverbrechertribunals in Den Haag qualifizierte eine solche Beziehung zwischen sich und einem Angeklagten als „professionelles Vertrauen“ (im DLF am 24.9.2000). Unterstelltes Wohlwollen würde das Vertrauen sicherlich verstärken, doch ist es nicht unabdingbar. Da nun aber der Leerstellen-Plot auch dazu taugen soll, „professionelles Vertrauen“ (das auch für viele Geschäftsbeziehungen gelten mag) zu erfassen, spreche ich von NSZ-Erwartung. In diesem Sinne sagt Gambetta (2001), dass wir einem Menschen vertrauen, von dem wir annehmen, „that he will perform an action that is beneficial or *at least not detrimental* (meine Hervorhebung) to us ...“ (S. 217, zit.n. Endress, 2002, S. 30).

Hat sich bei einer Person P bezüglich eines prinzipiell schadensträchtigen Handlungsvorhabens die NSZ-Erwartung gebildet, so getraut sie sich, dieses auszuführen: „*Sich-getrauen von Person P, das Handlungsvorhaben auszuführen*“ (L16). Aber die Person P getraut sich nicht nur zu handeln, sondern sie erlebt dabei kennzeichnende „*vertrauensbezügliche Befindlichkeiten*“ (L17): Sie ist sorglos, freut sich, ist glücklich, hoffnungsfroh, ermutigt, angespornt und anderes mehr. Welche Befindlichkeiten vorherrschen, das hängt vermutlich von dem Beziehungsrahmen ab (bei der Liebesbeziehung andere als bei einer Geschäftsbeziehung), immer sind es aber sehr positiv bewertete Befindlichkeiten (z.B. der Anleger kann sorglos sein und braucht nicht ständig nach irgendwelchen Tricks und Finten Ausschau zu halten). In vielen Geschichten, die Studierende über Vertrauensbeziehungen erzählen, ist diese positive Befindlichkeit ein entscheidender Grund dafür, warum sie Vertrauensbeziehungen anstreben und gerne in ihnen leben. Bestimmungen des Begriffs Vertrauen, die dieses Befindlichkeitsmoment nicht thematisieren (und die meisten tun es nicht), greifen meines Erachtens in ihrem Bestimmungsbemühen zu kurz.

Und ein Zweites fehlt den mir bekannten Bestimmungen. Zwischen Personen, die sich vertrauen, eröffnen sich neue Umgangsoptionen. Teilweise werden in Vertrauensgeschichten dafür bildliche Wendungen gebraucht: lockerer Umgangston, entspanntes Klima, Spaß-haben, Witze machen, nicht übelnehmerisch, Leichtigkeit, Sich-nahe-gekommen-sein, Auch-über-anderes-sprechen und dergleichen: „*besondere Umgangsoptionen zwischen Person P und Person O*“ (L18). Auch dies ist ein wichtiger Zug einer Vertrauensbeziehung. Wie verweisungskräftig dieser Zug ist, kann man indirekt daran ablesen, dass in Verkaufstrainings für Versicherungsvertreter diesen nahegelegt wird, sie sollten versuchen, wenn möglich, eine „private Atmosphäre“ zu schaffen (z.B. indem man, falls vorhanden, nach den Kindern fragt, und von den eigenen, auch wenn sie gar nicht existieren, erzählt).

*Der explizierte Leerstellen-Plot ist erforderlich, um die in vertrauenthematischen Texten vorkommenden Aussagen aufzufassen und zu ordnen.* Das ist das eine, zum anderen zeigt er, was alles mit angesprochen ist, wenn jemand schlicht sagt, dass er z.B. in einer geschäftlichen Transaktion zu einem bestimmten Partner volles Vertrauen habe. *Mit dem umgangssprachlichen Begriff Vertrauen ist mithin ein differenziertes Verweisungsgefüge zur Erfassung, Schaffung, Ordnung und Handhabung von sozialer Realität gemeint.* Gerade weil dies so ist, lohnt es sich und ist es sehr informativ, darüber zu reden,

ob sich beispielweise in der Wirtschaftswelt so etwas wie eine Vertrauenskrise breit mache. Wäre mit dem Vertrauen z.B. nur eine isolierte Befindlichkeit angesprochen, die verloren zu gehen droht, so würde es sich nicht lohnen, so viel darüber zu reden. Ist die Befindlichkeit aber eine verweisungsmächtige Komponente eines umfänglichen handlungseinschließenden Verweisungszusammenhangs (wie ihn die 18 Leerstellen markieren), dann ist mit dem Hinweis auf eine (vertrauensbezügliche) „Krisenstimmung“ sehr viel gesagt - und das dann nicht nur sozial-diagnostisch, sondern auch sozial-prognostisch und damit, der Voraussetzung nach, auch sozial-therapeutisch.

### 2.2.2 Inhaltliche Ausfüllungsvarianten und Ausfüllungsbeziehungen

Die Leerstellen sind einerseits „leer“, andererseits sind sie als „Stellen“ thematisch bestimmt. Die Leerstelle L17: „vertrauensbezügliche Befindlichkeiten“ ist eine thematisch bestimmte Stelle. Sie dient der Einordnung von Befindlichkeiten (und von nichts anderem). Sie ist leer, weil sie nicht festlegt, welche vertrauensbezügliche Befindlichkeit gemeint ist. Deren gibt es mehrere, die bei einer konkreten Vertrauensbeziehung gegeben sein können (allein, zugleich oder alternativ). Zu jeder Leerstelle gehören also Varianten ihrer inhaltlichen Ausfüllung oder Spezifizierung. *Jede konkret vorliegende Vertrauensbeziehung lässt sich somit darstellen als ein Muster von Varianten der Ausfüllung der Leerstellen des Leerstellen-Plots.* - Das ist mit inhaltlichen Ausfüllungsvarianten gemeint.

Mit Ausfüllungsbeziehungen ist folgendes gemeint: Gesetzt, eine Leerstelle X kann durch die Ausfüllungsvarianten  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  spezifiziert werden und die Leerstelle Y durch die Ausfüllungsvarianten  $Y_1$ ,  $Y_2$ ,  $Y_3$ ,  $Y_4$ , dann kann es sein, dass, sofern die Leerstelle X mit  $X_3$  spezifiziert ist, die Leerstelle Y nur noch mit  $Y_1$  oder  $Y_3$  spezifiziert sein kann, aber nicht mehr durch die Varianten  $Y_2$  und  $Y_4$ . Solche Beziehungen, die wechselseitig die Freiheitsgrade der Ausfüllung von Leerstellen betreffen, werden *Ausfüllungsbeziehungen* genannt.

Dies soll nun noch beispielhaft näher erläutert werden, wobei die Ausfüllungsvarianten, die ich hier erörtere, selbst noch einen gewissen Abstraktionsgrad haben (also subsumtionstauglich sind). Ich greife vier Leerstellen heraus.

*L1: Sozialer Beziehungsrahmen:* Schaut man sich die Vertrauensforschung an (vgl. Laucken, 2001), so stellt man fest, dass in ihr recht unterschiedliche soziale Beziehungsarten thematisiert werden: Liebesbeziehung, Freundschaftsbeziehung, Eltern-Kind-Beziehung, Arzt-Patient-Beziehung, Klient-Therapeut-Beziehung, Bürger-Behördenvertreter-Beziehung, Prinzipal-Agent-Beziehung, Vorgesetzter-Untergebener-Beziehung, Schüler-Lehrer-Beziehung, Geschäftspartnerbeziehung und anderes mehr. All dies sind denkbare Varianten der inhaltlichen Ausfüllung der Leerstelle L1: „sozialer Beziehungsrahmen“. Angesichts dieser Fülle kann man sich noch leerstelleninterne Ordnungsgedanken machen. So habe ich etwa (vgl. ebd.) unterschieden zwischen Beziehungen, in denen Menschen eher als Rolleninhaber interagieren (z.B. Arzt-Patient-Beziehung), und Beziehungen, in denen sich Menschen als Privatpersonen begegnen (z.B. Freundschaftsbeziehung). Als Privatpersonen begegnen sich Menschen als „ganze

Personen“, als Rolleninhaber interagieren sie nur in bestimmten, funktional festgelegten Hinsichten. Oevermann hat in einem Vortrag in Oldenburg (am 21.7.2000) einen schlichten „Test“ genannt, um diese Beziehungsdifferenz akzentuierend aufzuspüren: Wenn in einer Beziehung zweier Personen P und O eine von beiden sagen darf (ohne die Beziehungsregeln zu verletzen), über dies oder das wolle sie mit der anderen nicht reden (weil es nichts mit ihrer Beziehung zu tun habe), dann handelt es sich um eine Rollenbeziehung. In einer Freundschaftsbeziehung wäre dies ein Affront (zumindest müsste die Verweigerung eingehend begründet werden), denn Freunde sprechen über alles miteinander, sonst wären es keine.

Die Leerstelle L1: „sozialer Beziehungsrahmen“ kann also recht unterschiedlich inhaltlich ausgefüllt oder spezifiziert werden.

L6: „*Bedachte Schadensmöglichkeiten für Person P*“: Einer Person P stellt sich die Frage, ob sie einer Person O trauen kann, erst dann, wenn sie mit der Person O in einem Handlungszusammenhang steht, der für sie prinzipiell schadensträchtig ist. Was eine Person als möglichen Schaden ansieht, das kann von Person zu Person stark variieren. Auch von Beziehungsrahmen zu Beziehungsrahmen können Schadensarten variieren, und innerhalb dieser von Situation zu Situation. Pruitt (1981) unterscheidet in Verhandlungsbeziehungen (negotiation behavior) folgende Schadensarten:

- *Ansehensverlust*: Person P ist bereit, Zugeständnisse zu machen, auch auf die Gefahr hin, dadurch als schwach zu erscheinen. Dieser Verlust setzt denknotwendig voraus, dass „we each cherish the esteem, and shrink from the disesteem, of our fellows (Brennan & Pettit, 2000, S. 78). Normalerweise mögen wir es demnach nicht, als schwach zu erscheinen. In vertrauensvollen Beziehungen riskieren wir dies.
- *Verpassen günstiger Gelegenheiten*: Person P ist bereit, eine Gelegenheit, die Person O zu übervorteilen, nicht zu nutzen. Person P verzichtet auf mögliche Vorteile.
- *Machtverlust*: Person P ist bereit, Vorleistungen zu erbringen, obgleich dies die Gefahr einschließt, in der Folge eine schwächere Verhandlungsposition zu haben.
- *Verlust eines Informationsvorsprungs*: Person P ist bereit, der Person O Informationen zu geben, auch auf die Gefahr hin, dadurch einen wichtigen Wissensvorsprung zu verlieren.

All diese Verluste sind mögliche Schäden, die bei einer vertrauensvollen Beziehung gewagt werden, weil man erwartet, dass der Partner die offerierten Schädigungsmöglichkeiten nicht ausnutzt. Und er nutzt sie nicht aus, weil man ihm eine kooperative Motivation (s.u.: „austauschmotiviertes Sich-bemühen-um“) unterstellt.

Das sind Schadensarten, die Pruitt in Verhandlungsbeziehungen meint unterscheiden zu können. In Freundschaftsbeziehungen werden es (zumindest teilweise) andere sein, wieder andere werden es in Geschäftsbeziehungen sein. Immer ist die Leerstelle L6: „bedachte Schadensmöglichkeiten“ auffassungstauglich und jede Schadensart ist eine mögliche Ausfüllungsvariante dieser Leerstelle.

L11: „*Unterstelltes Sich-bemühen-um von Person O gegenüber Person P*“: Ein entscheidendes Moment dafür, dass eine Person P einer Person O vertraut, besteht darin,

dass die Person P der Person O unterstellt, sie werde sich darum bemühen, dass der Person P kein Schaden widerfährt. Dieses Bemühen kann man sich allerdings recht unterschiedlich begründet vorstellen. Diesbezüglich kann man geradezu verschiedene *Bemühensmodi* trennen, die jeweils eine denkbare Ausfüllungsvariante der Leerstelle sein können:

- *zuneigungsmotiviertes* Sich-bemühen-um: Person O bemüht sich um Person P, weil Person O die Person P mag. Es bereitet der Person O Freude und Befriedigung, der Person P zu helfen.
- *austauschmotiviertes* Sich-bemühen-um: Person O hilft der Person P, weil Person O sich ausrechnet, dass dann die Person P ihr auch einmal helfen wird, wenn sie Hilfe braucht.
- *druckmotiviertes* Sich-bemühen-um: Person O unterstützt die Person P, weil Person O weiß, dass die Verweigerung dieser Unterstützung unangenehme Folgen nach sich ziehen würde.
- *wertmotiviertes* Sich-bemühen-um: Person O hilft der Person P, weil Person O darin einen Wert sieht, den sie in ihrem Handeln realisieren will.

Innerhalb jedes dieser Bemühensmodi lassen sich wiederum Spezifizierungsarten trennen. So lassen sich beispielsweise verschiedene Varianten der Wertmotivierung unterscheiden: Der eine sieht in dem Bemühen einen universell gültigen Wert (zum Beispiel Samariter-Moral), ein anderer einen nur regional gültigen (zum Beispiel nur unter Glaubensbrüdern), ein dritter fühlt sich zur Hilfe verpflichtet, weil es für ihn ein Wert ist, geschenktes Vertrauen nicht zu enttäuschen (in einer Diskussion sagte ein Student: „Wer mir vertraut, den kann ich doch nicht in die Pfanne hauen, sonst käme ich mir echt schäbig vor“). Gegebenes Vertrauen kann die Person, der es gegeben wird, verpflichten ... und andere Wertherleitungen mehr.

Natürlich sind die Bemühensmodi nicht sich wechselseitig ausschließende Ausfüllungsvarianten. Es mag jeweils das eine oder das andere überwiegen und es mögen zwei nebeneinander bestehen.

*L17: Vertrauensbezügliche Befindlichkeiten:* Es lassen sich recht unterschiedliche Befindlichkeiten (für mich ist hier Befindlichkeit ein Sammelbegriff für Gefühl, Stimmung, Empfinden, Leiblichkeitszustände und dergleichen) anführen, die sich in einer Beziehung einstellen, in der beispielsweise anfängliches Misstrauen zunehmendem Vertrauen weicht. Aus Sorge wird Sorglosigkeit, aus Anspannung wird Entspannung, aus achtsamer Vorsicht wird freilassender Mut, Heiterkeit und Freude kommen auf, es wird persönliche Nähe erlebt, Ängste schwinden, Neid vergeht, Eifersucht weicht und anderes mehr.

Mit diesen Beispielen an *Ausfüllungsvarianten* zu den Leerstellen L1, L6, L11 und L17 lässt sich nun auch beispielhaft erläutern, was mit *Ausfüllungsbeziehungen* gemeint ist:

Gesetzt den Fall, die Leerstelle L1: „sozialer Beziehungsrahmen“ ist inhaltlich als Freundschaftsbeziehung spezifiziert, so werden bestimmte Ausfüllungsvarianten der Leerstelle L6: „bedachte Schadensmöglichkeiten“ nahegelegt (z.B. enttäuschte Zuneigung) andere sind eher unwahrscheinlich (z.B. ökonomischer Verlust). Bei der Leer-

stelle L11: „unterstelltes Sich-bemühen-um“ fallen bestimmte Bemühensmodi weg. Von den vier denkbaren Bemühensmodi kommt eigentlich nur noch das „zuneigungsmotivierte Sich-bemühen-um“ in Frage (vielleicht noch zusätzlich das wertmotivierte). Man würde beispielsweise einer Beziehung zwischen einer Person P und einer Person O den Status einer Freundschaftsbeziehung absprechen, wenn die Person P der Person O vertraut, weil sie ihr „druckmotiviertes Sich-bemühen-um“ unterstellt.

Bei Geschäftsbeziehungen ist das anders. Zu Geschäftsbeziehungen tritt eine bedachte Schadensart (ökonomischer Verlust) in der Vordergrund, die bei der Freundschaftsbeziehung eher unthematisch ist, dafür tritt eine Schadensart (enttäuschte Zuneigung), die bei dieser wesentlich ist, bei jener in den Hintergrund. Und bei einer Geschäftsbeziehung passt das „zuneigungsmotivierte Sich-bemühen-um“ nicht als Vertrauensstifter (sonst wären die Geschäftspartner Freunde), aber alle anderen drei Bemühensmodi sind durchaus denkbar (auch der Druckmodus - man denke an die durchaus üblichen und geschäftliches Vertrauen stiftenden Vertragsstrafen).

Ähnlich unterschiedlich dependent sind denkbare Ausfüllungsvarianten der Leerstelle L17: „vertrauensbezügliche Befindlichkeiten“. Bei Geschäftsbeziehungen ist die dominierende Befindlichkeit, die sich bei einer Vertrauensbeziehung einstellt, das Schwinden von Sorge und der angespannten Hab-acht-Haltung. Bei der Freundschaftsbeziehung sind es eher Befindlichkeiten wie Freude, Heiterkeit, Glück, das Erleben von Intimität und so weiter, die vertrauensbezüglich relevant sind.

Von welcher Beschaffenheit ein Leerstellen-Gefüge ist, das einem bestimmten umgangssprachlich artikulierten und strukturierten Interaktionszusammenhang eigen ist, und welcher Art die ihm innewohnende Ausfüllungsdynamik ist, das ist letztlich eine empirische Frage. Das heißt, man muss es an Hand von Datenmaterial herausfinden. Einschlägiges Datenmaterial liefern semantische Analysen stattfindender interaktiver Lebensvollzüge und der Spuren, die diese hinterlassen (z.B. in Form von Textdaten). Aber auch experimentelle Inszenierungen sind möglich - etwa die Inszenierung einer Geschäftsbeziehung und die Variation möglicher Bemühensmodi. Hypothesen für solche Untersuchungen lassen sich aus semantischen Strukturen ableiten, die der Umgangssprache als Umgangswissen eingebaut sind.

Einige denkbare Untersuchungen würde Smedslund (1988) sicher als „pseudo-empirisch“ charakterisieren. Es würde Smedslund (und auch mich) nicht sonderlich überraschen, wenn sich herausstellte, dass Menschen über das Vertrauen, das sie zu einem Mitmenschen haben können, erst dann nachdenken, wenn ihnen mögliche Schäden, die ihnen beim Umgang mit ihm widerfahren können, in den Sinn kommen, denn so ist, so würde Smedslund sagen, die umgangssprachliche Bedeutung von Vertrauen konstituiert (es gehört zum analytisch wahren Gehalt des Begriffs Vertrauen). Es ist aber z.B. nicht bedeutungsimmanent festgelegt, an welche Schadensarten in bestimmten Interaktionen gedacht wird und welche Bemühensmodi besonders vertrauensstiftend sind. Glaubt man beispielsweise dem Soziologen Hurrelmann (zitiert in der Nordwest-Zeitung vom 15.8.2002), so stellen sich junge Menschen im Alter zwischen 18 und 25 Jahren heutzutage fast allüberall die Frage „Was bringt's mir?“ - Gilt das auch für Freundschaftsbeziehungen, für Beziehungen zu den Eltern oder für die Geschwisterbeziehung? Die

Antwort auf eine solche Frage ist nicht durch die gründliche Explikation der Umgangssprache zu erschließen, hier sind real gelebte semantische Zusammenhänge und deren Spuren zu erforschen. Dass man überhaupt darauf kommt, solche semantischen Zusammenhänge zu erforschen, das ergibt sich oft aus umgangssprachlichen Bedeutungsgegebenheiten (etwa aus der Explikation des umgangssprachlichen Begriffs Vertrauen). Das meine ich, wenn ich sage, dass das Umgangswissen häufig Hypothesengenerator ist.

### 2.2.3 Vertrauensarten als Ausfüllungsmuster

Es gibt in der Vertrauensliteratur eine Reihe von Versuchen, unterschiedliche *Arten des Vertrauens* systematisch zu trennen. Zu diesen Versuchen lässt sich nun sagen, dass alle dort unterschiedenen Arten des Vertrauens in ihren Bestimmungsstücken dem hier explizierten Leerstellen-Plot eingeordnet werden können. Deshalb ist es zulässig, sie alle als Arten des Vertrauens auszugeben. Die Arten unterscheiden sich dadurch, dass sie unterschiedliche Muster inhaltlicher Ausfüllungen des Leerstellen-Plots sind. Vor allem die Leerstelle L11: „unterstelltes Sich-bemühen-um“ und die oben unterschiedenen Ausfüllungsvarianten gelten als art- oder typbestimmend:

Tonkiss & Passey (1999, S. 258) unterscheiden zwischen „trust“, das eher wertmotiviert ist, und „confidence“, das eher austauschmotiviert ist (vgl. hierzu auch Seligman, 1997). Huemer (1998) trennt zwischen „strategic trust“ (austauschmotiviert) und „passionate trust“ (zuneigungs- und wertmotiviert). Williamson (1993) hält austauschmotiviertes Vertrauen für ein Unding: „Calculated trust is a contradiction in terms“ (S. 463). Korczynski (2000) meint, dass sich soziologische und ökonomische Vertrauensforschung darin unterscheiden, dass sie jeweils einem Bemühenmodus theoretischen Vorrang geben. Ökonomen betonen austauschmotiviertes Bemühen, Soziologen wertmotiviertes. Korczynski bietet eine Vertrauentypologie an. Drei seiner Typen unterscheiden sich vornehmlich darin, welchen Bemühenmodus sie zentrieren. ... und so ließe sich fortfahren

### 2.2.4 Einordnung alternativer Bestimmung des Begriffs Vertrauen

Die Vielfalt des Bestimmungen des Begriffs Vertrauen war der Ausgangspunkt meiner Explikationen. Blois (1999) beklagte das Fehlen einer einvernehmlichen Bestimmung und Parkhe & Miller (2000) forderten deshalb eine gründliche Analyse. Ich möchte nun zeigen, dass das Ergebnis der Explikation der umgangssprachlichen Bedeutung des Begriffs Vertrauen eine *vereinigende Grundlage* abzugeben vermag. Diesen Anspruch möchte ich beispielhaft belegen.

Beginnen möchte ich mit einem Beispiel, das meinem Anspruch auf den ersten Blick besonders krass entgegenzustehen scheint. Ich meine die Heterogenität der Antworten, die man erhält, wenn man Experten des Umgangswissens, z.B. psychologisch noch „unverbildete“ Studienanfänger, befragt, was aus ihrer Sicht eine vertrauensvolle zwischenmenschliche Beziehung auszeichne. In den Antworten tauchen häufig kennzeichnende Handlungen auf, die eine Person zeigt, der man vertrauen kann: Versprechen

halten, einem beistehen, helfen und einen unterstützen, treu sein, Vertrauliches für sich bewahren, einen gegenüber anderen verteidigen, nichts Schlechtes von einem sagen und anderes mehr. Zeigt sich hier nicht die beklagte große Uneinheitlichkeit überdeutlich? Wie lässt sich dagegen der Bestimmungsanspruch des Leerstellen-Plots halten?

In diesen je für sich genommen heterogenen Kennzeichnungen des Vertrauens zeigt sich eine Vielfalt, die wir auch aus der Psychologie kennen, wo sie als Bestimmungsvielfalt eines Einheitlichen gilt. Ich meine operationale Definitionen z.B. von Aggression. Je nach experimenteller Untersuchung ist Aggression operational definiert als: Ein Kind schlägt ein anderes, eine Vp beschimpft eine andere, eine Vp lacht eine andere aus, eine Vp erteilt einer anderen einen elektrischen Schlag und so weiter. All diese Handlungen gelten als Prototypen (als Musterbeispiele) einer allgemein bestimmten Aggressionshandlung. Vergleichbares gilt für die Fülle der oben genannten Vertrauenshandlungen. Der Leerstellen-Plot taugt dazu, herauszufinden, welches Verweisungs-moment des Leerstellen-Gefüges wohl durch die oben genannte Handlung indiziert werden soll. Vor allem eine Leerstelle tritt dabei hervor, L11: „unterstelltes Sich-bemühen-um“. Wer Versprechen bricht, fügt einem einen Schaden zu, wer sie hält, der bewahrt einen davor. Wer untreu ist, der fügt einem einen Schaden zu, wer treu ist, tut dies nicht. Wer Vertrauliches ausplaudert, der fügt einem einen Schaden zu, wer Vertrauliches für sich bewahrt, der verhütet solchen Schaden und so ließe sich fortfahren. Selbst idiosynkratisch vermeintlich abwegige Bestimmungen gewinnen ihre Bedeutung als *Indikatoren für Leerstellen-Größen*. Eine Studentin schrieb, dass sie Vertrauen zu Menschen habe, die Tiere mögen. Auch dies erwies sich im Gespräch als Bemühensindikator: Tiere sind hilflose Wesen (zumindest dachte die Studentin an solche), wer sie mag und gut mit ihnen umgeht, dem kann man generalisierend unterstellen, dass er auch Menschen, die ihm ausgeliefert sind, nicht ausnutzt.

Häufig tauchen in umgangssprachlichen Bestimmungen des Begriffs Vertrauen auch Synonyme oder implizit persönlichkeits-theoretische Bestimmungen auf - etwa im Blick auf die Leerstelle 13: „Annahme der Person P, dass die Person O prinzipiell offen und ehrlich ist“. Als weitgehend gleichbedeutend können gelten: aufrichtig, geradlinig, ohne Hinterlist, loyal, integer und anderes mehr. Sehr oft wird auch als Eigenschaft einer Person, der man vertrauen kann, Verlässlichkeit genannt. Dies ist ein vieldeutiger Begriff, doch jede vertrauensbezügliche Bedeutung verweist auf eine Leerstelle. Eine Vertrauensperson kann verlässlich sein bezüglich ihrer Kompetenz (L9 und L10), sie kann verlässlich sein bezüglich ihres Bemühens (L11 und L12). Verlässlichkeit allein (ohne indizierenden Bezug) ist nicht vertrauenskonstitutiv. Jemand kann auch verlässlich böswillig sein. Und wohl niemand käme auf die Idee, einer solchen Person zu vertrauen. Auch der Begriff der Vertrauenswürdigkeit kennzeichnet eine beeigenschaftende Wendung bestimmter Leerstellen.

Man mag mir zugestehen, dass die oberflächliche (umgangssprachliche) Bestimmungsvielfalt sich zurückführen lässt auf eine *zugrundeliegende Leerstellen-Semantik*, doch mag man meiner Explikation des umgangssprachlichen Begriffs Vertrauen entgegenhalten, dass er viel zu ausgefächert sei. Von den 18 Leerstellen würden ja jeweils nur diese oder jene indiziert, aber niemals alle. Das ist richtig, aber es widerspricht nicht meiner Explikationsbehauptung. Dazu zweierlei:

(1) Pars-pro-toto-Bestimmungen sind zwar nicht nur im Alltagsdiskurs anzutreffen, hier aber besonders gebräuchlich. Man fordere eine Person auf, beispielsweise zu bestimmen, was ein Baum sei. Die einen sagen, das sei eine Pflanze, Kinder sagen vielleicht, das sei etwas, worauf man klettern kann, wieder andere nennen Wurzeln, Stamm und Blätter oder sie sagen, eine Birke sei ein Baum, und so weiter. Daraus kann man nicht folgern, dass die Leute nicht einem umgangssprachlich ausreichend einvernehmlichen Baum-Begriff hätten. Es werden lediglich bestimmte wichtige Teile genannt, die dann für das Ganze stehen.

(2) Der Leerstellen-Plot als implizit stets Mitgedachtes tritt dann hervor, wenn man Menschen auf andere (von ihnen explizit nicht genannte) Leerstellen hin anspricht.

Ein Beispiel: In einem Interview sagte Kurt Biedenkopf (13.2.2000), dass Menschen Politikern vertrauten, von deren Problemlösungskompetenz sie überzeugt seien. Sicherlich, das unterstelle ich einmal, meint Biedenkopf damit nicht, dass Menschen mithin bereit seien, auch kompetenten Machiavellisten Vertrauen entgegenzubringen - nein, selbstverständlich (implizit) wird dem kompetenten Politiker auch angemessenes Bemühen unterstellt (Biedenkopf will nur sagen, dass dies alleine nicht ausreicht).

Ein zweites Beispiel: Schilderte man einem Menschen eine vertrauensvolle Freundschaftsbeziehung und fügte man beiläufig hinzu, dass in ihr eine sehr angespannte, sich wechselseitig beäugende Atmosphäre herrsche, so würde dies als unstimmig, als in sich widersprüchlich beurteilt werden. Daran merkt man, dass bei umgangssprachlichen Bestimmungen des Begriffs Vertrauen zwar die Befindlichkeiten ziemlich selten ausdrücklich genannt werden, doch gehören bestimmte Befindlichkeiten selbstredend mit dazu.

*Der Leerstellen-Plot erfasst eben auch all das, was als thematisches Implikationsfeld dazugehört, auch wenn es nicht explizit angesprochen ist.*

Nun will ich noch beispielhaft belegen, dass nicht nur umgangssprachliche Bestimmungen des Begriffs Vertrauen sich dem Leerstellen-Plot einfügen, sondern auch wissenschaftliche. Ich greife hier ein Sammelreferat von Neubauer (1997) auf. Neubauer hat sich darin bereits der Mühe unterzogen, verschiedene Bestimmungen des Begriffs Vertrauen aus dem Bereich der Managementforschung zusammenzutragen und zusammenzufassen. Er kommt zu folgendem Ergebnis. Das Vertrauen setzt sich aus folgenden *Komponenten* zusammen:

- *Kompetenz*: Der Vertrauensperson wird zugeschrieben, sie verfüge über einschlägiges Wissen, einschlägige Fähigkeiten und Fertigkeiten (vgl. z.B. Gabarro, 1978)
- *Wohltun*: Der Vertrauensperson wird unterstellt, sie wolle der vertrauenden Person wohl, zumindest aber wolle sie Schaden von ihr abwenden (vgl. z.B. Butler & Cantrell, 1984).
- *Konsistenz*: Die Vertrauensperson, so unterstellt die vertrauende Person, ist vorhersehbar, verlässlich, zuverlässig und ähnliches (vgl. z.B. Mayer, Davis & Schoorman, 1995).



- *Offenheit und Ehrlichkeit*: Die Vertrauensperson ist bereit, gegenüber der vertrauenden alles zu sagen, was sie weiß. Sie verfolgt keine verdeckten Absichten (vgl. z.B. ebd.)

Es ist offensichtlich, dass jede der genannten Komponenten sich einer Leerstelle des Leerstellen-Plots zuordnen lässt. Manche Zuordnung gelingen gleichsam eins zu eins: „Kompetenz“ (zu L9) und „Offenheit und Ehrlichkeit“ (zu L13). Das „Wohllwollen“ ist bereits eine Ausfüllungsvariante der Leerstelle L11: „Sich-bemühen-um“. Wie erläutert, umfasst diese Leerstelle aber auch „professionelles Vertrauen“, das nicht Wohllwollen implizieren muss. Die „Konsistenz“ wird im Leerstellen-Plot zweigeteilt in L10: „Beibehalten der Kompetenz“ und L12: „Durchhalten des Bemühens“. Auch zur Leerstelle L13: „offen und ehrlich“ gehört vermutlich bestimmungsimplicit deren Konsistenz.

Mir ist bei meiner Beschäftigung mit der Literatur zur Vertrauensforschung (vgl. Laucken, 2001) keine Definition des Vertrauens begegnet, die sich nicht ausweisen ließe, sei es als Eins-zu-Eins-Besetzung bestimmter Leerstellen, sei es als Spezifizierung der einen oder anderen oder sei es als ein Anführen von (meist behavioralen) Indikatoren (z.B. Verabredungen einhalten) für bestimmte Leerstellen. *Der explizierte Leerstellen-Plot ist eine einheitsstiftende semantische Grundlage, von der bestimmte Definitionen mal dies und mal jenes aufgreifen, spezifizieren oder indizieren. Darin erschöpft sich die oberflächliche Vielfalt und ihre Heterogenität.*

All dies zeigt, der Begriff Vertrauen ist ein umgangssprachlicher Begriff und auch in der Vertrauensforschung bleibt er ein solcher. Und das ist nicht bedauerenswert, sondern wertvoll, weil die Vertrauensforschung damit alltagspraktisch relevante Aussagen machen kann. Die Vertrauensforschung will ja keinen Kosmos neben den alltagspraktischen Kosmos setzen (wie dies z.B. die Physik tut, weswegen ihr Energie-Begriff z.B. mit dem alltagspraktischen nicht mehr viel gemein hat), sondern die Vertrauensforschung will z.B. herausfinden, welcher Art die Alltagspraxis eines Kapitalanlegers ist, indem sie sein Handeln in den semantischen Kosmos stellt, den er lebt - worin dann gegebenenfalls das Vertrauen ein strukturgebender Teil sein mag.

Also: Es ist völlig fehl am Platz, der Vertrauensforschung vorzuwerfen, sie besitze keinen der Umgangssprache entgegenstehenden, theoretisch hergeleiteten, definitionstechnisch präzisen Vertrauensbegriff. Dieser wäre dann ein pragmasemantisch irrelevanten (weil niemand ihm gemäß seine Handlungsbezüge gliederte und ordnete). Gebraucht wird ein Vertrauensbegriff, der *pragmasemantisch relevant* ist, und das ist der umgangssprachlich verwendete. Hätte sich bei der Explikation dieses Begriffs erwiesen, dass sein umgangssprachlicher Gebrauch völlig diffus und idiosynkratisch ist, dann wäre es sinnlos, auf ihn bezogen die alltägliche zwischenmenschliche Umgangspraxis zu erforschen. Wie die Explikation aber gezeigt hat, ist gerade dies nicht der Fall.

Auf eines will ich abschließend noch hinweisen. Zum Leerstellen-Plot gehören auch die Leerstellen L17: „vertrauensbezügliche Befindlichkeiten“ und L18: „besondere Umgangsoptionen“. Beide Leerstellen sind erforderlich, um vielfältige Aussagen aufzufassen, die die Studierenden in ihren Vertrauensgeschichten geschildert haben. Ich sagte

schon, dass in manchen Geschichten die Befindlichkeiten eine zentrale Stellung einnehmen: Man sucht eine professionelle Vertrauensperson in Geldangelegenheiten, um endlich die grübelnden Sorgen los zu werden. Man sucht einen treuen Partner, weil man bei ihm nicht eifersüchtig sein muss. Man ist glücklich, weil man eine Freundin hat, mit der man alles bereden kann ... und so weiter. *Solche vertrauensbezüglichen Befindlichkeiten sind wichtige Bestandteile einer zwischenmenschlichen Vertrauensbeziehung.* Und obwohl dies so ist, tauchen sie in wissenschaftlichen Bestimmungen nie auf. Umgangsoptionen (L18) werden gelegentlich, gleichsam nebenbei, genannt (z.B. gelöste Gesprächsatmosphäre, die es gestattet, auch „mal ins Unreine“ zu sprechen; es wird nicht jedes Wort „auf die Goldwaage gelegt“ und dergleichen), Befindlichkeiten tauchen nicht auf. Geschuldet ist diese Auslassung vielleicht der kognitivistisch verengten Sicht des Menschen (alles, was vorkommt, muss irgendwie als eine Größe fassbar sein, die sich computeranalog in ein Informationsverarbeitungsprogramm einbauen lässt). Begreift man den Menschen dagegen als ein in semantischen Bezügen lebendes Wesen (vgl. z.B. Laucken, 2000), dann stehen die Emotionen den Kognitionen nicht gegenstandsfern gegenüber, sondern beide sind Bestandteile pragmasemantisch gelebter Zusammenhänge. Sie unterscheiden sich allein durch ihre semantischen Verweisungsbezüge, und sie bedürfen sich dabei oft wechselseitig - wie z.B. beim gelebten Vertrauen.

### **2.2.5 Vertrauen-leben versus Über-Vertrauen-reden und Leerstellen-Plot als semantisches Potenzial**

Wenn man sich die alltägliche Verwendung des Wortes Vertrauen anschaut, dann stößt man auch auf Verwendungen, die nicht die dargelegte Explikationsschleife hinter sich herziehen. Meist sind dies Verwendungen des Wortes aus Beobachtersicht – sei es, man redet über Dritte, sei es, man redet über sich rückschauend. Gemeinsamer Nenner: „Der oder die oder ich damals waren voller Vertrauen, als wir dies oder jenes taten“. Meist wird dies gesagt im Rückblick auf Taten und deren Umstände, die durchaus gefahrenvoll und damit schadensträchtig waren. Beispiele: Person P kannte Person O gerade erst vierzehn Tage und schon kündigte sie ihre Wohnung und zog zu ihr. Oder: Ohne Zögern springt das Kind von der Mauer in die Arme der Mutter. Oder: Ein alter Mensch geht seelenruhig über eine verkehrsreiche Straße. Oder: Person P besteigt bedenkenlos ein Flugzeug der Linie X, die bekanntermaßen ihre Flugzeuge schlecht wartet ... und dergleichen Beispiele mehr. In all diesen Fällen wird gesagt, die Person P, das Kind, der alte Mensch hätten ja wohl großes Vertrauen gehabt. Und in all diesen Fällen soll damit nicht gesagt sein, dass die Betroffenen die oben explizierte Vertrauenssemantik aktualisiert hätten – und sei es auch nur ansatzhaft. Nein, es ist gemeint, die Betroffenen haben vertraut, ohne all das gedacht zu haben. Diese Verwendung des Wortes Vertrauen ist durchaus üblich. Doch in dieser Arbeit interessiert mich das Wort Vertrauen nicht in dieser Bedeutung. *In dieser Arbeit geht es um das Wort Vertrauen zur Bezeichnung eines Teils eines gelebten Lebenszusammenhangs.* Das Vertrauen muss als Lebensmoment thematisch sein oder gewesen sein. Und wenn es thematisch da ist oder da war, dann ist oder war z.B. auch der Gedanke eines möglichen Schadens da. Denn so wie man einen süßen Geschmack nicht bemerken kann, ohne von der Möglichkeit des

Nicht-Süßen zu wissen, so kann man kein Vertrauen leben, ohne um die Möglichkeit des Nicht-Vertrauens oder gar des Misstrauens zu wissen. Gelebtes Vertrauen kann nicht bedingungslos sein.

Ich komme nochmals auf die gerade genannten Beispiele zurück. In ihnen hat das Wort Vertrauen wohl doch vor allem die Bedeutung, dass man als Beobachter darüber erstaunt ist, dass jemand etwas bedenkenlos tut oder getan hat. Er oder sie waren sich der Gefahr gar nicht bewusst. Insoweit steckt auch in dieser Wortverwendung das Gefahren- oder Schadensmoment. Der beobachtete Mensch hat „vertraut“ (bedenkenlos gehandelt), weil er nicht vertraut hat (kein Vertrauenskalkül vollzogen hat).

Und noch etwas muss gesagt werden, um möglichem Missverstehen vorzubeugen: Der Leerstellen-Plot des Vertrauens ist ein *semantisches Potenzial*, das Menschen aktualisieren können, wenn sie eine zwischenmenschliche Interaktion vertrauensbezüglich artikulieren und strukturieren. Mit der Explikation des Leerstellen-Plots ist nicht die Vorstellung verbunden, dass Menschen alle Bestandteile in jedem Augenblick lebenssemantisch aktualisieren, vielleicht gar noch sich reflexiv-bewusst vergegenwärtigen. So wie wir normalerweise verständlich reden können, ohne die Regeln, denen unser Reden gehorcht, zu bedenken, so können wir vertrauenssemantisch leben, ohne das konstitutive Leerstellengefüge zu reflektieren. Und so wie uns Regelverstößen erst gegenwärtig werden, wenn sie jemand beim Reden begeht, so wird uns der Leerstellen-Plot erst gegenwärtig, wenn z.B. jemand einerseits sagt, er vertraue einem Geschäftspartner, um dann andererseits zu sagen, dass diese Person „über Leichen geht“, wenn ihr dies einen Vorteil bringt. Es wäre zumindest erläuterungsbedürftig, warum sie trotzdem vertraut (z.B. weil: Ich bin die einzige Ausnahme). An erlebten Störungen, an erlebten Unstimmigkeiten, an Erläuterungsbedürftigkeiten, an Dingen, die man als offen gelassen erlebt, erweisen sich konstitutive, meist fraglos gestellte Grundlagen.

Manch einer mag sich nun noch fragen: *Was genau meint denn nun das Wort Vertrauen?* Es wird ausgebreitet, es wird entfaltet, es werden Komponenten genannt, es werden Zusammenhänge behauptet ... und so weiter, es wird aber nicht gesagt, dies und genau dies ist es, was wir Vertrauen nennen. Diesem Wunsch können wir nun nachkommen. *Das Wort Vertrauen meint den explizierten Leerstellen-Plot insgesamt.* Das ist keine der berüchtigten Syndrom-Definitionen (z.B. von Gefühlen), in denen man Heterogenes (z.B. Physiologisches und Semantisches), das man gegenstandsbegrifflich nicht schlüssig verbinden kann, einfach zusammenschnürt. Hier ist mit einem Wort ein in sich verweisungslogisch klar bestimmtes Gefüge gemeint. Und wenn ich im Folgenden oft schlicht von Vertrauen spreche, dann ist stets dieses gesamte Gefüge damit angesprochen.

### **2.3 Individual- und sozialsemantische Vergegenständlichung zwischenmenschlichen Vertrauens**

Nun verlasse ich das Feld der Explikation der Bedeutung des umgangssprachlichen Begriffs Vertrauen und begeben mich in die Position eines Theoretikers, der das Leben und Zusammenleben von Menschen betrachtet, in diesem Zusammenhänge zu erfassen

und Ordnungen zu stiften versucht, die es ihm erlauben, Geschehenes zu erklären und Zukünftiges vorherzusehen.

Bevor Theoretiker sich ans Erfassen und Ordnen machen, müssen sie sich entscheiden, welch gegenständlicher Grundbeschaffenheit denn die Realität ist, die sie erforschen wollen. Anders gewendet, sie müssen sich entscheiden, innerhalb welcher Denkform sie theoretisieren wollen (vgl. Laucken, 2003). Dies gilt auch für den Vertrauensforscher. Denkt er z.B. in der physischen Denkform, dann wird für ihn aus dem erlebten Vertrauen eines Menschen ein Indikator für irgendwelche neuronalen Zustände oder Vorgänge. Diese sind sein eigentlicher Gegenstand, das Vertrauen gerät zu einem kausal unwirksamen psychischen Korrelat. Es liegt auf der Hand, dass das nicht die Denkform ist, innerhalb derer hier Vertrauen betrachtet werden soll. All die mühseligen Explikationen der umgangssprachlichen Bedeutung des Begriffs Vertrauen vollzögen sich gleichsam in einem kausal luftleeren Raum. Sinnvoll, auch kausal sinnvoll, werden die Explikationen im Rahmen einer anderen, der *semantischen Denkform*. Ihr Ausgangspunkt ist die gegenständliche Setzung (das Postulieren) einer semantischen Welt.

### 2.3.1 Einführung und Erläuterung einiger Annahmen und Begriffe der semantischen Denkform

Die semantische Denkform basiert auf einer gegenständlichen Setzung: Es gibt eine eigenständige, in sich gegliederte und gefügte Welt/Realität, *bestehend aus semantischen Einheiten und Verweisungsbeziehungen*, die die Einheiten untereinander verbinden. Dieser Kosmos ist gegenständlich da und er lässt sich in sich erforschen. Veränderungen, die sich in ihm vollziehen, sind *verweisungskausal* bewirkt.

Semantische Einheiten sind Differenzen (z.B. die Differenz: Person P vertraut der Person O/Person P vertraut der Person O nicht), die mit anderen Differenzen (z.B. mit der Differenz: Person P überlässt der Person O ihre Ersparnisse/Person P überlässt der Person O ihre Ersparnisse nicht) durch Verweisungsbeziehungen verbunden sind (z.B. Wenn die Person P der Person O vertraut, dann überlässt sie ihr ihre Ersparnisse/Wenn die Person P der Person O nicht vertraut, dann überlässt sie ihr ihre Ersparnisse nicht). Eine gegenständlich vorliegende Verweisungsbeziehung realisiert dann natürlich nur jeweils eine Seite der verbundenen Differenzen.

Zwischen semantischen Einheiten/Bedeutungseinheiten bestehen Verweisungsbeziehungen. Und Einheiten, zwischen denen Verweisungsbeziehungen bestehen, sind semantische Einheiten. Die *Verweisungsbeziehung* ist sozusagen *konstitutiv* für den semantischen Kosmos. Verweisungsbeziehungen sind semantische Beziehungen. Sie können zwei-, drei oder mehrstellig sein.

Die Bedeutung oder der semantische Gehalt von etwas ergibt sich also nicht aus der Repräsentation/Abbildung/Widerspiegelung von etwas anderem, das außerhalb des semantischen Kosmos liegt, sondern aus seiner *Verweisungseinbettung*. Der semantische Kosmos ist (wie der physische Kosmos) in sich geschlossen. Semantisches ergibt sich aus Semantischem und führt zu Semantischem. Goddard (1994) nennt diese Bedeutungsdefinition „a fully intensional conception of meaning“ (S. 7).

*Funktional differente Zusammenhänge:* Verweisungsbeziehungen können abgrenzbare Zusammenhänge bilden. Das heißt, die in ihnen enthaltenen semantischen Einheiten verweisen vor allem untereinander aufeinander. Solche Verweisungsbeziehungen können funktional different sein. Im folgenden werden zwei funktional differente Verweisungsbeziehungen wichtig werden: individual- und sozialsemantischer Zusammenhang.

Ich kann diese Unterscheidung an einem psychologischen Beispiel erläutern. Graumann (1990) unterscheidet entsprechend zwischen einer sozio- und einer individuozentrischen Sozialpsychologie:

*Sozialsemantischer Zusammenhang:* Die soziozentrische Sozialpsychologie nimmt etwa eine Gruppe von Menschen in den Blick und erforscht darin stattfindende Interaktionen. Sie stiftet zwischen den Interaktionen irgendwelche Verweisungsbeziehungen, die einen verweisungskausal geschlossenen Zusammenhang bilden. Dieser Zusammenhang, so wird unterstellt, prozessiert in einer Weise, die es ihm ermöglicht, erhalten zu bleiben. Das Handeln eines einzelnen Gruppenmitglieds wird nun dadurch erklärt, dass man zeigt, dass es für den Erhalt des Gruppenzusammenhangs funktional ist. Gruppendynamische Theorien aus der Lewin-Schule sind Beispiele für solches soziozentrisch-sozialfunktionales Erklären (vgl. z.B. Solle, 1969).

Der Begriff sozialsemantischer Zusammenhang ist ein gegenstandssetzender Begriff. Er enthält die Behauptung, dass es eigenständige interaktive Zusammenhänge gibt - und zwar in einer Weise, die ihre (eigenständige) gegenständliche Erforschung möglich macht.

*Individualsemantischer Zusammenhang:* Die individuozentrische Sozialpsychologie nimmt den Einzelmenschen in der Gruppe in den Blick. Sein Handeln wird nun nicht in einen sozialfunktionalen Zusammenhang gestellt, sondern in einen individualfunktionalen. Man erklärt ein Handeln, indem man zeigt, welche Funktion es erfüllt, z.B. dabei, das soziale Ansehen eines Menschen zu erhalten. Die Theorie der symbolischen Selbstergänzung (vgl. Gollwitzer, Bayer & Wicklund, 2002) ist ein Beispiel für solches individuozentrisch-individualfunktionales Erklären.

Auch der Begriff individualsemantischer Zusammenhang ist ein gegenstandssetzender. Es gibt diese semantischen Zusammenhänge, und sie sind eigenständig erforschbar.

Beide Zusammenhänge, der individual- und der sozialsemantische, enthalten verschiedene Bedeutungseinheiten, verschiedene Verweisungsordnungen und verschiedene funktionale Zentrierungen. Die soziozentrische Sozialpsychologie setzt die Realität sozialsemantischer Zusammenhänge, und die individuozentrische Sozialpsychologie setzt die Realität individualsemantischer Zusammenhänge (vgl. Laucken, 2000).

*Funktion:* Es werden im Folgenden häufiger die Ausdrücke „Funktion“ und „funktional“ gebraucht. Es sind dies gegenstandssetzende Begriffe. Es wird mit ihnen unterstellt, dass es (objektive) Bedeutungszusammenhänge/semantische Zusammenhänge gibt. Diese bestehen aus Bedeutungseinheiten/aus semantischen Einheiten, die untereinander verweisungskausal (z.B. „wenn Einheit X entsteht, dann folgt Einheit Y“) so verbunden sind, dass sie einen abgrenzbaren Verweisungsbeziehungen bilden. Dieser besteht

solange, als die ihn bildenden Bedeutungseinheiten ihre verweisungskausalen Qualitäten behalten und erfüllen. Wenn nun von der Funktion einer Einheit gesprochen wird, dann ist damit diese zusammenhaltstiftende verweisungskausale Qualität gemeint.

*Funktionales Erklären:* Funktionales Erklären bedeutet, das Sein und Prozessieren einer Einheit dadurch zu erklären, dass man zeigt, in welchem Zusammenhang sie welchen Erhaltungsdienst erfüllt (Laucken, 1997). Es wird dabei unterstellt, dass dieser Zusammenhang ein sich selbst erhaltender ist.

Wird hier von individual- und sozialfunktionalen Beziehungen gesprochen, so ist damit gemeint, dass der verweisungskausale Zusammenhang, innerhalb dessen sich Einzel-funktionen ausmachen lassen, einmal ein individueller und andermal ein sozialer ist.

*Transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung:* Die transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung setzt die gleichzeitige Realität sozial- und individua-semantischer Zusammenhänge. Keiner lässt sich auf den anderen zurückführen, keiner enthält den anderen. Aber beide sind nicht nur da, sie bedürfen sich wechselseitig zu ihrem Erhalt. Dieser Erhalt geschieht nicht interaktiv, sondern komplementär.

Auch diese Beziehung möchte ich an einem Beispiel aus der Sozialpsychologie erläutern: Vorurteile können als Bestandteile sozial prozessierter Ideologien Differenzierungen etwa zwischen verschiedenen sozialen Milieus begründen und aufrecht erhalten. So gesetzt, sind sie Teile eines sozialsemantischen Zusammenhanges - etwa: „Feindschaft als Gruppensinn“ (Reis & Wetzstein, 1998).

Vorurteile können aber auch individua-semantisch gesetzt werden. Dann erfüllen sie in dem Bedeutungszusammenhang, den ein Einzelmensch lebt, eine individualfunktionale Bedeutung - etwa: Identifikation mit einem verehrten Vorbild (vgl. z.B. Kelman, 1967).

Beide Zusammenhänge, der sozial- und der individua-semantische, sind real da. Beide bedürfen einander (vgl. Laucken, 2000). Fällt der eine weg, so ist der andere nicht haltbar.

Mit Komplementarität ist hier keine analytisch entschlüsselbare Beziehung gemeint, sondern eine *empirisch gehaltvolle*. Es lässt sich erforschen, inwieweit Menschen bestimmte individua-semantische Zusammenhänge leben müssen, damit ein bestimmter sozialsemantischer Zusammenhang zwischen ihnen erhalten bleiben kann.

### 2.3.2 Vom soziologischen und vom psychologischen Sinn des Vertrauens

Vertrauen lässt sich sozialsemantisch vergegenständlichen und erforschen, dann fragt man nach seinem „soziologischen Sinn“, und es lässt sich individua-semantisch vergegenständlichen, dann fragt man nach seinem „psychologischen Sinn“. Diese beiden Sinnarten unterscheidet Müller-Freienfels (1930).

Im Folgenden werde ich beides tun, doch verenge ich zuvor mein Blickfeld. Ich blicke nur noch auf zwischenmenschliches Vertrauen in Beziehungen zwischen irgendwelchen Wirtschaftspartnern (L1: sozialer Beziehungsrahmen), und ich denke dabei an Situationen, in denen es um finanzielle Transaktionen geht (z.B. etwas kaufen oder Geld anlegen). Ich beschränke mich dabei auf Transaktionen zwischen Rolleninhabern, die in

bestimmten Funktionen interagieren (L2: soziale Situation). Ich spare damit all jene Beziehungen aus, in denen sich Menschen gleichsam als Privatpersonen begegnen (z.B. Liebesbeziehung, Freundschaftsbeziehung, Eltern-Kind-Beziehung). Andernorts bin ich auf solche Beziehungen ausführlich eingegangen (Laucken, 2001).

*Sozialsemantik des Vertrauens:* DiMaggio (1998) stellt die Frage, die letztlich jeder sozialsemantischen Betrachtung des Vertrauens zugrunde liegt: „What system functions does trust serve?“ (S. 731). Wenn man unterstellt, dass soziales Zusammenleben darin besteht, dass Menschen irgendwie koordiniert interagieren (häufig nicht direkt, sondern indirekt, vermittelt über irgendwelche Objektivierungen), dann wird aus der Frage nach der Systemfunktion des Vertrauens die Frage, welche Koordinierungsfunktion Vertrauen erfüllt. „Trust is closely linked with cooperation. Indeed, it is partly the growing recognition of the importance of co-operative economic behaviour that has underlain the growing focus on trust“ (Kosczyński, 2000, 2f.). Diese sozialsemantische Betrachtung des Vertrauens ist es, die in dem eingangs zitierten Interview Heinrich von Pierer Sorgen bereitet: „Die Anleger haben das Vertrauen verloren“ (Der Spiegel, 29/15.7.2002, S. 81). Soll die Wirtschaft wieder funktionieren, dann muss „das schwer angeschlagene Vertrauen wieder aufgebaut werden“ (ebd.), denn auch für das Wirtschaftsleben gilt: „(An) erosion of trust relationship (führt zu) a damage of the social fabric“ (Caton, 1998, S. 310).

Bei dieser Betrachtung interessiert nicht die Rolle, die das Vertrauen in dem individuellen Funktionssystem eines Einzelmenschen spielt, sondern beispielsweise die Anleger interessieren gleichsam als Knoten eines handlungskoordinierten sozialen Netzwerks, und es wird gefragt, wie diese Knoten (Menschen - z.B. Anleger) funktionieren müssen, damit das Netz prozessieren kann (und nicht zerfällt). Und bei dieser Frage kann das Vertrauen, das Menschen haben oder nicht haben, gegenständlich und explanativ relevant werden. - Ich will jetzt das Knoten-Bild, das zu einer ersten Illustration dienlich sein mag, verlassen. Aus Knoten werden jetzt gleich Habitanten und aus Knoteneigenschaften wird der Habitus

Der Begriff des Habitus (vgl. z.B. Bourdieu, 1996) eignet sich als umfassender Begriff für all das, was Menschen zugeschrieben werden kann als notwendige „Ausstattung“ - notwendig, um im Dewey'schen (1917) Sinne sozial koordinierungsfähig zu sein: mind, habits, Geist, Dispositionen (kognitive, emotive und volitive) ... und dergleichen mehr. Der Habitus eines Menschen umfasst bei Bourdieu (1996, S. 585) sein „Bedürfnissystem“, seine „Tugenden“, seinen „Geschmack“, seine „Erkenntnis-schemata“, sein „Gehabe“, sein soziales und sein kulturelles „Kapital“ und anderes mehr. Der Habitus ist ein sozialfunktional geformter („aus der Not entstandener“, ebd.) Dispositionsbestand. Er macht den Menschen bereit, so zu denken, zu fühlen, Geschmack zu finden an, zu wollen, sich selbst zu sehen und zu verstehen, das Tun anderer zu beurteilen und zu bewerten ... und zu handeln, wie es seiner Sozialstellung gemäß ist. „Aus den Grundeinstellungen des Habitus geht die Anpassung an die objektiven Möglichkeiten hervor ...“ (S. 594).

Wenn man sich die um das Wort Habitus scharende Wortfamilie anschaut, dann kann man sagen: Der Habitus umfasst all das, was ein *Habitant* (Bewohner) an Kognitionen,

Emotionen, Volitionen und Handeln braucht, um in einem bestimmten *Habitat* (Wohn-gegend) mit anderen *Habitanten* (Mitbewohnern) so agieren (*habitare*, wohnen) zu können, dass ein koordiniertes Zusammenleben gelingt. Den Vorgang des Erwerbs des geeigneten Habitus nennt man *Habituierung* (Eingewöhnung). Auch der Begriff Habitus entstammt also einer Metapher - der des koordinierten Zusammenwohnens von Menschen.

Greift man diesen theoretischen Begriffsapparat auf, so kann man sagen, dass die sozialsemantische Vertrauensforschung aus dem Vertrauen einen Habitusbestand macht. Und es stellt sich dann die Frage: Wie muss dieser Bestand beschaffen sein, damit eine bestimmte Art und Weise des koordinierten Zusammenlebens von Menschen einigermaßen reibungslos vonstatten gehen kann? Ich nenne diesen Habitusbestand *Partizipationsvertrauen*. Damit ist jenes Vertrauen gemeint, das Menschen befähigt, bereit macht und veranlasst, am öffentlichen sozialen Zusammenleben von Menschen in bestimmter Weise teilzunehmen, dabei mitzumachen - zu partizipieren.

Wer das Vertrauen als Partizipationsvertrauen vergegenständlicht und so untersuchen will, der erlegt sich eine umfangreiche Forschungsarbeit auf. Er kann nicht, wie Psychologen es gewohnt sind zu tun, sich einzelne Menschen vornehmen und deren Funktionieren untersuchen. Sein primärer Forschungsgegenstand ist der soziale Zusammenhang, mit allem, was an Menschen, an Interaktionsmöglichkeiten, an Normen, an Regeln, an Einrichtungen, an internem Prozessieren und so weiter, dazu gehört, denn erst wenn dies bekannt ist, lässt sich sinnvoll fragen, welchen Habitus es bedarf, um daran zu partizipieren, und welche Bedeutung dabei z.B. dem „professionellen Vertrauen“ unter Geschäftspartnern zukommt. Sozialsemantische Studien können sich nie in Studien erschöpfen, die den Habitus von Teilnehmern an einem sozialen Zusammenhang abfragen, stets müssen solche Studien mit sozialstrukturellen verbunden sein (vgl. z.B. Bourdieu, 1996).

Sozialstrukturell fundierte Analysen des Vertrauens liefern z.B. Luhmann (1989), Sztompka (1999) oder Giddens (1996). Zwar fehlt diesen Studien weitgehend empirisches Belegmaterial, doch liefern sie ergiebige theoretische Betrachtungen. Alle kommen zu dem Schluss, dass sich die gesellschaftlichen Verhältnisse (auf dem Weg in die Moderne) so gewandelt haben, dass ihren Habitanten zunehmend mehr Partizipationsvertrauen als Habitusbestand abverlangt wird. Giddens (1996) etwa legt folgenden sozialsemantischen Zusammenhang dar: Je undurchschaubarer die soziale Welt für die Menschen wird, desto mehr müssen sie dieser Welt Vertrauen entgegenbringen (sofern sie nicht „aussteigen“ wollen), zugleich aber wird es zunehmend riskanter, Vertrauen zu schenken (weil die Schadensmöglichkeiten wachsen). Es entsteht geradezu ein Vertrauensdilemma: Bestimmte Beziehungen aufzunehmen wird immer riskanter, aber man muss es gleichwohl immer häufiger tun.

*Individualsemantik des Vertrauens*: Hier stehen der einzelne Mensch und sein in sich geschlossenes Funktionieren im Blick. Wird hier Vertrauen thematisch, so ist damit eine psychische Größe gemeint, die daraufhin zu betrachten und kausal zu analysieren ist, welche Funktion sie in dem Zusammenhang, der das (semantische) Leben eines Menschen ausmacht, zu erfüllen hat. So mag man beispielsweise annehmen, dass Menschen



stets das Ziel verfolgen, in mitmenschlichen Bezügen zu leben, die für sie einigermaßen durchsichtig und vorhersagbar sind. Einem Mitmenschen zu vertrauen, impliziert, sich ihn einigermaßen durchsichtig und verständlich zu machen. Das Geben von Vertrauen entbindet den Menschen, eine schier endlose Zahl alternativer Sichtweisen zu eruieren, zu durchdenken, zu bewerten und zwischen ihnen zu entscheiden.

Es sind aber auch ganz andere Funktionalisierungen denkbar. Welche man erwägt, das hängt von der psychologischen Theorie ab, die man anlegt (vgl. Laucken, 2001). Die gerade eben vorgestellte Überlegensfolge könnte im Kopf eines problemlösungstheoretisch orientierten Psychologen vorkommen. Das Geben von Vertrauen wäre für ihn gleichsam eine bestimmte Problemlösungsheuristik. Austauschtheoretiker setzen andere Akzente. Sie könnten z.B. annehmen, dass das Geben von Vertrauen (und ein entsprechendes Handeln) eine Investition in einen Interaktionspartner ist, die man beibehalten wird, wenn sie sich auszahlt. Vertrauen wäre ein interaktiver Zug im Rahmen einer umfassend verfolgten „tit-for-tat“-Strategie (kurz: Wie Du mir, so ich Dir). Vertreter der humanistischen Psychologie würden eine solche zweckrationale Ableitung des Vertrauens ablehnen und sagen, dass Menschen ein ursprüngliches Bedürfnis danach haben, zu bestimmten Menschen in einem Vertrauensverhältnis stehen zu können. Psychodynamisch orientierte Psychologen werden wiederum andere Funktionstellungen reflektieren ... und so weiter. In all diesen Fällen wird das Vertrauen gegenständlich gesetzt als eine *lebenssemantische Ordnung*, das heißt, als eine Ordnung, die Menschen ihrer Lebensführung geben. Welche Bestandteile dieser Ordnung hervorgehoben werden, darin unterscheiden sich die theoretischen Zentrierungen, alle aber lassen sich als mehr oder weniger vollständige Besetzungen und/oder spezifische Ausfüllungen des explizierten Leerstellen-Plot ausweisen.

Im Rahmen der hier behandelten Wirtschaftsbeziehungen stellt sich einem Menschen die Vertrauensfrage, wenn es sich um schadensträchtige Interaktionen mit einem Wirtschaftspartner handelt und die Person P sich überlegt, wie sie mit der Person O umgehen soll. Vertraut sie ihr, geht sie mit ihr anders um, als wenn sie ihr nicht vertraut oder sie ihr gar misstraut. Deshalb spreche ich hier von *Umgangsvertrauen*. Das Umgangsvertrauen betrifft den Umgang mit Professionellen (z.B. Geschäftspartner, Anlageberater, Arzt, Polizist, Anwalt, Lehrer, Finanzbeamter). Dabei ist der Blick stets auf das Individuum und sein Handeln gerichtet, sein Interaktionspartner erscheint hier quasi als soziale Umweltgegebenheit.

*Transfunktional-komplementäre Erhaltungsbeziehung zwischen Partizipations- und Umgangsvertrauen:* Partizipationsvertrauen und Umgangsvertrauen sind funktional differente Größen, gleichwohl sind sie erhaltungskomplementär aufeinander bezogen:

Einerseits: Gäbe es keine einzelnen Menschen, für die es individuell sinnvoll ist, z.B. Geld in Form von Aktien anzulegen, weil sie den Menschen, die mit diesem Geld arbeiten, vertrauen (Umgangsvertrauen), dann könnte es auch keine kapitalistischen Wirtschaftszusammenhänge geben.

Andererseits: Gäbe es keine kapitalistischen Wirtschaftszusammenhänge, in denen Menschen koordiniert interagieren, weil die Interakteure mit einem bestimmten Habitus ausgestattet sind (z.B. mit Partizipationsvertrauen), dann gäbe es nichts, was einzelnen

Menschen die Möglichkeit böte und sie veranlassen könnte, ihr Geld in Form von Aktien anzulegen.

Mit der transfunktional-komplementären Erhaltungsbeziehung ist dieses Verhältnis zwischen Umgangs- und Partizipationsvertrauen gemeint:

1. Beide sind funktional different - deswegen: transfunktional.
2. Beide konstituieren sich wechselseitig (kokonstitutiv) und entstehen in diesem Verhältnis (kogenetisch) - deswegen: komplementär.
3. Löst sich ein Zusammenhang auf, so folgt in einem mehr oder weniger weiten Abstand die Auflösung des anderen - deswegen: Erhaltungsbeziehung.

Es ist auf den ersten Blick naheliegend, jedoch gedanklich fehlleitend, das Partizipations- und das Umgangsvertrauen als die berühmten zwei Seiten einer Medaille zu betrachten. Deutlich wird die Fehlerhaftigkeit dieser Sicht, wenn man sich klarmacht, dass es im Blick auf das Partizipationsvertrauen völlig belanglos ist, wie das komplementäre Umgangsvertrauen individualfunktional verankert ist. Diesbezüglich ist eine große Heterogenität denkbar, es muss nur *irgendein* Umgangsvertrauen vorhanden sein.

## **2.4 Umgangsvertrauen in wirtschaftlichen Beziehungen. Zwei Streiflichter**

In einer repräsentativen Umfrage aus dem Jahre 2001 stimmten 67% der Bevölkerung Deutschlands der Feststellung zu: „Im Umgang mit anderen Menschen kann man nicht vorsichtig genug sein“ (entnommen: Böhnke, 2002, S. 36). Dazu passend wächst die so genannte Vertrauensproblematik. So werden seit Jahren im Rahmen der Shell Studien Jugendliche zwischen 15 und 25 Jahren unter anderem dazu befragt, wem sie im welchem Ausmaß vertrauen. Seit Jahren zeigt sich ein hohes Maß an Misstrauen - vor allem der Politik und der Wirtschaft gegenüber. In einer Schülerbefragung im Bundesland Sachsen-Anhalt aus dem Jahre 2000 konnten nur 23,2% der Befragten den politischen Parteien „viel Vertrauen“ oder „einiges Vertrauen“ entgegenbringen (entnommen: Reinhardt & Tillmann, 2001).

In zwei Diplomarbeiten, deren Ergebnisse ich im Folgenden in Teilen referiere, soll der Frage nachgegangen werden, welche Bedeutung Menschen, die mit anderen Menschen wirtschaftlich interagieren, dem Vertrauen zuweisen und welche Bedeutung dabei der einen oder anderen Komponente des Vertrauens, wie sie in dem Leerstellen-Plot expliziert worden ist, zukommt. Es handelt sich bei beiden Arbeiten um Befragungen von wirtschaftlich handelnden Personen. Es fehlen soziostrukturelle Analysen, insofern kann es ihnen allein um (individualsemantisches) Umgangsvertrauen gehen.

### **2.4.1 Beziehungen zwischen Geschäftsleuten**

Es geht in dieser Arbeit um Beziehungen zwischen Geschäftsleuten (business to business). Die Befragung wurde geplant, durchgeführt und ausgewertet von Petra Kohler (2001). Kohler befragte 44 Geschäftsleute. Um Branchenspezifitäten zu vermeiden, sorgte sie dafür, dass die Befragten verschiedenen Branchen angehören (z.B. Unternehmensberatung, chemische Industrie, Marketing, Web-Design, Metallverarbeitung

und so weiter). Bei einigen Fragestellungen vergleicht Kohler zwei Gruppen von Geschäftsleuten. Die eine Gruppe wird befragt hinsichtlich ihrer Auffassungen und Erfahrungen mit Geschäftspartnern, mit denen sie von Angesicht zu Angesicht interagiert haben (A-Gruppe). Die andere Gruppe wird entsprechend befragt über Geschäftsbeziehungen, die ausschließlich über das Internet abgewickelt worden sind (I-Gruppe). Zur A-Gruppe gehören 20, zur I-Gruppe 24 Personen.

Im ersten Teil der Untersuchung wird noch nicht zwischen beiden Gruppen unterschieden. In diesem Teil geht es unter anderem um die Erfassungs-, Ordnungs- und Differenzierungstauglichkeit des oben explizierten Leerstellen-Plots. Sind die durch die verschiedenen Leerstellen eröffneten Fragen überhaupt thematisch relevant? Oder ist das Ergebnis der Explikation der Bedeutung, die der Begriff Vertrauen in der Umgangssprache hat, im konkreten Auffassungs- und Urteileinsatz nicht einschlägig?

Bevor solche Einschlägigkeitsfragen gestellt werden, ist es sinnvoll, zu erfragen, ob Vertrauen überhaupt eine wichtige und geschäftsbezüglich relevante Größe ist. Es wäre ja durchaus nicht abwegig, wenn die befragten Geschäftsleute sagten, dass sie sich im Geschäftsleben vorrangig auf rechtlich durchstrukturierte und abgesicherte Beziehungen verlassen.

#### **2.4.1.1 Zur Bedeutung von Vertrauen in Geschäftsbeziehungen allgemein**

Auf die Frage: „Wie wichtig ist Ihnen eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Geschäftspartnern“ antworteten 100% der Befragten mit „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Und auf die Frage: „Können Sie mit jemandem dauerhaft Geschäfte abwickeln, dem Sie nicht vertrauen?“ antworteten 77,3% mit „nein, eher nicht“ oder „nein, überhaupt nicht“.

In einem Artikel zum E-Commerce betont Genfen (2000), dass geschäftliche Beziehungen nicht nur durch Vertrauen (trust) gefördert werden, sondern auch durch vertragliche Regeln (rules). Wie eben schon gesagt, könnte man sich ja sogar vorstellen, dass das eine durch das andere kompensiert werden kann. Kohler stellte deshalb folgende Frage: „Wenn Sie jemandem nicht vertrauen, lässt sich das durch vertragliche Regelungen ersetzen?“ 63,7% der befragten Geschäftsleute antworteten mit „nein, eher nicht“ oder „nein, auf keinen Fall“. Auch ein wirtschaftlicher Grund ist für diese Antworttendenz denkbar. Auf die Frage: „Haben Sie durch Vertrauen in Geschäftsbeziehungen weniger Kontroll- und Überwachungsaufwand?“ antworteten 79,5% der Befragten mit „ja, erheblich weniger Aufwand“ oder „ja, eher weniger Aufwand“.

Dem Vertrauen kommt also eine wichtige und eigenständige Funktion in Geschäftsbeziehungen zu. Deswegen ist es sinnvoll, diese Funktion weitergehend zu analysieren im Blick auf ihre Komponenten.

### 2.4.1.2 Besetzungen und inhaltliche Spezifizierungen der Leerstellen des Vertrauen

Viele der Leerstellen des Leerstellen-Plots sind durch die Untersuchungsanlage von vornherein in bestimmter Weise spezifiziert: L1: Geschäftsbeziehung, L2: Waren- und/oder Dienstleistungsaustausch, L3 und L4: Geschäftspartner, L5: Abwicklung eines Geschäfts, L6: Risiken dieser Abwicklung. L7 und L8 wurden nicht direkt abgefragt. Die Befragung geht davon aus, dass der befragte Geschäftspartner weiß: Er hat den Ausgang des Geschäfts nicht voll in seinen Händen und sein geschäftliches Gegenüber hat einen Einfluss darauf, wie der Ausgang beschaffen sein wird (Warum sonst sollte Vertrauen die oben gezeigte Bedeutung haben?). Die Besetzungen und Spezifizierungen der anderen Leerstellen sind dagegen durchaus informativ.

*L15: NSZ-Erwartung:* Für Smedslund (1997) war die NSZ-Erwartung der Kern einer jeden Vertrauensbeziehung. Die Bedeutung dieser Erwartung bestätigte sich in der Befragung. 81,4% der Befragten erklärten, dass die „Erwartung, dass mir mein Geschäftspartner keinen Schaden zufügen wird“ für sie „sehr wichtig“ oder „wichtig“ sei, wenn sie zu diesem eine Vertrauensbeziehung aufbauen oder erhalten wollen. Entgegen Smedslunds Annahme ist dies aber kein analytisch wahrer Befund, denn immerhin 15,9% sagten, dass ihnen diese Erwartung „unwichtig“ sei, allerdings „ganz unwichtig“ war sie niemandem.

*L9: Kompetenzzutrauen:* Wie bei geschäftlichen Beziehungen und Transaktionen nicht anders zu erwarten, zeigte sich, dass die Annahme der „Kompetenz des Geschäftspartners“ eine wichtige Voraussetzung für den Aufbau und den Erhalt einer Vertrauensbeziehung ist. 97,7% der Befragten halten die Kompetenz für „wichtig“ oder „sehr wichtig“. Dies ist der höchste prozentuale Besetzungswert überhaupt.

*L11: Sich-bemühen-um:* Diese Leerstelle wird in der Untersuchung nicht in dieser Abstraktheit befragt. Kohler spezifiziert sie gleich in Richtung unterstellten Wohlwollens. Das „Wohlwollen des Geschäftspartners“ war 70,5% der Befragten „sehr wichtig“ oder „wichtig“ - aber immerhin 29,5% der Befragten war es „unwichtig“ oder „ganz unwichtig“.

Der Befund zeigt, dass, wie oben erörtert, ein angenommenes wohlwollendes Sich-bemühen-um stark vertrauensstiftend wirkt. Die verbleibenden 29,5% der Befragten kann man vielleicht so deuten, dass diesen Personen in einer Geschäftsbeziehung auch ein „professionelles Vertrauen“ als Vertrauensbeziehung ausreicht.

Des Weiteren wurden die vier oben unterschiedenen Vertrauensmodi abgefragt. Es wurde jeweils gefragt, worauf sich die Befragten bei der Annahme, sie könnten ihrem Geschäftspartner vertrauen, stützen:

- „*Zuneigungsmotiviertes Sich-bemühen-um*“: Der Feststellung: „Sie erwarten, dass sich Ihr Geschäftspartner um Sie bemüht, weil er Sie schätzt“ stimmten nur 56,5% der Befragten zu, 43,2% lehnten sie ab.
- „*Austauschmotiviertes Sich-bemühen-um*“: Der Feststellung: „Ihr Geschäftspartner ist nur verpflichtet Ihnen zu helfen, wenn er im Austausch dafür Hilfe von Ihnen bekommt“ stimmten 40,9% der Befragten zu, 59,1% lehnten sie ab.

- „*Druckmotiviertes Sich-bemühen-um*“: Der Feststellung „Geschäftspartner sollte man nur vertrauen, wenn man einen Vertrauensbruch bestrafen kann“ stimmten lediglich 22,7% der Befragten zu, 77,3 % lehnten sie ab.
- „*Wertmotiviertes Sich-bemühen-um*“: Der Feststellung „Ihr Geschäftspartner sollte ein anständiger Mensch sein, der Werte vertritt“ stimmten 86,6% der Befragten zu.

Vor allem dieser letzte Zustimmungswert ist durchaus überraschend - gerade weil es sich um eine reine Geschäftsbeziehung handelt. Die gesamte austauschtheoretisch orientierte Vertrauensforschung (seit Homans, 1961) geht davon aus, dass jedem Haben oder Nicht-Haben von Vertrauen ein Austauschkaul zugrunde liegt: „(T)rust is nothing more or less than the considerations a rational actor applies in deciding to place a bet“ (Coleman, 1990, S. 99). Die Annahme, hier seien auch ethische Erwägungen beteiligt, sei fehl am Platz: „(Trust is) a straight, likely self-interested exchange ... fully explicable as a capability or as a product of rational expectations without any moral residue ...“ (Hardin, 1993, S. 525). Solche Annahmen hätten erwarten lassen, dass der austausch- oder der druckmotivierte Bemühensmodus beim Aufbau von Vertrauen in Geschäftsbeziehungen eine hervorragende Rolle spielt. Das ist aber nicht der Fall. Die Hauptrolle spielt der wertmotivierte Bemühensmodus. Man vertraut vor allem Geschäftsleuten, deren Handeln eine Wertorientierung zugrunde liegt - man vertraut dem sprichwörtlichen „hanseatischen Kaufmann“.

Erwähnenswert ist bei diesem Ergebnis auch, dass die häufig vertretene Auffassung (z.B. Mogy & Pruitt, 1974), dass eine Person P einer Person O vor allem dann vertraut, wenn ein Bruch des Vertrauens durch die Person O für diese mit hohen Kosten (Bierhoff spricht z.B. von „Kosten des Lügens“, 1993, S. 306) verbunden ist, selbst im sozialen Rahmen von Geschäftsbeziehungen (also in Beziehungen zwischen Funktionsträgern) nur eine vergleichsweise geringe Rolle spielt. Dies passt sehr gut zu der wichtigen Rolle, die der Wertorientierung zugewiesen wird.

*L13: „Offen und ehrlich“*: Zu der Stellung, die die befragten Geschäftsleute dem wertmotivierten Sich-bemühen-um zugewiesen haben, passt ferner, dass sie einer ethischen Haltung, einer Tugend ihres Geschäftspartners großen Wert beimessen. Gefragt, wie wichtig ihnen die „Ehrlichkeit/Offenheit des Geschäftspartners sei“, wenn sie zu ihm eine Vertrauensbeziehung aufbauen oder erhalten wollen, antworteten 95,5% der Befragten mit „sehr wichtig“ (56,8%) oder mit „wichtig“ (38,7%). Das ist nach der NSZ-Erwartung der höchste Besetzungswert.

Daraus kann man schließen, dass die befragten Geschäftsleute die Geschäftswelt, in der sie agieren, nicht als eine Welt ansehen, in der Lug und Trug vorherrschen, sondern als eine Welt, in der Vertrauen wichtig und möglich ist. Und *vertrauensvolle Beziehungen sind möglich, weil es Geschäftspartner gibt, die wertorientiert handeln und dabei offen und ehrlich sind*.

Die Alternativinterpretation, dass die Besetzungswerte bei der Wertorientierung und bei der Ehrlichkeit und Offenheit gerade deswegen so hoch sind, weil es in der realen Geschäftswelt daran mangelt und weil man sie sich deshalb (gleichsam utopisch) herbeiwünscht, ist aus folgendem Grund unplausibel: Diese Interpretation setzte ja voraus, dass die befragten Geschäftsleute vielfach schlechte Erfahrungen gemacht haben. Auf

die Frage: „Rechnen Sie bei Geschäftsbeziehungen mit Vertrauensbrüchen?“ antworteten 75% der Befragten mit „nein, gar nicht“ oder mit „eher selten“.

*L17: „Vertrauensbezügliche Befindlichkeiten“:* Eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung ist nicht nur erstrebenswert, weil sie mögliche Schadenswahrscheinlichkeiten minimiert und weil sie Kontroll- und Überwachungsaufwand zu sparen hilft, sie ist auch erstrebenswert, weil sie emotional angenehm ist. Die Frage: „Geht es Ihnen bei vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen emotional besser?“ beantworteten 86,4% der Befragten zustimmend.

Wie ich bereits oben erörtert habe, wird dieser Befindlichkeits-Aspekt in der wissenschaftlichen Vertrauensforschung vernachlässigt, so als spiele er keine verweisungsfunktionale Rolle. Hier zeigt sich, dass dies eine unberechtigte Vernachlässigung ist. Die Frage nach der emotionalen Befindlichkeit wird nicht als etwas abgetan, das für Geschäftsbeziehungen thematisch irrelevant ist, sondern die Frage wird klar beantwortet, und zwar ganz überwiegend positiv.

*L10 und L12: Beibehalten und Durchhalten:* Diese Leerstelle ist von Kohler übergreifend und indirekt abgefragt worden. Sie fragte, wie wichtig für den Aufbau und den Erhalt einer Geschäftsbeziehung folgendes Merkmal ist: „Die Geschäftsbeziehung ist so stabil, dass sie über einen längeren Zeitraum andauern kann“. 84,1% der Befragten sagten, dass dies ein „sehr wichtiges“ oder ein „wichtiges“ Merkmal sei.

Diese Stabilitätserwartung passt verweisungssemantisch sehr gut mit der erwarteten Wertorientierung und der erwarteten Ehrlichkeit und Offenheit zusammen. Nur Geschäftsbeziehungen, die so spezifiziert sind, lassen Stabilität nicht nur erwarten, sondern auch erhoffen, da sie emotional positiv gestimmt gelebt werden können.

Die Befragung der 44 Geschäftsleute in dieser Untersuchung, die natürlich nicht den Anspruch erheben kann, repräsentativ zu sein (zwar ist das Branchenspektrum recht breit, doch ist die Zahl der Befragten viel zu niedrig), taugt zumindest dazu, als interessante Vorstudie einer größeren Befragung dienen zu können. Dies gilt natürlich auch für die nun folgenden Unterschiede zwischen der A-Gruppe und der I-Gruppe.

### **2.4.1.3 Gruppenunterschiede**

Die bisherigen Ergebnisse beziehen sich auf alle befragten Geschäftsleute zusammengefasst. Spezielle Hypothesen hatte Kohler hinsichtlich differenter Besetzungen und Ausfüllungen bestimmter Leerstellen, abhängig davon, ob die Befragten bei ihren Antworten eine Geschäftsbeziehung vor Augen hatten, in der sich die Geschäftspartner von Angesicht zu Angesicht kennen (A-Gruppe), oder ob sie sich eine Geschäftsbeziehung vergegenwärtigten, die ausschließlich über Internet-Kontakte abgewickelt wurde (I-Gruppe).

Kohler hat eine Reihe von Differenz-Hypothesen untersucht. Ich habe hier einige, die zum Thema dieses Beitrags passen, ausgewählt. Die folgenden Differenzen sind alle statistisch hochsignifikant.

Die Frage: „Gehen Sie davon aus, dass die Mehrzahl ihrer Geschäftspartner Sie ausnützen würde, wenn sie die Gelegenheit dazu hätten?“ wird von den Mitgliedern der I-Gruppe signifikant häufiger bejaht („ja, meistens“ oder „überwiegend“) als von den Mitgliedern der A-Gruppe.

Dazu passt, dass die Frage: „Wenn Ihnen ein Versprechen von einem Geschäftspartner gegeben wird, erwarten Sie, dass das eingehalten wird?“ von den Mitgliedern der A-Gruppe signifikant häufiger bejaht wird („ja, immer“ oder „meistens“) als von den Mitgliedern der I-Gruppe.

Einer von vielen möglichen Gründen dafür, warum die Mitglieder der I-Gruppe eher befürchten, ausgenutzt zu werden, mag darin liegen, dass sich über Internet-Kontakte schwerlich persönliche Bande herstellen. Hinsichtlich der Beantwortung der Frage: „Entwickeln Sie bei Geschäftspartnern Sympathie/Antipathie oder empfinden Sie nichts dergleichen?“ unterschieden sich die beiden Gruppen signifikant. Die Mitglieder der A-Gruppe entwickelten häufiger Sympathie oder Antipathie ihrem Geschäftspartner gegenüber („ja, manche sind mir besonders sympathisch oder unsympathisch“ versus „nein, ich betrachte die Personen neutral“).

Die größere *persönliche Distanz*, die hier zum Ausdruck kommt, wirkt besonders dann vertrauensschwächend, wenn (wie bei den meisten der Befragten) beim Vertrauen auf „wertmotiviertes Sich-bemühen-um“ und auf „Ehrlichkeit und Offenheit“ gesetzt wird (und nicht z.B. auf das Wirken von Strafen bei Vertrauensbruch), denn es ist schwer möglich, einem Menschen, den man nicht von Angesicht zu Angesicht kennt, personale Dispositionen zuzuschreiben. Um zu wissen, ob jemand wertorientiert handelt und offen und ehrlich ist, muss man ihn wohl zumindest einmal persönlich von Angesicht zu Angesicht kennengelernt haben. Fehlt dieses Kennenlernen wie bei den I-Gruppen-Mitgliedern, dann sind diese sich weniger sicher, dass sie nicht ausgenutzt werden.

Aus all dem ergibt sich, dass die Internet-Geschäftsbeziehung von den in sie involvierten Geschäftsleuten offensichtlich sehr zurückhaltend bewertet wird. Sie scheint ihnen recht riskant zu sein. Dies zeigt sich auch in der Beantwortung der Frage: „Können Sie mit einem guten Gefühl große Vertragsabschlüsse machen, wenn Sie einen Geschäftspartner nur über E-Mail oder Bildschirm-Konferenz kennengelernt haben?“. 65,2% der Mitglieder der I-Gruppe verneinten die Frage („meist ohne gutes Gefühl“ oder „immer ohne gutes Gefühl“).

Aus den Ergebnissen der Befragung ergibt sich, dass zumindest derzeit das Internet-Geschäftswesen unter mangelndem Vertrauen leidet. Die kritische Leerstelle ist L11: „Sich-bemühen-um“. Da der Aufbau wertorientierten Bemühens auf dem Boden der strukturellen Gegebenheiten des Internets wohl kaum gedeihen kann, verbleiben nur der austausch- oder der druckorientierte Bemühensmodus, an denen angesetzt werden kann - vor allem durch institutionelle und gesetzgeberische Maßnahmen (ich komme darauf im Abschnitt 4.3 nochmals zu sprechen).

## 2.4.2 Beziehung zwischen Privatanlegern und Unternehmensleitung

In diesem Abschnitt referiere ich einen Ausschnitt des Ergebnisse einer Diplomarbeit von Werner Aßmann (2002). Ich wähle aus der Arbeit jene Ergebnisse aus, die hier thematisch passen. Die Arbeit ist thematisch breiter angelegt.

Befragt wurden 202 Privatanleger (also keine institutionellen Anleger), und bei den Privatanlegern nur jene, die ihre Anlageentscheidung auf die Beurteilung und Bewertung der wirtschaftlichen Qualität eines Unternehmens und auf die Effektivität der Unternehmensleitung gründen (damit werden Anleger ausgeschieden, die sich allein charttechnisch orientieren).

Aßmann vergleicht die Zusammensetzung seiner Stichprobe mit vorliegenden repräsentativen Analysen der Zusammensetzung der Privatanlegerschaft. Dabei fallen zwei Abweichungen auf. Unter den 202 Befragten sind Frauen und ältere Anleger unterrepräsentiert. Um mögliche Auswirkungen dieser Schieflage zu erkennen, überprüft Aßmann bei *allen* Einzelbefunden, ob es im Antwortverhalten systematische Unterschiede zwischen Männern und Frauen und zwischen jüngeren und älteren Anlegern gibt. Es zeigten sich durchgängig keine statistisch signifikanten Unterschiede. Damit ist freilich die Schieflage nicht aufgehoben. In der Stichprobe überrepräsentiert sind Männer im Alter zwischen 20 und 29 Jahren.

### 2.4.2.1 Bedeutung des Vertrauens im Anlageverhalten allgemein

Auf die Frage: „Ist es für Sie denkbar, dass Sie mit der Absicht, längerfristig Ihr Kapital in einem Unternehmen anzulegen (z.B. wegen der Steuerfreiheit nach einem Jahr), eine Investitionsentscheidung treffen, obwohl die Vertrauenswürdigkeit des Unternehmens unklar ist?“ antworteten 85,1% der Befragten mit „nein, auf keinen Fall“ oder „nein, eher nicht“. Aßmann befragte darauf folgend die verbliebenen 14,9% der Befragten (die trotz unklarer Vertrauenswürdigkeit zu investieren bereit sind), ob für sie das Vertrauens Thema gar keine Rolle spielt. Dabei zeigte sich, dass ganz ohne Vertrauensüberlegungen nur ca. 5% der Befragten investieren (die anderen vertrauten auf andere Personen, z.B. auf Bekannte, oder gaben keine Antwort).

Das Haben oder Nicht-Haben von Vertrauen ist für das Anlageverhalten eine wichtige verhaltenssteuernde semantische Größe. Genau dies ist ja auch die Annahme, von der Heinrich von Pierer im Einleitungsabsatz ausging, wo er sich um das geschwundene Anlegervertrauen Sorgen macht.

Erstaunlich ist ein zweiter Befund der Befragung. Viele Vertrauensforscher gehen davon aus, dass Menschen danach streben, in bestimmten Lebenszusammenhängen ihren Mitmenschen vertrauen zu können, weil sie das in vielerlei Hinsichten entlastet. In der gerade besprochenen Arbeit von Kohler (2001) zeigte sich beispielsweise die Erwartung der befragten Geschäftsleute, dass eine Vertrauensbeziehung es ihnen ermöglicht, auf Überwachungs- und Kontrollaktivitäten zu verzichten - nicht so hier: 64,3% der Befragten antworteten auf die Frage: „Haben Sie durch das Vertrauen in das Unternehmen weniger Kontroll- und Überwachungsaufwand?“ mit „nein“ oder „eher nicht“.



Vertrauen zeigt sich bei den allermeisten Befragten als eine notwendige Voraussetzung dafür, Kapital anzulegen, doch entbindet es zwei Drittel der Befragten nicht von Kontroll- und Überwachungsanstrengungen - also von einem Bemühen, das eigentlich kennzeichnend ist gegenüber Menschen, denen man nicht vertraut. Ein Blick auf die allgemeine Lage, in der die Befragung stattgefunden hat, mag den Verlust der Entlastungsfunktion verständlich machen.

#### **2.4.2.2 Zeitgemäße Grundeinstellung zu Kapitalgesellschaften**

Die Befragung fand in der ersten Hälfte des Jahres 2002 statt. Der Abwärtstrend am Aktienmarkt dauert nun schon fast zwei Jahre an. Und genau in den Zeitraum der Erhebung fallen die ersten Aufdeckungen von Bilanzfälschung und Bilanzbetrug bei großen US-amerikanischen Unternehmen (beginnend mit Enron). In den Leitungsetagen der Unternehmen wurde, so zeigte sich, gefälscht, betrogen, wichtige Informationen wurden vorenthalten, es gab Insiderverkäufe, Unternehmen und Wirtschaftsprüfer haben gekungelt und dergleichen mehr. Leitungen wichtiger Unternehmen gerieten also arg ins Zwielicht, und dies strahlt auf die gesamte Geschäftswelt aus. Zwei Antworten demonstrieren dies.

Auf die Frage: „Gehen Sie davon aus, dass die meisten Menschen in Geschäftsbeziehungen offen und ehrlich sind?“ antworteten 66,8% der Befragten mit „nein, überwiegend nicht“ oder „nein, die wenigsten“. Folgerichtig bejahten 91,1% der Befragten die Frage: „Handeln Sie in der Regel nach dem Motto: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser?“ („ja, immer“ oder „eher ja“). Verschärft wird diese allgemeine mitmenschliche Skepsis in der Geschäftswelt für die Anleger noch dadurch, dass es für sie schwierig ist, an die kontrollnotwendigen Informationen zu kommen. Der Feststellung: „Obwohl durch die Medien eine umfangreiche Berichterstattung gewährleistet ist, ist es doch schwierig objektive Darstellungen zu erhalten?“ stimmten 89% der Befragten „voll“ oder „eher“ zu.

Diese Antworten zeigen die prekäre Lage, in der sich viele Anleger sehen. Sie sind sich voll des Risikos bewusst, bei ihrem Anlageverhalten (L5: Handlungsvorhaben) einen Schaden erleiden zu können (L6: Schadensmöglichkeiten). Sie gehen davon aus, dass das Handeln der Unternehmensleitung einen Einfluss darauf hat, ob sie Schaden erleiden oder nicht (L8: erkannter Einfluss), und sie zweifeln daran, dass die Unternehmensleitung offen und ehrlich agiert (L13: offen und ehrlich). Deswegen bemühen sie sich, ihren Kontrollmangel zu minimieren („Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“), gleichwohl aber glauben sie, vertrauen zu müssen (L7: erkannter Wissens- und Kontrollmangel). Die Minimierung des Kontrollmangels hat also seine Grenzen.

Eine denkbare Reaktion darauf bestünde naheliegenderweise darin, sich aus diesem Geschäftszusammenhang zurückzuziehen. Genau das ist es ja, was von Pierer befürchtet. Die von Abman befragten Anleger haben dies aber nicht getan. Über mögliche Gründe gibt die Untersuchung keine Auskunft. Vielleicht sehen sie es als unausweichlich an, in solchen Situationen leben zu müssen. Giddens (1996) meint, dass dies uns alle bereits trifft und vermehrt treffen wird. Der skizzierte Situationstypus breite sich gesellschaftlich zunehmend aus. Deswegen werden moderne Menschen immer öfter

Folgendes feststellen müssen: Um überhaupt gesellschaftlich partizipieren zu können, wird es für sie immer häufiger notwendig werden, anderen Menschen zu vertrauen, die Berechtigung dieses Vertrauens lässt sich immer schwerer prüfen und die möglichen Gefahren eines Fehlvertrauens wachsen stetig.

### 2.4.2.3 Und trotzdem vertrauen

Wovon hängt es ab, ob Anleger trotz der skizzierten Lage handeln - das heißt hier: Geld anlegen? Was müsste eine Unternehmensleitung auszeichnen, der die Anleger ein handlungsveranlassend ausreichendes Vertrauen entgegenbringen? Oder, anders gefragt: Welche Attributionen müsste eine Unternehmensleitung durch ihr Handeln den Anlegern nahelegen, damit „das schwer angeschlagene Vertrauen der Anleger wieder aufgebaut wird?“ (von Pierer, s.o.). Bei den Antworten darauf kann der Leerstellen-Plot wiederum als Ordnungsmaß gelten.

*L9: Kompetenzzutrauen:* Nach der vertrauensstiftenden Funktion von angenommener Kompetenz hat Aßmann nicht direkt gefragt. Zwei seiner Fragen sind aber indirekt aufschlussreich.

Die eine Frage lautet: „Wie wichtig ist für Ihr Vertrauen in ein Unternehmen, dass vorab veröffentlichte Planzahlen zur laufenden Geschäftsentwicklung anschließend auch eingehalten werden (z.B. mit Berichterstattung der Quartalszahlen)?“ Für 88,6% der Befragten war dies „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“. Die Fähigkeit, Pläne zu realisieren, ist sicherlich ein Kompetenzindikator.

Ein zweiter Kompetenzindikator ist die so genannte „relative Stärke“ eines Unternehmens (relativ zu anderen Unternehmen). Auf die Frage: „Wie wichtig ist Ihrer Meinung nach eine hohe ‚Relative Stärke‘ für das Vertrauen in das Unternehmen? Eine hohe ‚Relative Stärke‘ bedeutet, dass eine Aktie (z.B. VW) prozentual höhere Kursgewinne und niedrigere Kursrückgänge im Verhältnis zu einem Vergleichswert (z.B. Daimler-Chrysler) oder in einem Index (z.B. DAX) ausweist?“ antworteten 56,4% der Befragten mit „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“ („ganz unwichtig“ sagten 8,4%).

Es lohnte eine eigene Untersuchung, einmal festzustellen, woran sich Anleger orientieren, wenn sie die Kompetenz einer Unternehmensleitung einschätzen. Die hier aufgegriffenen Indikatoren sind indikativ nicht ganz klar. So kann man die hohe Zustimmung bei der Bedeutung der Einhaltung der Planzahlen auch darauf zurückführen, dass sie auch ein Indiz für Offenheit und Ehrlichkeit sein kann (etwa: die Unternehmensleitung hat in der Vergangenheit nicht uneinlösbare Versprechen gemacht).

*L11: Sich-bemühen-um:* Auch das Bemühen wird nicht direkt, sondern indirekt thematisiert. Die Frage: „Wie wichtig ist für Ihr Vertrauen in ein Unternehmen, dass es vorrangig im Sinne der Aktionäre (shareholder-value-orientiert) arbeitet?“ wurde von 70,3% der Befragten mit „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“ beantwortet. Eine Unternehmensleitung, die vorrangig die Anlegerinteressen vertritt, bemüht sich demnach vorrangig darum, dass diesen kein Schaden widerfährt.

Ein solches vorrangiges Bemühen zöge man in Zweifel, wenn der Eindruck aufkäme, die Unternehmensleitung dächte zuallererst an sich. Deshalb fällt die Antwort auf die Frage: „Würden so genannte Insiderverkäufe Ihr Vertrauen in das Management eines Unternehmens schwächen?“ ziemlich eindeutig aus. 87,6% der Befragten antworteten mit „ja, auf jeden Fall“ oder „ja, vornehmlich schon“.

Aßmann hat keine Fragen gestellt, aus denen sich direkt ablesen ließe, welche Bemühenmodi in der Anleger-Unternehmensleitungs-Beziehung besonders vertrauensförderlich sind. Doch findet sich in seiner Studie ein wichtiges Indiz. Im Anschluss an die Frage zu den Insiderverkäufen wird gefragt, wie man denn einem solchen Handeln einer Unternehmensleitung vorbeugen könne. Es wurden drei Vorschläge unterbreitet. Eindeutig am häufigsten (67,8%) wurde der Vorschlag angekreuzt, der da lautet: „Gesetzliche Regelung, geplante Transaktionen von Insidern schon vorab zu veröffentlichen“. Gesetzgeberische Maßnahmen gehen alle eindeutig in eine Richtung: Herstellen von Vertrauen durch Aufbau von Druckmotivation. Man denke hierzu an das in den USA verabschiedete Gesetz, das Manager dazu zwingt, Bilanzen zu beeiden, und das bei bewusster Täuschung schwere Strafen vorsieht. Der Wirksamkeit von Appellen, sich an Werten zu orientieren, wird offensichtlich wenig geglaubt. Diese Einschätzung teilt wohl auch von Pierer, spricht er doch im Blick auf Manager von zunehmender Bereicherungsgier und Charakterschwäche.

*L13: Offen und ehrlich:* Von Pierers Auffassung scheinen wohl auch viele der Befragten zu sein. Ich erwähnte bereits, als es um die Erhebung der Grundeinstellung ging, dass 66,8% der Befragten davon ausgehen, dass die meisten Menschen im Rahmen von Geschäftsbeziehungen nicht offen und ehrlich agieren. Speziell im Blick auf die Beziehung Anleger-Unternehmensleitung drückt sich dies in folgender Annahme aus. Auf die Frage: „Rechnen Sie mit Vertrauensbrüchen (z.B. bewusste Fehlinformation der Anleger zur Unternehmenssituation?“ antworten 70,3% der Befragten mit „ja, natürlich“ oder „eher schon“.

In welches Kalkulationsdilemma Anleger mit solchen Auffassungen kommen, wird deutlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Vertrauenswürdigkeit eines Unternehmens für die Anleger eine wichtige Voraussetzung für ihre Investitionsentscheidung ist, das Vertrauen sich für sie aber auf Offenheit und Ehrlichkeit gründet. Die Frage: „Wie wichtig ist für Ihr Vertrauen in ein Unternehmen die Ehrlichkeit und Offenheit eines Unternehmens (z.B. die unverzügliche und umfassende Veröffentlichung unternehmensrelevanter Daten)?“ wird von 92,1% der Befragten mit „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“ beantwortet. Die Anleger müssen und wollen vertrauen, doch können sie es nicht, weil ihnen eine Voraussetzung dafür fehlt. Sie ziehen sich aber nicht zurück, sondern sie handeln irgendwie - ihre Befindlichkeiten lassen sich gut ausmalen.

### **2.4.3 Vergleichende Betrachtung: Soziale Distanz als verweisungssemantisch wichtige Größe**

Betrachtet man die beiden Befragungsstudien vergleichend, so fällt ein vertrauensbezoglicher Unterschied ins Auge. In Kohlers Befragung bauen die Geschäftsleute auf ein Vertrauen, in dem sie ihren Partnern wertmotiviertes Bemühen unterstellten. Auf

druckmotiviertes Bemühen waren sie am wenigsten zu bauen bereit. In Aßmanns Untersuchung vertrauen die Anleger ihren Partnern vor allem dann, wenn sie diesen druckmotiviertes Sich-bemühen-um unterstellen können. Worauf ist dieser Unterschied zurückzuführen?

Eine mögliche Antwort auf diese Frage ist schon in der Untersuchung von Kohler zu finden. Bei den Unterschieden zwischen der A-Gruppe und der I-Gruppe zeigte sich bereits, dass die Befragten bei Internet-Geschäftsbeziehungen signifikant häufiger erwarten, dass sie ausgenutzt werden und dass Versprechen nicht eingehalten werden. Beides sind Indizien dafür, dass die Mitglieder der I-Gruppe weniger bereit sind, ihren Partnern wertorientiertes Geschäftshandeln zu unterstellen.

Eine wichtige soziale Beziehungsdimension, hinsichtlich der sich die Mitglieder der A-Gruppe und die Mitglieder der I-Gruppe unterscheiden, ist die soziale Distanz zum jeweiligen Geschäftspartner. So etwas wie Sympathie oder Antipathie gegenüber dem Geschäftspartner entwickelt sich bei den I-Gruppen-Mitgliedern signifikant weniger als bei den A-Gruppen-Mitgliedern. Folgende Hypothese lässt sich daraus ableiten: *Je distanzierter Partner (im Rahmen von Geschäftsbeziehungen) einander gegenüberstehen, desto schwächer wird der Glaube an eine partnerschaftliche Wertorientierung.*

Es liegt auf der Hand, davon auszugehen, dass die soziale Distanz zwischen Anleger und Unternehmensleitung noch größer ist als die zwischen Geschäftspartnern, die über das Internet interagieren. Diese Distanzvermutung kann sich auf die Beantwortung einer Frage stützen: „Können Sie mit gutem Gefühl Aktien kaufen, ohne den Vorstandsvorsitzenden, -sprecher oder CEO zu kennen?“ 73,3% der Befragten antworteten mit „ja, natürlich“ oder „ja, meistens“. Folgen wir der oben formulierten Hypothese, so ist nicht zu erwarten, dass bei der Vertrauensbildung der Anleger die unterstellte Wertorientierung der Unternehmensleitung eine große Rolle spielt. Da aber auch die Anleger ein gewisses Maß an entlastendem Vertrauen haben wollen, bauen sie auf einen anderen Bemühenmodus: auf druckmotiviertes Sich-bemühen-um. Die oben genannte Hypothese wäre dann um eine weitere zu ergänzen: *Je weniger wirtschaftlich interagierende Partner bei ihrer Vertrauensbildung auf Wertorientierung bauen, desto wichtiger wird ihnen das Bauen auf Druckmotivation und desto bereiter sind sie, Maßnahmen zu fördern oder zu erhalten, die als Drohkulissen Druck zu erzeugen vermögen.*

## **2.5      Sozialesemantisch orientierter Abschlussgedanke**

Zum Zwecke des Argumentierens setze ich einmal, die beiden eben formulierten Hypothesen würden sich im Rahmen weiterer Untersuchungen bestätigen. Das hätte bedenkenswerte sozialesemantische Folgen.

Eine sozialwissenschaftliche Kernfrage ist stets die nach der Möglichkeit von Gesellschaft und damit nach der sozialen Integration der Menschen. Damit Menschen in dem Habitat Gesellschaft integriert leben, müssen sie mit einem integrationsfähigen Habitus ausgestattet sein. Welcher Beschaffenheit der sein muss, das hängt natürlich von der strukturellen Eigenart der Gesellschaft ab.

Wenn Soziologen wie Giddens (1996) recht darin haben, dass die moderne sozial differenzierte Gesellschaft vor allem in ihren ökonomischen Zusammenhängen nach Menschen verlangt, die flexibel und mobil sind, die ihre Identität nicht an einen bestimmten Beruf binden, die bereit sind, soziale Bindungen so locker zu halten, dass sie sich jederzeit wieder lösen lassen und so weiter, wenn also der durch das moderne ökonomische System geforderte Habitus der eines Menschen ist, der sich vor allem als frei bewegliches Individuum begreift, dann entsteht ein sozialfunktionales Problem: Einer Gesellschaft so habituerter Menschen droht die Gefahr der Desintegration, des Auseinanderfallens.

Eine erste Möglichkeit, zu verhindern, dass das geschieht, wäre die *habituelle Ausstattung der Individuen mit bestimmten sozialintegrierenden Wertorientierungen*. Jedes Individuum, so vereinzelt es auch sein mag, wo auch immer es sich befindet und mit wem auch immer es interagiert, orientiert sich in seinem Handeln an bestimmten Werten (z.B. soziale Gerechtigkeit, Solidarität, Fairness), so dass ein sozial integriertes Zusammenleben erhalten bleibt und immer wieder neu entsteht.

Das ist eine Möglichkeit, einer drohenden Desintegration entgegenzuwirken. Ein dieser sozialen Integration gemäßes Partizipationsvertrauen wäre von der Annahme getragen, dass die Mitmenschen wertorientiert agieren. Das zur Zeit allenthalben zu hörende Hohelied auf den Gemeinsinn zeigt, dass viele Politiker auf diesen Integrationsfaktor setzen, der freilich, sozialsemantisch gedacht, schwerlich zu halten ist, wenn zum einen das (vielfach von den gleichen Politikern favorisierte) ökonomische System auf individuelle Leistung und diesbezüglich allfälligen Wettbewerb setzt, und wenn zum anderen dieses ökonomische Strukturierungsprinzip auf immer weitere Lebenszusammenhänge (z.B. auf die Arzt-Patient-Beziehung) ausgeweitet wird (durch gesetzgeberische Maßnahmen wiederum der gleichen Politiker). Was die Politiker vorderhand loben und beschwören, das zerstören sie hinterrücks durch ihr politisches Tun, das soziale Strukturen schafft. Sie ersehnen einen Habitus, der zu dem Habitat, das sie schaffen, gar nicht passt. Deshalb wird nach einer anderen Möglichkeit, Desintegration zu verhindern, Ausschau gehalten.

Diese zweite Möglichkeit besteht darin, ein Netz von Regeln, von Geboten und Verboten rechtlich zu installieren, Überwachungsorgane zu schaffen und harte Strafen bei Regelverstößen zu verhängen. Wo auch immer der flexible, mobile und wetteifernde Mensch agiert, er muss stets gewärtigen, sobald er Regeln eigennützig verletzt, erwischt und bestraft zu werden. Integration durch Strafdruck.

Der Habitus eines sozialfunktional tüchtigen Habitanten dieses Habitats ist der eines Freibeuters, der in seinem Tatendrang durch Druckmotivation gehemmt und gesteuert wird. *Das Partizipationsvertrauen, das dieser Integrationsart gemäß ist, besteht darin, bei den Mitmenschen davon auszugehen, dass sie ihr gegebenenfalls schädliches Eigennutzstreben aus Angst vor Strafen bremsen und verpflichtungskonform sozialintegrativ agieren.*

Die derzeit in den USA ergriffenen gesetzlichen Maßnahmen, um das verlorene Vertrauen der Geld anlegenden Bürger in das Management von Kapitalgesellschaften wieder herzustellen, setzen ganz und gar auf den Aufbau druckbasierten Partizipations-

vertrauens. So müssen Unternehmensleitungen bei betrügerischem Fehlverhalten nicht nur mit deftigen Gefängnisstrafen rechnen, sondern sie haften für die Schäden mit ihrem Privatvermögen. Managern, denen dies droht, kann man vertrauen und ihnen sein Kapital anvertrauen - also am Wirtschaftsleben wieder partizipieren.

Welche der beiden Möglichkeiten, (sozialsemantisches) Partizipationsvertrauen aufzubauen und zu erhalten, sich gesellschaftlich durchsetzt, das wird auch davon abhängen, ob ein individualemantisch komplementäres Umgangsvertrauen „psychisch sinnvoll“ gemacht werden kann. Sowohl eine Druck- wie auch eine Wertintegration setzt voraus, dass dem jeweils habituierten Partizipationsvertrauen ein individuell sinnhaft erlebtes Umgangsvertrauen zur Seite steht, das komplementär passt. So wird eine wertorientierte soziale Integration, auch wenn man noch so viele soziale Rituale und Einrichtungen schafft, letztlich nicht gelingen, wenn die habituell geforderten Werte nicht in die individuelle Lebensführung eines Menschen verweisungsstimmig eingebaut werden können. Viele Soziobiologen argumentieren so, wenn sie behaupten, dass eine auf umfassenden Gemeinsinn als Wert aufgebaute gesellschaftliche Integration nicht gelingen kann, weil dieser (dank der evolutionär eingeborenen basalen Beziehungssemantik) kein individualemantisches Komplement hat.

Aus den beiden Befragungsstudien (ihre repräsentative Überprüfung und Bewährung einmal hypothetisch vorausgesetzt) ergibt sich, dass individuell gelebtes Umgangsvertrauen, je distanzierter eine soziale Beziehung wird, umso druckmotivationaler durchdacht wird: Man vertraut Mitmenschen vorrangig, weil man ihnen unterstellt, dass sie aus Angst vor Strafen sich darum bemühen werden, einem keinen Schaden zuzufügen. Wenn man davon ausgeht, dass, je mobiler, je flexibler angelegt, je globalisierter, je elektronisch vermittelter eine Beziehung geartet ist, sie umso sozial distanzierter beschaffen ist, und wenn man vermutet, dass das die gesellschaftliche Beziehungszukunft im Wirtschaftsleben ist, dann gelangt man zu der Hypothese, dass in diesen Beziehungen ein Umgangsvertrauen gedeiht, das auf der Unterstellung druckmotivierten Sich-bemühens um fußt. Dies aber würde bedeuten, dass von den beiden Varianten des Partizipationsvertrauens sich gleichfalls die druckbasierte durchsetzen wird - zumindest (und vorerst) im globalisierten Wirtschaftsleben. In ihm hat der ehrbare hanseatische Kaufmann als Modell eines vertrauensvollen Wirtschaftspartners ausgedient.

Es gibt eine Reihe sozialer Indikatoren, die darauf hinweisen, dass in den USA die *druckbasierte soziale Integration* gesamtgesellschaftlich auf dem Vormarsch ist: 6,6 Millionen Bürger (das sind 3,1% der Bevölkerung) befinden sich im Jahre 2002 im Gefängnis. Die bereits oben geschilderten Maßnahmen gegen Bilanzfälschung bauen nicht auf Systemänderung, sondern allein auf die Schaffung neuer Straftatbestände und auf Strafverschärfung. Die Kommunitarismus-Bewegung als Gegenbewegung ist in den USA entstanden. Öffentliche Beschämung als Strafmaßnahme breitet sich in den USA zunehmend wieder aus. In seinem breit diskutierten Buch „For shame: The loss of common decency in American culture“ plädiert Twitchell (1998) für die Wiedereinführung folgender Strafen: pillory, dunking stools, stock, branding. Wie der Historiker Demos (1996) in einer vergleichenden Studien zeigt, ist die sozialfunktionale Nutzung der Scham als eines sozialen Regulationsinstruments für Gesellschaften kennzeichnend,

die nicht auf die Regulationswirkung von Werten, Gewissen und Gewissensbissen/Schuldgefühlen setzen.

Der Kulturosoziologe Norbert Elias (1988) vertrat die Auffassung, dass eine soziale Integration in modernen Gesellschaften, in denen die Menschen mobil, flexibel und sozial nur locker auf Zeit gebunden leben, nach Menschen verlangt, die habituell wertorientiert agieren. Die ökonomische Integration und Habituation scheint aber eher in eine andere Richtung zu laufen. Wenn dieser Integrationsmodus sich ausbreitete, so hieße dies: *Je globaler (d.h. sozial distanzierter), je flexibler und mobiler (d.h. z.B. die Arbeits- oder Geschäftspartner wechselnd) und je multikultureller (d.h. wertvorstellungsvielfältiger) ein soziales Zusammenleben wird, desto stärker wird der Drang nach Integration durch druckmotiviertes Partizipationsvertrauen.*

## 2.6 Literatur

- Abmann, W. (2002). *Anlegervertrauen & Investor Relations*. Oldenburg: Universität Oldenburg (unveröffentlichte Diplomarbeit).
- Bennis, W. (1989). *On becoming a leader*. Reading etc.: Addison-Wesley.
- Bialaszewski, D. & Giallourakis, M. (1985). Perceived communication skills and resultant trust perception with the channel of distribution. *Journal of Academy Marketing Science*, 13, 206-217.
- Bierhoff, H.W. (1993). *Sozialpsychologie*. Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer (3. Aufl.).
- Blois, K.J. (1999). Trust in business to business relationships: An evaluation of its status. *Journal of Management Studies*, 36, 197-215.
- Böhnke, P. (2002). Armut und soziale Ausgrenzung im europäischen Kontext. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B29-30/2002, S. 29-38.
- Bourdieu, P. (1996). *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp (Orig. 1979, dt. Übers., 8. Aufl.).
- Brennan, G. & Pettit, P. (2000). The hidden economy of esteem. *Economics and Philosophy*, 16, 77-98.
- Butler, J.K. & Cantrell, R.S. (1984). A behavioral decision theory approach to modeling dyadic trust in supervisors and subordinates. *Psychological Report*, 55, 19-28.
- Caton, H. (1998). Besprechung der Bücher von B.A. Misztal „Trust in modern societies“ und von A.B. Seligman „The problem of trust“. *Australian Journal of Political Science*, 33, 310-312.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Belknap.
- Demos, J. (1996). Shame and guilt in early New England. In: R. Harré & W.G. Parrott (Eds.), *The emotions. Social cultural and biological dimensions* (p. 74-88). London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage.
- Dewey, J. (1917). The need for social psychology. *Psychological Review*, 24, 266-277.

- DiMaggio, P (1998). Besprechung des Buches „Trust and governance“, hrsg.v. V. Braithwait & M. Levi. *Contemporary Sociology*, 28, 731-732.
- Doney, P. & Cannon, J.P. (1997). An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 61, 35-61.
- Elias, N. (1988). *Die Gesellschaft der Individuen* (hrsg. v. M. Schröter). Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- Endress, M. (2002). *Vertrauen*. Bielefeld: Transcript-Verlag.
- Gabarro, J.J. (1978). The development of trust, influence, and expectation. In: A.G. Athos & J.J. Gabarro (Eds.), *Interpersonal behavior. Communication and understanding in relationships* (p. 290-303) Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Genfen, D. (2000). E-commerce: The role of familiarity and trust. *International Journal of Management Science*, 28, 725ff.
- Giddens, A. (1996). *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp (dt. Übers., Orig. 1992).
- Goddard, C. (1994). Semantic theory and semantic universals. In: C. Goddard & A. Wierzbicka (Eds.), *Semantic and lexical universals* (p. 7-29) Amsterdam/Philadelphia: J. Benjamins Press.
- Goldberg, J. & Nitzsch, R.v. (2000). *Behavioral Finance*. München: FinanzBuch.
- Gollwitzer, P.M., Bayer, U.C. & Wicklund, R.A. (2002). Das handelnde Selbst: Symbolische Selbstergänzung als zielgerichtete Selbstentwicklung. In: D. Frey & M. Irle (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie. Band III: Motivations-, Selbst- und Informationsverarbeitungstheorien* (S. 191-211). Bern: Huber.
- Govier, T. (1994). Is it a jungle out there? Trust, distrust and the construction of social reality. *Dialogue - Canadian Philosophical Review*, 33, 237-252.
- Graumann, C.F. (1990). Einführung in die Geschichte der Sozialpsychologie. In: W. Stroebe u.a. (Hrsg.), *Sozialpsychologie. Eine Einführung* (S. 3-20). Berlin etc.: Springer.
- Hardin, R (1993). The street-level epistemology of trust. *Politics and Society*, 21, 505-529.
- Helbig, G. & Schenkel, W. (1969). *Wörterbuch der Valenzen und Distribution deutscher Verben*. Leipzig: Bibliographisches Institut.
- Homans, G.C. (1961). *Social behavior: Its elementary form*. New York: Harcourt, Brace
- Huemer, L. (1998). *Trust and business relations: Economic logic and social interaction*. Umeå: Boréa Bokförlag.
- Kelman, H.C. (1967). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. In: M. Fishbein (Eds.), *Readings on attitude theory and measurement* (p. 469-476). New York/London/Sydney: Wiley.



- Kiehling, H. (2001). *Börsenpsychologie und Behavioral Finance: Wahrnehmung und Verhalten am Aktienmarkt*. Basel: Helbig und Lichtenhahn/München: Vahlen.
- Kohler, P. (2001). *Vertrauen bei Geschäftsbeziehungen über Internet*. Oldenburg: Universität Oldenburg (unveröffentlichte Diplomarbeit).
- Korczynski, M. (2000). The political economy of trust. *Journal of Management Studies*, 37, 1-21.
- Laucken, U. (1997). Funktionales Erklären, Diskurs und Realität. *Ethik und Sozialwissenschaft*, 8, 558-560.
- Laucken, U. (2000). Der Sozialkonstruktivismus und die semantische Wissenschaft vom Menschen. *Handlung Kultur Interpretation*, 9, 37-65.
- Laucken, U. (2001). *Zwischenmenschliches Vertrauen. Rahmenentwurf und Ideenskizze*. Oldenburg: BIS-Verlag.
- Laucken, U. (2003). *Theoretische Psychologie. Denkformen und Sozialpraxen*. Oldenburg: BIS-Verlag (im Druck)
- Luhmann, N. (1989). *Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke.
- Mayer, R.C. & Davis, J.H. (1999). The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment. *Journal of Applied Psychology*, 84, 123-136.
- Mayer, R.C., Davis, J.H. & Schoorman, S.D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- Mogy, R.B. & Pruitt, D.G. (1974). Effects of a threatener's enforcement costs on threat credibility and compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 173-180.
- Morgan, R.M. & Hunt, S.D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58, 20-38.
- Müller-Freienfels, R. (1930). *Allgemeine Sozial- und Kulturpsychologie*. Leipzig: Barth.
- Neubauer, W. (1997). Interpersonales Vertrauen als Management-Aufgabe in Organisationen. In: M. Schweer (Hrsg.), *Interpersonales Vertrauen* (S. 105-120). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Nieder, P. (1997). *Erfolg durch Vertrauen: Abschied vom Management des Misstrauens*. Wiesbaden: Gabler.
- Parkhe, A. & Miller, S. (2000). Dialogue. *Academy of Management Review*, 25, 10-11.
- Pruitt, D.G. (1981). *Negotiation behavior*. Orlando: Academic Press.
- Reinhardt, S. & Tillmann, F. (2001). Politische Orientierungen Jugendlicher. Ergebnisse und Interpretationen der Sachsen-Anhalt-Studie „Jugend und Demokratie“. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B45/2001, S. 3-13.
- Reis, Ch. & Wetzstein, Th.A. (1998). Feindschaft als Gruppensinn - Rechte Skins und türkische Jugendliche. In: R. Eckert (Hrsg.), *Wiederkehr des „Volksgeistes“*. Eth-

- nizität, Konflikt und politische Bewältigung (S. 229-270). Opladen: Leske + Budrich.
- Schmitt, A., Mees, U. & Laucken, U. (2001). Logographische Analyse sozial prozessierender Texte [106 Absätze]. *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum Qualitative Social Research (Online-Journal)*, 1(3).  
(verfügbar über: <http://www.qualitative-research.net/fqs/fqs.htm>)
- Schurr, P.H. & Ozanne, J.L. (1985). Influence on exchange processes: Buyer's perceptions of a seller's trustworthiness and bargaining toughness. *Journal of Consumer Research*, 11, 939-953.
- Seligman, A. (1997). *The problem of trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Shefrin, H. (2000). *Börsenerfolg mit Behavioral Finance. Investmentspsychologie für Profis*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Smedslund, J. (1988). *Psycho-Logic*. New York etc.: Springer.
- Smedslund, J. (1997). Is the „psychologic“ of trust universal? In: S. Niemeier & R. Dirven (Eds.) *The language of emotions: Conceptualization, expression and theoretical foundation* (p. 13). Amsterdam: Benjamins.
- Solle, R. (1969). Der feldtheoretische Ansatz. In: C.F. Graumann (Hrsg.) *Handbuch der Psychologie. 7. Band. Sozialpsychologie. 1. Habband: Theorien und Methoden* (S. 133-179). Göttingen: Hogrefe.
- Sztompka, P. (1999). *Trust. A sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tonkiss, F. & Passey, A. (1999). Trust, confidence and voluntary organizations: between values and institutions. *Sociology*, 33, 257-274.
- Twitchell, J.B. (1998). *For shame: The loss of common decency in American culture*. New York: St. Martin's Press.
- Williamson, O.E. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization: *Journal of Law and Economics*, 36, 453-486.

### **3 Freundschaft zwischen Mann und Frau. Eine empirische Untersuchung zur gegengeschlechtlichen Freundschaft**

#### **Cornelia Rohde-Höft und Regine Heißenbüttel-Röhr**

##### **3.1 Die ambivalente Position der gegengeschlechtlichen Freundschaft in der Gesellschaft**

Ergebnisse amerikanischer Studien belegen, dass die gegengeschlechtliche Freundschaft eine verbreitete Sozialbeziehung ist. So ergab eine Metaanalyse aus vier Untersuchungen an amerikanischen Erwachsenen laut Wright (1989), dass 40 % der Männer und 30 % der Frauen enge gegengeschlechtliche Freundschaften haben. In der Studie von Sapadin (1988) gaben sogar 89 % der Stichprobe aus berufstätigen Männern und Frauen an, schon einmal einen Freund/eine Freundin des anderen Geschlechts gehabt zu haben, der kein Liebespartner/keine Liebespartnerin gewesen ist. Dabei scheint der Verbreitungsgrad der gegengeschlechtlichen Freundschaft bei Collegestudenten noch größer zu sein. Alle männlichen Collegestudierenden und 73 % der weiblichen Collegestudierenden der Stichprobe von Rose (1985) gaben an, wenigstens einen engen Freund/eine enge Freundin des anderen Geschlechts zu haben. In der Untersuchung von Buhrke und Fuqua (1987) berichten die untersuchten Collegestudierenden im Mittel sogar von mehr als drei engen gegengeschlechtlichen Freunden/Freundinnen.

Trotz dieser augenscheinlichen Bedeutung ist die gegengeschlechtliche Freundschaft erst seit kurzem Gegenstand genauerer Betrachtung geworden (Monsour, 1992; 2002; Werking, 1997). Selbst heute noch fristet sie in der wissenschaftlichen Diskussion vor allem als „Kontrastmittel“ zur Liebe oder zur gleichgeschlechtlichen Freundschaft ein Schattendasein, ohne dabei jedoch als eigenständige Form der Sozialbeziehung ausreichend erforscht zu sein. Erst die Arbeiten von Booth und Hess (1974), O'Meara (1989) und Werking (1997) widmeten sich speziell der Freundschaft zwischen Männern und Frauen. Inzwischen wächst die Zahl der Publikationen zu diesem Thema. Der bisherige Mangel an wissenschaftlichem Interesse spiegelt dabei die Stellung der gegengeschlechtlichen Freundschaft in der Gesellschaft insgesamt wieder. In der amerikanischen Kultur, der die meisten der Untersuchungen zum Thema gegengeschlechtliche Freundschaft entstammen, hatte (und hat in einigen Gesellschaftsschichten auch heute noch) die Freundschaft zwischen einem Mann und einer Frau den Charakter des Abweichenden (O'Meara, 1989). Sie ist „keiner ordentlichen Kategorie zuzuordnen“ (Rawlins, 1982) und „nicht normal“ (Booth & Hess, 1974). Das Umfeld eines gegengeschlechtlichen Freundschaftspaares betrachtet diese Beziehung unter Umständen sogar als „subversiv“ (Rawlins, 1982) oder „störend“ (Lopata, 1981). Der Grund für eine derart ab-

lehnende Einstellung liegt in der ungeklärten Stellung der gegengeschlechtlichen Freundschaft zwischen zwei paradigmatischen Beziehungen, nämlich der gleichgeschlechtlichen Freundschaft als prototypischer Form der Freundschaft und der romantischen Liebesbeziehung als prototypischer Form der Mann-Frau-Beziehung (Werking, 1997).

Da in unserer Gesellschaft für die Beziehung zwischen Männern und Frauen eine „Dominanz der Ideologie der romantischen Liebe“ besteht (Werking, 1997, p. 38), fällt es nicht schwer zu verstehen, warum sich sowohl im wissenschaftlichen Diskurs als auch in der gesellschaftlichen Debatte zunächst die Frage stellt, ob Männer und Frauen überhaupt befreundet sein können (Pogrebin 1987; Werking, 1997). Auch „Harry und Sally“ (1989), einer der populärsten Filme zum Thema gegengeschlechtliche Freundschaft, basiert auf der Behauptung „Männer und Frauen können nicht befreundet sein, der Sex kommt ihnen immer dazwischen.“ Allgemein wird die Freundschaft zwischen einem Mann und einer Frau als Zwischenstufe auf dem Weg zu einer Paarbeziehung angesehen (O’Meara, 1989). Oder sie wird als „Ersatzlösung“ betrachtet, wenn eine Paarbeziehung nicht möglich ist, z.B. weil ein Teil der Freundschaftsdyade bereits partnerschaftlich gebunden ist. Somit wird der gegengeschlechtlichen Freundschaft eine Existenz als unabhängiger Form der Sozialbeziehung abgesprochen.

Reeder (2000), die vier verschiedene Formen der Attraktion in gegengeschlechtlichen Freundschaften differenzierte, konnte allerdings zeigen, dass die Freundschafts-Anziehung (sich als Freunde nahe und verbunden fühlen) in gegengeschlechtlichen Freundschaften häufiger empfunden wird (von 96 % der Befragten genannt) als z.B. die romantische oder die körperliche Attraktion.

### **3.2 Gegenüberstellung von gegengeschlechtlicher Freundschaft und Liebe**

Bisherige Untersuchungen z.B. von Davis und Todd (1982), Mees (1997; 2002) und Werking (1997) weisen darauf hin, dass romantische Liebe und Freundschaft im Allgemeinen und gegengeschlechtliche Freundschaft im Speziellen zwar einige nicht unerhebliche Parallelen aufweisen, die beiden Konzepte jedoch in Umfang und Intensität nicht identisch sind. In beiden Sozialbeziehungen spielen Wertschätzung, Vertrauen, Verständnis und Ehrlichkeit eine wesentliche Rolle. Exklusivität der Beziehung, körperliche Empfindungen und sexuelles Verlangen sind dagegen nur für das Konzept der Liebe von Bedeutung.

Es muss allerdings berücksichtigt werden, dass der Vergleich beider Beziehungen zu meist darin besteht, festzustellen, wie groß die „Schnittmenge“ der Merkmale der Freundschaft und der Liebe ist. Die Freundschaft wird, wie O’Meara (1989, S. 532) es formuliert, als „partielle und unvollständige Liebe“ betrachtet. Diese Art der Betrachtung geht in erster Linie von den Merkmalen der Liebe (als in unserer Gesellschaft am höchsten bewerteter Sozialbeziehung) aus und zieht nur selten die Möglichkeit in Betracht, dass es auch Merkmale der Freundschaft geben könnte, die nicht im Konzept der Liebe enthalten sind. Für die gegengeschlechtliche Freundschaft ist denkbar, dass zusätzliche Aspekte von Bedeutung sein könnten, die ausschließlich in einer gegen-

geschlechtlichen Freundschaftsbeziehung, nicht aber in einer Liebesbeziehung wirksam sind.

### **3.3 Vergleich gleichgeschlechtlicher und gegengeschlechtlicher Freundschaft**

Nach Davis und Todd (1982) ist die gegengeschlechtliche Freundschaft weniger intim und weniger stabil. Das Ausmaß der Selbstenthüllung ist geringer als bei gleichgeschlechtlichen Freundschaften (Hacker, 1981). Booth und Hess (1974) können dieses Ergebnis in ihrer Untersuchung nicht voll bestätigen. Sie folgern, dass zumindest unverheiratete Personen sich eher ihren gegengeschlechtlichen Freunden/Freundinnen anvertrauen als ihren gleichgeschlechtlichen. Weitere Studien zeigen, dass gegengeschlechtliche Freundschaft als weniger unterstützend empfunden wird (Rose, 1985), und dass das Freundschaftspaar weniger gemeinsame Interessen hat (Argyle & Furnham, 1983). Das Ausmaß von Konflikten ist größer und die Freundschaft ist insgesamt weniger zufriedenstellend (Argyle & Furnham, 1983).

Werking (1997), die die Männer- und Frauenperspektive unterscheidet, stellt in ihren Interviews zu gegengeschlechtlichen Freundschaften fest, dass diese von Männern anders wahrgenommen werden als gleichgeschlechtliche Freundschaften. Für Männer gibt es deutliche Unterschiede zwischen ihren gegengeschlechtlichen Freundschaften und ihren Männerfreundschaften. Sie empfinden ihre Freundschaften zu Frauen als offener und emotionaler. Dagegen beschreiben sie ihre Männerfreundschaften als von männlichen Verhaltensstereotypen, gemeinsamer Aktivität und ständiger Konkurrenz geprägt.

Entsprechend berichtet Sapadin (1988), dass Männer die gegengeschlechtliche Freundschaft in Bezug auf Qualität, Intimität und Vergnügen höher bewerten als die Männerfreundschaft. Elkins und Peterson (1993) berichten, dass die Männer mit ihren gegengeschlechtlichen Freundschaften zufriedener waren als mit ihren gleichgeschlechtlichen Freundschaften. Diese Unterschiede schlagen sich laut Werking (1997) besonders in den gemeinsamen Gesprächen mit der Freundin nieder. Diese nehmen einen höheren Stellenwert ein als in Männerfreundschaften, sind tiefer und mehr von Emotionen gekennzeichnet.

Im Gegensatz zu diesen von Männern geäußerten deutlichen Unterschieden zwischen gegengeschlechtlicher und gleichgeschlechtlicher Freundschaft sehen die von Werking (1997) interviewten Frauen vor allem Gemeinsamkeiten: Ihre Freundschaften zu Männern und ihre Frauenfreundschaften wurden als ähnlich in Bezug auf Offenheit, Emotionalität, Aktivitäten und Gespräche geschildert. Als Vorteile der gegengeschlechtlichen Freundschaft gaben die Frauen an, dass im Vergleich zu Frauenfreundschaften weniger Neid vorhanden sei und männliche Freunde verlässlicher und ehrlicher seien.

Insgesamt zeigen diese Forschungsergebnisse, dass trotz wesentlicher Gemeinsamkeiten eine gegengeschlechtliche Freundschaft nicht einfach eine gleichgeschlechtliche Freundschaft mit einer Person ist, die zufällig nicht dasselbe Geschlecht hat wie man selbst.

### 3.4 Fragestellung

Ziel dieser Fragebogenstudie war es, ein umfassendes Bild der gegengeschlechtlichen Freundschaft zu gewinnen. Bisher zu diesem Thema vorliegende Erkenntnisse basierten zumeist auf qualitativen Untersuchungen an kleinen Stichproben von amerikanischen Studierenden, oder die Untersuchungen waren relativ alt, wie etwa diejenige von Booth und Hess (1974), so dass sie an Aktualität eingebüßt hatten.

Desweiteren sollten u.a. Unterschiede zwischen gleich- und gegengeschlechtlicher Freundschaft und der Einfluss des Geschlechts auf die gegengeschlechtliche Freundschaft untersucht werden.

### 3.5 Untersuchung

Zur Klärung dieser Fragen wurde ein „Fragebogen zur Freundschaft zwischen Männern und Frauen“ konstruiert. Der Fragebogen umfasste zum einen Ratings zu Aussagen zur gegengeschlechtlichen und zur gleichgeschlechtlichen Freundschaft. (Die meisten Items entstammen der Untersuchung von Mees – 1997 – zum Vergleich von Liebe und Freundschaft.) Zum anderen sollten vorwiegend geschlossene Fragen zur bisher besten selbsterlebten gegengeschlechtlichen Freundschaft beantwortet werden. Erfragt wurden u.a. die gemeinsamen Aktivitäten der Freunde, Erfahrungen mit dem potentiellen Spannungsfeld Freundschaft und Liebe und das Besondere an dieser Freundschaft.

Die Fragebögen wurden in Veranstaltungen des Fachbereiches Psychologie, in Vereinen, Schulen, zwei Chören und einem VHS-Kurs in Oldenburg ausgegeben. Insgesamt beteiligten sich 379 Personen zwischen 16 und 82 Jahren (Durchschnittsalter: 35,06 Jahre) an dieser Studie. Die Stichprobe teilt sich auf in 133 Männer und 246 Frauen. Die Befragten entstammten allen vier vorgegebenen Bildungskategorien (Hauptschulabschluss, Realschulabschluss, Abitur, Universitäts-/Fachhochschulabschluss). Jeweils ungefähr ein Drittel der Stichprobe gab an, verheiratet (37,7 %), unverheiratet mit festem Partner (33,2 %) oder ohne Partner (29,2 %) zu sein.

### 3.6 Ergebnisse

Wie bereits Werking (1997) betont, gehört die gegengeschlechtliche Freundschaft für viele zur Normalität alltäglicher Sozialbeziehungen: So berichteten 90,5 % der Befragten über Erfahrungen mit dieser Art der Freundschaft.

Vergleicht man die Aussagen zur gleichgeschlechtlichen Freundschaft mit denen zur gegengeschlechtlichen Freundschaft, stellt man fest, dass beide Freundschaftstypen eine starke Ähnlichkeit aufweisen (s. Abb. 1). Um das Ausmaß der Ähnlichkeit der beiden Profile zu überprüfen, wurden die Rangreihe der Mittelwerte zu gleichgeschlechtlicher Freundschaft und die Rangreihe der Mittelwerte zu gegengeschlechtlicher Freundschaft korreliert. Die Spearman-Rang-Korrelation erbrachte dabei den Wert  $r_s = 0,91$  ( $p < 0,01$ , hochsignifikant).

Die Freundschaft zwischen Männern und Frauen wird allerdings bei der Mehrzahl der Items weniger gut bewertet als die gleichgeschlechtliche Freundschaft. Am deutlichsten

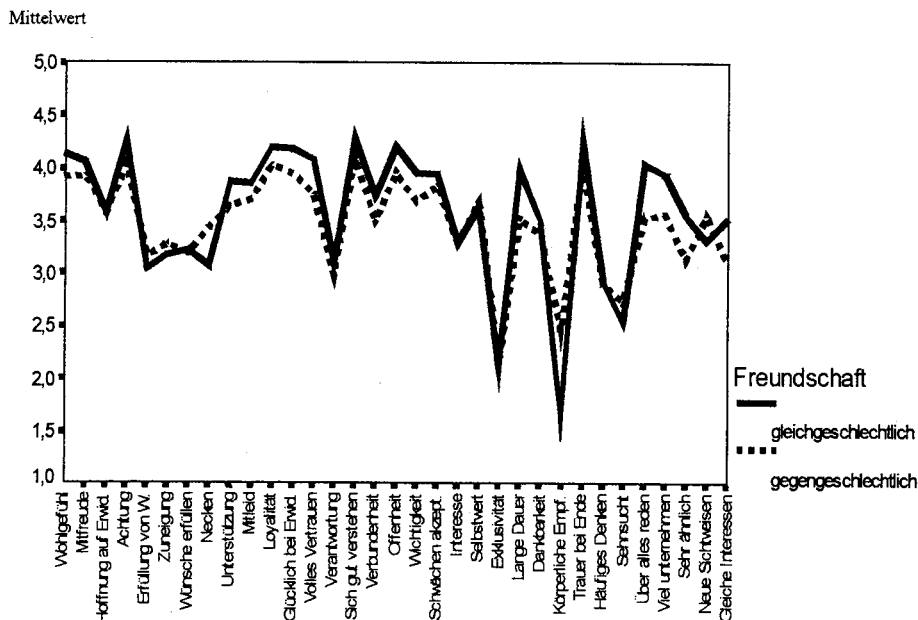


Abb. 1: Mittelwertvergleich von gleichgeschlechtlicher und gegengeschlechtlicher Freundschaft (genaue Item-Bezeichnungen s. Tab. 1)

sind die Unterschiede zwischen den beiden Freundschaftstypen bei den Kategorien: „Lange Dauer der Freundschaft“ (AM gegengeschlechtliche Freundschaft = 3,52; AM gleichgeschlechtliche Freundschaft = 4,00; bei einer Skala von 1-5) und „Über alles reden“ (AM gegengeschlechtliche Freundschaft = 3,53; AM gleichgeschlechtliche Freundschaft = 4,05). Nur bei vier der 33 Aussagen liegen die Itemmittelwerte der gegengeschlechtlichen Freundschaft vorn, und zwar bei den Items: „Man neckt sich“; „Körperliche Empfindungen“; „Sehnsucht“ und „Neue Sichtweisen“. Diese Unterschiede sind laut t-Test für abhängige Stichproben hochsignifikant (s. Tab. 1).

Die unklare Position der gegengeschlechtlichen Freundschaft in Abgrenzung zur romantischen Liebesbeziehung lässt sich in den erhobenen Daten daran belegen, dass 15,4 % der beschriebenen gegengeschlechtlichen Freundschaften aus einer Liebesbeziehung hervorgegangen sind. Andererseits wird die gegengeschlechtliche Freundschaft häufig auch als „Vorform“ einer Liebesbeziehung betrachtet. So gibt fast ein Viertel der Befragten an, schon einmal ein Interesse daran gehabt zu haben, aus der Freundschaft eine Liebesbeziehung zu machen, und 36 % konstatieren, dass sie in ihrer Freundschaft eine erotische Anziehung verspüren. Ein Ergebnis, dass auch von Kaplan und Keys (1997) bestätigt wird: 58 % ihrer Stichprobe gaben zumindest leichte sexuelle Attraktion des gegengeschlechtlichen Freundes/der gegengeschlechtlichen Freundin an.

Tab. 1: Mittelwertunterschiede in den Bewertungen zwischen gegengeschlechtlicher Freundschaft und gleichgeschlechtlicher Freundschaft (n.s. = nicht signifikant)

<i>Items</i>	<i>Signifikanz (zweiseitig)</i>	<i>Richtung</i>
1. Freude über Zusammensein (Wohlgefühl)	p < 0,01	gleichgeschl.
2. Mitfreude	p < 0,01	gleichgeschl.
3. Hoffnung auf Erwidderung	n.s.	-
4. Achtung/Wertschätzung	p < 0,01	gleichgeschl.
5. Hoffnung auf Wunscherfüllung	n.s.	-
6. Starke Zuneigung	n.s.	-
7. Bemühen, Wünsche zu erfüllen	n.s.	-
8. Necken	p < 0,01	gegengeschl.
9. Unterstützung/Hilfe geben	p < 0,01	gleichgeschl.
10. Mitleid	p < 0,01	gleichgeschl.
11. Loyalität	p < 0,01	gleichgeschl.
12. Glück bei Erwidderung	p < 0,01	gleichgeschl.
13. Volles Vertrauen haben	p < 0,01	gleichgeschl.
14. Verantwortung tragen	p < 0,01	gleichgeschl.
15. Sehr gutes Verstehen	p < 0,01	gleichgeschl.
16. Enge Verbundenheit	p < 0,01	gleichgeschl.
17. Offen und ehrlich sein	p < 0,01	gleichgeschl.
18. Wichtigkeit	p < 0,01	gleichgeschl.
19. Akzeptieren von Schwächen	p < 0,05	gleichgeschl.
20. Interesse	n.s.	-
21. Steigerung des Selbstwertgefühls	n.s.	-



<i>Items</i>	<i>Signifikanz (zweiseitig)</i>	<i>Richtung</i>
22. <i>Exklusivität</i>	n.s.	-
23. <i>Lange Dauer</i>	p < 0,01	gleichgeschl.
24. <i>Dankbarkeit</i>	p < 0,05	gleichgeschl.
25. <i>Körperliche Empfindungen</i>	p < 0,01	gegengeschl.
26. <i>Trauer bei Ende</i>	p < 0,01	gleichgeschl.
27. <i>Häufiges Denken</i>	n.s.	-
28. <i>Sehnsucht</i>	p < 0,01	gegengeschl.
29. <i>Über alles reden</i>	p < 0,01	gleichgeschl.
30. <i>Viel unternehmen</i>	p < 0,01	gleichgeschl.
31. <i>Man ist sich sehr ähnlich</i>	p < 0,01	gleichgeschl.
32. <i>Neue Sichtweisen</i>	p < 0,01	gegengeschl.
33. <i>Gleiche Interessen</i>	p < 0,01	gleichgeschl.

Ergebnisse des t-Tests für abhängige Stichproben

Unsere Daten zeigen allerdings einen deutlichen Geschlechtsunterschied: Eine erotische Anziehung zum gegengeschlechtlichen Freund/zur gegengeschlechtlichen Freundin wird von 44 % der Männer konstatiert, aber nur von 31 % der Frauen. Ebenso finden Männer ihre gegengeschlechtlichen Freundinnen deutlich häufiger attraktiv als die weiblichen Befragten ihre gegengeschlechtlichen Freunde (s. Tab. 2). Dieser Unterschied ist laut Chi<sup>2</sup>-Test hochsignifikant.

Die gängigsten gemeinsamen Aktivitäten von gegengeschlechtlichen Freunden sind „miteinander reden“ (94,6 %), „telefonieren/sich schreiben“ (78,9 %), „Essen gehen“ (58,9 %) und „mit anderen zusammen sein“ (53,8 %). Diese Ergebnisse ähneln sehr stark denen von Werking (1997), wonach das Miteinander-reden die primäre gemeinsame Aktivität gegengeschlechtlicher Freunde darstellt. Eine ausdrücklich vermiedene gemeinsame Aktivität ist der „sexuelle Kontakt“, der mit 58,8 % am häufigsten genannt wurde. Hierzu passt, dass die Befragten ihre Zuneigung ihrem gegengeschlechtlichen Freund/ihrer gegengeschlechtlichen Freundin vor allem „mit Worten“ (35,3 %) oder durch „Umarmen“ (33,5 %) und schon viel seltener durch „einen Kuss auf die Wange“ (13,1 %) zeigen. Wenn eine erotische Anziehung vorhanden ist (s.o. bei 36 %) wird sie in 49,6 % der Fälle stillschweigend genossen (Männer: 54,2 %, Frauen: 46,2 %).

Tab. 2: Kreuztabelle zwischen Geschlecht und empfundener Attraktivität des gegengeschlechtlichen Freundes/der gegengeschlechtlichen Freundin

	„Finden Sie Ihren Freund/Ihre Freundin attraktiv?“			Gesamt
	ja	nein	weiß nicht	
Männer	71,1 % (n = 81)	14,0 % (n = 16)	14,9 % (n = 17)	34,4 % (n = 114)
Frauen	45,2 % (n = 98)	28,1 % (n = 61)	26,7 % (n = 58)	65,6 % (n = 217)
Gesamt	54,1 % (n = 179)	23,3 % (n = 77)	22,7 % (n = 75)	100,0 % (n = 331)

Etwa ein weiteres Viertel der Befragten (24,1 %) redet darüber, doch ähnlich viele (18,2 %) versuchen die erotische Anziehung „totzuschweigen“, wobei sich die weiblichen Befragten häufiger für diese Antwortkategorie entscheiden (Männer: 11,9 %, Frauen: 23,1 %). Von den befragten Personen, die sich als „erotisch angezogen“ beschrieben (N = 136), gaben 32 % an, mit dem Freund/der Freundin sexuellen Kontakt gehabt zu haben. Einen höheren Prozentwert (51 %) erhielten Afifi und Faulkner (2000) bei der Frage nach sexuellen Aktivitäten mit dem gegengeschlechtlichen Freund/der gegengeschlechtlichen Freundin.

Das Besondere an der gegengeschlechtlichen Freundschaft ist für die meisten ein „entspanntes Verhältnis zu einem Mitglied des anderen Geschlechtes“ (62,8 %) und „das andere Geschlecht besser zu verstehen“ (59,6 %). Auch „das Fehlen von Konkurrenz“ zwischen den Freunden (41,3 %) und „die besondere Nähe in dieser Freundschaftsbeziehung“ (36,2 %) ist für einen gewichtigen Anteil der Befragten von Bedeutung.

Die Definition der emotionalen Beziehung der Freundespaare ist das am häufigsten bestätigte Grundproblem nach O'Meara (1989). Allerdings antworten auch hier nur 13,7 % der Befragten mit „stimmt“ und weitere 26,5 % mit „stimmt teilweise“. D.h. 59,8 % der Befragten kennen das Problem in ihrer gegengeschlechtlichen Freundschaft nicht. Ähnlich verhält es sich bei „Problemen mit dem sozialen Umfeld“ („stimmt“ = 12,5 %; „stimmt teilweise“ = 27,2 %; „stimmt nicht“ = 60,3 %). Noch weniger verbreitet sind die „Probleme mit der Rolle der Sexualität in der Freundschaft“ („stimmt“ = 7,6 %; „stimmt teilweise“ = 20,1 %; „stimmt nicht“ = 72,3 %) und „Probleme, die auf die gesellschaftliche Ungleichheit der Geschlechter“ zurückzuführen sind („stimmt“ = 2,1 %; „stimmt teilweise“ = 13,7 %; „stimmt nicht“ = 84,2 %).

### 3.7 Diskussion

Die vorliegende Untersuchung hatte das Ziel, ein Bild der gegengeschlechtlichen Freundschaft zu zeichnen. Desweiteren sollte festgestellt werden, ob sich Unterschiede zwischen gleich- und gegengeschlechtlicher Freundschaft belegen lassen. Außerdem wurde der Einfluss des Geschlechts auf die gegengeschlechtliche Freundschaft untersucht.

Mehr als 90 % der Befragten dieser Untersuchung gaben an, schon einmal eine gegengeschlechtliche Freundschaft gehabt zu haben. Das Freundschaftsprofil der gegengeschlechtlichen Freundschaft ist dem der gleichgeschlechtlichen Freundschaft ähnlich, allerdings wird die gleichgeschlechtliche Freundschaft insgesamt besser bewertet als die Freundschaft zwischen Männern und Frauen. In den meisten Kategorien (vor allem bei: „lange Dauer“ und „über alles reden“) erreicht die gleichgeschlechtliche Freundschaft im Mittel höhere Werte als die gegengeschlechtliche Freundschaft. Dieses Ergebnis leuchtet insofern ein, als in gleichgeschlechtlichen Freundschaften aufgrund der ähnlichen geschlechtsspezifischen Sozialisation die Interaktion vereinfacht wird. Zudem ist die gleichgeschlechtliche Freundschaft die prototypische Freundschaftsform und verfügt über ein vorgegebenes Regelwerk. Demgegenüber muss in der gegengeschlechtlichen Freundschaft eigenständig ein neues Beziehungsschema entwickelt werden, wobei es gleichzeitig einer Abgrenzung zur romantischen Liebesbeziehung bedarf. Die größere Kompliziertheit von gegengeschlechtlicher Freundschaft führt unter Umständen zu einem geringeren Wohlbefinden in solchen Beziehungen, was sich dann in den niedrigeren Bewertungen dieser Sozialbeziehung im Vergleich zur gleichgeschlechtlichen Freundschaft niederschlagen könnte.

Vergleicht man die Angaben der männlichen mit denen der weiblichen Probanden, ist festzustellen, dass zwar viele Gemeinsamkeiten bestehen, die Männer ihrer gegengeschlechtlichen Freundschaft jedoch eine deutlich sexuelle bzw. romantische Betonung geben, während Frauen der sexuellen Komponente in ihrer gegengeschlechtlichen Freundschaft weniger Bedeutung zumessen. Die stärkere Sexualisierung der Freundschaft durch die Männer könnte darin begründet liegen, dass sie im Rahmen ihrer Sozialisation in einer patriarchalisch orientierten Gesellschaft darauf ausgerichtet worden sind, Frauen als potentielle Sexualpartner anzusehen. Denkbar ist, dass eine völlig asexuelle gegengeschlechtliche Freundschaft das eigene Gefühl von „Männlichkeit“ in Frage stellen könnte. Möglicherweise sind Männer dabei strikteren Rollenvorschriften unterworfen, die das Verhältnis der Geschlechter im Sinne der „Ideologie der romantischen Liebe“ als romantisch/sexuell definieren und die gegengeschlechtliche Freundschaft als eine Art „Zwischenschritt“ auf dem Weg zu einer Liebesbeziehung erscheinen lassen.

Eine alternative Erklärungsmöglichkeit bieten Bleske-Rechek und Buss (2001). Sie gehen davon aus, dass die Unterschiede zwischen den Geschlechtern evolutionspsychologisch zu erklären sind. Für Männer war und ist es nach dieser Theorie adaptiv, gegengeschlechtliche Freundschaften zu gründen, um kurzzeitig an die Möglichkeit zu sexuellen Aktivitäten zu gelangen und so ihre Reproduktionschancen zu erhöhen.

Insgesamt bewegt sich die gegengeschlechtliche Freundschaft im Spannungsfeld zwischen romantischer Liebesbeziehung und platonischer Freundschaft, so dass es demnach viele unterschiedliche Ausprägungen dieser Sozialbeziehung gibt. Gegengeschlechtliche Freundschaft muss daher sehr viel differenzierter betrachtet werden als bislang oft geschehen.

Ein weiteres Problem ist darin zu sehen, dass sich die gegengeschlechtliche Freundschaft in einem Raum bewegt, der durch beide Beziehungspartner neu zu gestalten ist, zumal Modelle für diese Beziehungsform fehlen. Gelingt dies, kann gegengeschlechtliche Freundschaft (im Gegensatz zur Liebesbeziehung) die Chance bieten, mit mehr als einer Person des anderen Geschlechts vertraut zu sein oder zu werden. Diese Art der Freundschaft weist über das prototypische Liebesverhältnis hinaus und öffnet Männern und Frauen damit die Möglichkeit, in besonderem Maße von den (z.B. sozialisationsbedingten) geschlechtstypischen Stärken des/der Anderen zu profitieren und sich auf diese Weise zu ergänzen – eine Möglichkeit, die die gleichgeschlechtliche Freundschaft nicht bietet.

### 3.8 Literatur

- Afifi, W.A. & Faulkner S. L. (2000). On being „just friends“: The frequency and impact of sexual activity in cross-sex friendships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 17 ( 2), 205-222.
- Argyle, M. & Furnham, A. (1983). Sources of satisfaction and conflict in long-term relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 45, 481-493.
- Bleske-Rechek, A. L. & Buss, D. M. (2001). Opposite-sex friendship: Sex differences and similarities in initiation, selection and dissolution. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (10), 1310-1323.
- Booth, A. & Hess, E. (1974). Cross-sex-friendship. *Journal of marriage and the family*, 1, 38-47.
- Brain, R. (1976). *Friends and lovers*. New York: Basic Books.
- Brain, R. (1978). Freundschaft ist so wichtig wie die Liebe. *Psychologie heute*, 4, 14-21.
- Buhrke, R. & Fuqua, D. (1987). Sex differences in same- and cross-sex supportive relationships. *Sex Roles*, 17, 339-352.
- Davis, K. E. & Todd, M. J. (1982). Liebe ist: Freundschaft plus... *Psychologie heute*, 7, 42-47.
- Elkins, L. E. & Peterson, C. (1993). Gender differences in best friendship. *Sex Roles*, 29, 497-508.
- Hacker, H. M. (1981). Blabbermouths and clams: Sex differences in self-disclosure in same-sex and cross-sex friendship dyads. *Psychology of Women Quarterly*, 5 (3), 385-401.

- Kaplan, D. L. & Keys, C. B. (1997). Sex and relationship variables as predictors of sexual attraction in cross-sex platonic friendships between young heterosexual adults. *Journal of Social and Personal Relationships*, 14, 191-206.
- Lopata, H. Z. (1981). Friendship: Historical and theoretical introduction. In H. Z. Lopata (Ed.), *Research in the interweave of social roles: Friendship*, Vol. 2: *Friendship*. Greenwich: JAI Press.
- Mees, U. (1997). Liebe ist nicht nur umfassender, sondern auch intensiver als Freundschaft. Eine empirische Gegenüberstellung von (gleichgeschlechtlicher) Freundschaft mit (gegengeschlechtlicher) Partnerliebe. *Berichte aus dem Institut zur Erforschung von Mensch-Umwelt-Beziehungen, Universität Oldenburg, Fachbereich 5 - Psychologie*, Nr. 27.
- Mees, U. (2002). Partnerliebe und Freundschaft im Vergleich – Eine empirische Studie. *Psychologische Beiträge*, 44, 3, 447-464.
- Monsour, M. (1992). Meanings of intimacy in cross- and same-sex friendships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9, 277-295.
- Monsour, M. (2002). *Women and men as friends: relationships across the life span in the 21<sup>st</sup> century*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- O'Meara, J. D. (1989). Cross-Sex-Friendship: Four Basic Challenges of an Ignored Relationship. *Sex Roles*, 7, 525-543.
- Pogrebin, L. (1987). *Among friends*. New York: McGraw-Hill.
- Rawlins, W.K. (1982). Cross-sex friends and the communicative management of sex role expectations. *Communication Quarterly*, 30, 343-352.
- Reeder, H. M. (2000). "I like you... as a friend": The role of attraction in cross-sex friendship. *Journal of Social and Personal Relationships*, 17 (3), 329-348.
- Rose, S.M. (1985). Same- and cross-sex friendships and the psychology of homosociality. *Sex Roles*, 12, 63-74.
- Sapadin, L. A. (1988). Friendship and gender: Perspectives of professional men and women. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 387-403.
- Werking, K. (1997). *We're Just Good Friends: Women and men in nonromantic relationships*. New York: Guilford Press.
- Wright, P. H. (1989). Gender differences in adults' same- and cross-gender friendships. In R. G. Adams und R. Blieszner (Eds.), *Older adult friendship* (S. 197-221). Newbury Park: Sage.

## 4 Eifersuchtstypen: Qualitative Unterschiede und differentielle Beziehungen zu Liebe, Bindung und Merkmalen der Liebesbeziehung

Annette Schmitt und Ulrich Mees

### 4.1 Einleitung

Definiert man Eifersucht sehr allgemein über die auslösende Situation, bspw. mit Buunk und Bringle (1987) als Reaktion auf eine reale, vorgestellte, vergangene oder erwartete extradyadische Beziehung des Partners, so lässt sich kein klares Muster der beteiligten Emotionen identifizieren. Befragte berichten bei Eifersucht von Ärger, Trauer und Angst (vgl. Bringle, 1995; Sharpsteen, 1993), aber auch von Unsicherheit und Verwirrung (vgl. Zammuner & Fischer, 1995), Neid und einer Verminderung des Selbstwertgefühls (vgl. Mathes, Adams & Davies, 1985). Diesen und vergleichbaren Studien ist es nicht gelungen, eine einzigartige Mischung basalerer Emotionen zu identifizieren, die am Erleben von Eifersucht beteiligt sind.

Diese Ergebnisse sprechen für die Notwendigkeit, das Konzept Eifersucht zu differenzieren. So stellte Schmitt (1996) in einer umfassenden qualitativen Untersuchung von Eifersuchtsgeschichten fest, dass „Eifersucht“ in der Alltagsauffassung verschiedene komplexe Mischungen mehrerer Emotionen in subjektiv unterschiedlich erlebten Eifersuchts-Situationen bezeichnet, an welchen jedoch obligatorisch bestimmte typische Gefühle beteiligt sind.

Ziel dieser Studie war es zum einen, unsere anhand narrativer Texte entwickelte Differenzierung von verschiedenen Formen der Eifersucht in einer Fragebogenstudie zu *validieren* und *weiter zu entwickeln*.

Zum anderen wollten wir unsere Differenzierung zur Präzisierung der vielfältigen *Beziehungen zwischen Eifersucht und Liebe* nutzen: Vorliegende empirische Arbeiten deuten darauf hin, dass auch die Frage nach der Beziehung zwischen Liebe und Eifersucht differenziell behandelt werden sollte – die Stärke und Qualität ihrer empirischen Beziehungen unterscheiden sich in verschiedenen Studien, je nach der gewählten Konzeptualisierung bzw. Operationalisierung beider Konzepte. Unserer feinen Differenzierung verschiedener Eifersuchtsformen stellten wir aus diesem Grund in einem explorativen Ansatz eine ebenfalls differenzierte Betrachtung verschiedener Indikatoren der *Liebe* zum Partner, der *Qualität* und *Stärke der Bindung* sowie weiterer *Beziehungsmerkmale* zur Seite.

#### 4.1.1 Zur Unterscheidung verschiedener Formen der Eifersucht

Belege für die Komplexität des Konzeptes „Eifersucht“ fand Schmitt (1996, s. auch Schmitt, 2000) in einer inhaltsanalytischen Untersuchung von 200 Eifersuchtsgeschichten. Für Alltags-Erzähler diente Eifersucht als *Oberbegriff* für komplexe, situationsabhängige Mischungen mehrerer Emotionen, an welchen obligatorisch *entweder* Angst vor dem *oder* Trauer um den Verlust der exklusiven Beziehung zum Partner beteiligt ist. Hinzu kamen fakultativ weitere Emotionen wie Ärger, Selbstwertminderung und Neid.

Eine *angstzentrierte* Variante der Eifersucht wurde in unserer Untersuchung bei ambivalenten Eifersuchtsanlässen berichtet, bei denen die Untreue des Partners vermutet oder erwartet wurde. *Trauerzentrierte* Eifersucht schilderten die Untersuchungsteilnehmer, wenn sie sich der Untreue ihres Partners aufgrund subjektiv eindeutiger Hinweise gewiss waren. Zudem beschrieben Informanten einen ebenfalls von Trauer und von Ärger gekennzeichneten Typus der Eifersucht, bei dem sie sich nicht der Untreue des Partners im eigentlichen Sinn gewiss waren oder sie vermuteten, sich aber zugunsten einer dritten Person vom Partner *vernachlässigt* fühlten und dies als „Treulosigkeit“ im Sinne von Illoyalität deuteten. Diese Form der Eifersucht wurde typischerweise in wenig gefestigten Beziehungen berichtet, über deren Status und Stabilität noch große Unsicherheit herrschte.

Aufgrund dieser Daten entwickelten wir eine Differenzierung dreier Eifersuchtstypen: der *Verdachts-*, *Gewissheits-* und *Vernachlässigungseifersucht*.

Ähnliche Vorschläge zur Differenzierung verschiedener Eifersuchtstypen, die jedoch die Subjektivität der Deutungen potentieller eifersuchtsauslösender Situationen außer acht lassen, legten auch andere Autoren vor (z. B. Bringle, 1995; Hupka, 1991; Parrott, 1991). Zwar unterscheiden sich die verwendeten Terminologien, es besteht jedoch Einigkeit, dass Eifersucht in Folge von eindeutigen Hinweisen auf eine rivalisierende Beziehung des Partners von Eifersucht in Folge von mehrdeutigen oder geringfügigen Hinweisen auf die Untreue des Partners unterschieden werden sollte.

Des weiteren diskutieren einige Autoren die Unterscheidung *emotionaler* und *sexueller Eifersucht*, in erster Linie in Hinblick auf Geschlechtsunterschiede (z. B. Buss, Larsen, Westen & Semmelroth, 1992; DeSteno & Salovey, 1996). Evolutionstheoretisch ausgerichtete Autoren meinen, dass aufgrund geschlechtsspezifischer optimaler Reproduktionsstrategien Frauen stärker auf emotionale Untreue, Männer stärker auf sexuelle Untreue reagieren (Daly, Wilson & Weghorst, 1982; Buss, Larsen, Westen & Semmelroth, 1992). Dieser Geschlechtsunterschied konnte in einigen Untersuchungen nachgewiesen werden (z. B. Buss et al. 1992; Geary, Rumsey, Bow-Thomas & Hoard, 1995). Allerdings kamen methodenkritische Folgeuntersuchungen zu dem Ergebnis, dass die vorgefundenen Unterschiede zum Großteil auf die Art der Befragung (erzwungene Wahl zwischen „emotionaler“ und „sexueller“ Untreue als schlimmeres Ereignis) zurückzuführen ist (vgl. DeSteno & Salovey, 1996; Pines & Friedman, 1998). Unter anderem aus diesem Grund wird die evolutionstheoretische Interpretation dieses Geschlechtsunterschieds in Frage gestellt (vgl. Hupka & Otto, 2000).

Besonders aufschlussreich ist im Hinblick auf die Unterscheidung emotionaler und sexueller Eifersucht die Bedeutung angenommener *Implikationsbeziehungen*: In der Studie von DeSteno und Salovey (1996) zeigte sich, dass Personen, die der Überzeugung waren, wer sexuell untreu sei, sei mit einiger Wahrscheinlichkeit auch emotional untreu, die sexuelle Untreue als schlimmer bewerteten. Umgekehrt bewerteten Personen, die glaubten, emotionale Untreue impliziere sexuelle Untreue, emotionale Untreue des Partners als schwerwiegender. Wer an eine Verknüpfung von sexueller und emotionaler Untreue glaubt, fühlt sich demnach "doppelt betrogen", wenn er eine der beiden Arten der Untreue des Partners entdeckt (DeSteno & Salovey, 1996), und erlebt dementsprechend intensivere Eifersucht. Der Umstand, dass Frauen emotionale Untreue und Männer sexuelle Untreue als schlimmer bewerten, ist in diesem Erklärungsansatz durch einen Rückgriff der Befragten auf Geschlechtsstereotype zurückzuführen: Falls Frauen bei ihrer Einschätzung das Stereotyp anwenden, für Männer sei „Sex ohne Liebe“ durchaus vorstellbar, nicht aber „Liebe ohne Sex“, sollten sie die emotionale Untreue des Partners als schlimmeren, weil „doppelten“ Betrug bewerten. Männer, die auf das entgegengesetzte weibliche Stereotyp zurückgreifen, sollten die sexuelle Untreue der Partnerin als schwerwiegender bewerten, da sie emotionale Untreue impliziert.

#### **4.1.2 Empirische Beziehungen zwischen Eifersucht und Liebe, Bindung und anderen Beziehungsmerkmalen**

Positive (allerdings schwache) korrelative Beziehungen zwischen *Liebe* und Eifersucht zeigten sich in einigen Studien zu Eifersucht, in denen die Stärke der romantischen Liebe mittels der Rubin's Love Scale (1970) erhoben wurde (Mathes & Severa, 1981; Radecki Bush, Bush & Jennings, 1988; White, 1984). Pfeiffer und Wong (1989) stellten fest, dass die positive Korrelation zwischen romantischer Liebe und Eifersucht nur für einen bestimmten Aspekt der Eifersucht besteht, den sie mit Hilfe ihrer Multidimensional Jealousy Scale gesondert erfassen konnten - nämlich für die Neigung, auf äußere Anzeichen der Untreue des Partners bestürzt zu reagieren. Andere Aspekte, die als Anzeichen von Misstrauen dem Partner gegenüber zu interpretieren sind, waren dagegen negativ mit Liebe korreliert.

Ein *konzeptueller* Zusammenhang besteht zwischen einigen der sechs von Lee (1988) unterschiedenen *Liebestilen* und Eifersucht (vgl. Mees & Schmitt, 2000). So ist Eifersucht geradezu ein definitorisches Merkmal der *Mania* (leidenschaftlich-besitzergreifende Liebe). Den Liebestilen *Ludus* (spielerische Liebe ohne Verpflichtung), *Pragma* (pragmatische Partnerschaft), *Storge* (freundschaftliche Liebe) und *Agape* (selbstlose Liebe) ist dagegen ein geringer Besitz- bzw. Exklusivitätsanspruch gemeinsam. Personen, die diese Liebestile bevorzugen, sollten demnach vglw. wenig zu Eifersucht neigen. *Eros*, die (insbesondere körperlich) leidenschaftliche Liebe, sollte hingegen besonders durch sexuelle, weniger durch emotionale Eifersucht gekennzeichnet sein.

Empirisch nachgewiesen wurden bisher nur die vermuteten Zusammenhänge zwischen dem Liebestil *Mania* und Eifersucht. Woll (1989) untersuchte Persönlichkeitskorrelate der sechs Liebestile und fand einen positiven Zusammenhang zwischen *Mania* und der



Intensität von (misstrauischer) Eifersucht in der aktuellen Liebesbeziehung. In einer Studie von Bierhoff und Grau (1998) erwies sich Eifersucht als das Gefühl, das - verglichen mit weiteren positiv und negativ valenten Gefühlen - am stärksten mit der leidenschaftlichen Komponente besitzergreifender Liebe korreliert war.

Ebenfalls begrifflich verknüpft mit Eifersucht ist das Konzept des *Bindungsstils*, unterscheiden sich Bindungsstile doch zum einen im Ausmaß des Wunsches nach Nähe, zum anderen im Ausmaß der Angst vor Verlust der Bindungsperson (vgl. Ainsworth, Blehar, Waters & Wall, 1978; Bowlby, 1969, s. auch Mees & Schmitt, 2000). Als Bindungsstile *Erwachsener* unterscheiden Hazan und Shaver (1987) den *sicheren Bindungsstil*, gekennzeichnet von dem Wunsch nach Nähe und Vertrauen in die Erwidern der eigenen Liebe; den *ängstlich-ambivalenten* Bindungsstil, geprägt einerseits von dem Wunsch nach Nähe, andererseits von dem Gefühl, der Partner erwidere dies nicht ausreichend, und den *vermeidenden* Bindungsstil, der sich durch einen geringen Wunsch nach Nähe auszeichnet. Bartholomew (1990) fügt einen vierten Bindungsstil hinzu, indem er zwei vermeidende Stile unterscheidet: den *ängstlich-vermeidenden Bindungsstil*, bei dem enge emotionale Beziehungen aus *Angst vor Enttäuschung* vermieden werden, und den *gleichgültig-vermeidenden Bindungsstil*, bei dem ein geringes Interesse an engen Beziehungen hinter der Bindungsvermeidung steht.

Für Eifersucht müssten ängstlich-ambivalent Gebundene besonders anfällig sein, weil sie einerseits in ihren Liebesbeziehungen "viel zu verlieren" haben und andererseits einen solchen Verlust für wahrscheinlich halten. In Untersuchungen von Radecki Bush, Farrell und Bush (1993) und Buunk (1997) erwiesen sich erwartungsgemäß die ängstlich-ambivalent Gebundenen als eifersüchtiger als vermeidende und sicher gebundene Personen, wobei letztere am wenigsten Eifersucht berichteten (Buunk, 1997).

In Hinblick auf weitere Beziehungsmerkmale zeigten sich Personen als besonders anfällig für Eifersucht, die sich von ihrem Partner *abhängig* fühlen, weil sie meinen, ihnen ständen keine Beziehungsalternativen zur Verfügung und ihre Lebenszufriedenheit könne nur vom Partner gewährleistet werden (z. B. Hansen, 1985; White, 1981). Personen, die bei der Untreue des Partners weniger zu verlieren hätten, weil sie eine eigenständige Identität bewahrt haben, sind dagegen weniger eifersüchtig (Mathes & Severa, 1981).

Betrachtet man korrelative Zusammenhänge zwischen *Beziehungszufriedenheit* und Eifersucht, so ergibt sich ein widersprüchliches Bild: Buunk (1981) und Bringle und Evenbeck (1979) fanden einen negativen, Hansen (1983) fand dagegen einen positiven Zusammenhang, den er allerdings nicht replizieren konnte (Hansen, 1985). Diese korrelativen Studien sind zudem wenig aufschlussreich, da sie nicht kausal interpretiert werden können und verschiedene Deutungsmöglichkeiten denkbar bleiben. So könnte die höhere Unzufriedenheit der eifersüchtigeren Personen eine Folge der eigenen Eifersucht sein, die die Beziehung belastet und zu Streit und negativen Reaktionen des Partners führt. Ebenso plausibel ist die Annahme, dass die Eifersucht und Unzufriedenheit gleichermaßen einem geringen Beziehungsengagement oder einer Neigung zur Untreue des Partners entspringen.

## 4.2 Fragestellung und Hypothesen

Die erste Zielsetzung unserer Studie besteht in der *Validierung* unserer aufgrund narrativer Daten entwickelten Unterscheidung dreier Formern der Eifersucht, der *Verdachts-*, *Gewissheits-* und *Vernachlässigungseifersucht* (Schmitt, 1996).

Wir erwarteten dabei, dass sich bei in einem Fragebogen vorgegebenen Eifersuchtsanlässen die gleichen Muster berichteter Emotionen finden lassen, die wir in unserer qualitativen Studie herausgearbeitet haben:

Bei Eifersuchtsanlässen, die durch *ambivalente Hinweise* auf die (sexuelle oder emotionale) Untreue des Partners gekennzeichnet sind („*Verdachtseifersucht*“), erwarteten wir, dass vor allem *Angst* und *Sorge um eine zukünftige Störung* der Beziehung durch den Rivalen berichtet wird. Trauer, Ärger sowie die wahrgenommene Verletzung der Exklusivität der Beziehung sollten dagegen eine relativ geringe Rolle spielen, da die Exklusivitätsverletzung, die Anlass zu diesen Gefühlen gibt, noch nicht eingetreten ist und auch noch nicht als unvermeidlich angenommen wird.

Bei Eifersuchtsanlässen, die durch *eindeutige Hinweise* auf die (sexuelle oder emotionale) Untreue des Partners gekennzeichnet sind („*Gewissheitseifersucht*“), erwarteten wir, dass vor allem *Trauer* und *Ärger* sowie eine wahrgenommene Verletzung der *Exklusivität der Beziehung* berichtet wird. Angst und sorgenvolle Gedanken an die Zukunft der Beziehung sollten dagegen eine relativ geringe Rolle spielen.

Bei Eifersuchtsanlässen, die durch die wahrgenommene *Vernachlässigung* durch den Partner zugunsten einer dritten Person gekennzeichnet sind („*Vernachlässigungseifersucht*“), erwarteten wir, dass vor allem *Trauer* und *Ärger* berichtet wird. Auch bei dieser Form der Eifersucht sollten Angst und sorgenvolle Gedanken an die Zukunft der Beziehung eine relativ geringe Rolle spielen. Das Emotionsprofil der Vernachlässigungseifersucht gleicht somit jenem der Gewissheitseifersucht. Ein wesentlicher Unterschied zwischen beiden Eifersuchtstypen besteht jedoch in der *Art des Anlasses*. Bei der Vernachlässigungseifersucht unterstellt der Betroffene keine sexuelle oder emotionale Untreue, die über den direkt beobachteten Umgang des Partners mit einem „Rivalen“ hinausgeht: Die „Untreue“ des Partners besteht allein darin, dass er seine unmittelbare, situative Aufmerksamkeit von der eifersüchtigen Person ab- und dem „Rivalen“ zuwendet.

Hinsichtlich der *Intensität* des Eifersuchtserlebens erwarteten wir, dass bei *eindeutigen* Anlässen intensivere Eifersucht berichtet wird als bei *ambivalenten* Anlässen, da letztere zumindest im Prinzip auch „verharmlosende“ Deutungen zulassen (vgl. Schmitt, 1996). Hinsichtlich des Anlasses der *Vernachlässigung* erwarteten wir ebenfalls eine geringere Intensität als bei eindeutigen Anlässen, da auch die Vernachlässigung durch den Partner in eifersuchtsreduzierender Weise gedeutet werden kann.

Aus der Studie von DeSteno und Salovey (1996) lässt sich ableiten, dass die Intensität der erlebten Eifersucht bei emotionaler bzw. sexueller Untreue des Partners von der Art der daraus gezogenen Schlussfolgerung abhängt: Es ist zu erwarten, dass bei *sexuellen* Eifersuchtsanlässen umso intensivere Eifersucht berichtet wird, je stärker der Anlass auch als Anzeichen der emotionalen Untreue gedeutet wird. Umgekehrt sollte die Inten-

sität der Eifersucht bei *emotionaler* Untreue (unter anderem) mit der Schlussfolgerung auf sexuelle Untreue zusammenhängen.

Ein weiteres Ziel der Studie war es, mittels unserer Differenzierung verschiedener Eifersuchtsanlässe die vielfältigen *Beziehungen zwischen Eifersucht und Liebe* zu präzisieren. Dabei erwarteten wir für verschiedene Eifersuchtsstypen spezifische Beziehungen zwischen Liebe und der Intensität der Eifersucht: Während für die Intensität der (angstzentrierten) Verdachtseifersucht vor allem die wahrgenommene *Sicherheit* der Liebesbeziehung eine Rolle spielen sollte, sollte die Intensität der (trauerzentrierten) Gewissheitseifersucht stärker von der *Wertschätzung* der Liebesbeziehung abhängen. Im Einzelnen erwarteten wir folgende Zusammenhänge:

Hinsichtlich der *Verdachtseifersucht*, die durch Misstrauen und Angst vor der Untreue des Partners bei ambivalenten Untreue-Hinweisen charakterisiert ist, vermuteten wir, dass ambivalente Hinweise auf die Untreue des Partners mit *größerer Wahrscheinlichkeit* als Beziehungsbedrohung (und somit Anlass zu dieser Form der Eifersucht) interpretiert werden, wenn die Partnerbindung als *unsicher* wahrgenommen wird als in als sicher erlebten Partnerschaften. Als Indikatoren der Unsicherheit über die Liebesbeziehung sahen wir zum einen *Beziehungsmerkmale* an, zum anderen den persönlichen *Bindungsstil*:

So erwarteten wir einen *negativen* Zusammenhang zwischen der *Länge der Beziehung* und Verdachtseifersucht, da zu vermuten ist, dass das Vertrauen in die Stabilität der Liebesbeziehung mit ihrer Dauer wächst und die Bereitschaft, ambivalente Eifersuchtsanlässe als Beziehungsbedrohung zu interpretieren, abnimmt. Personen mit einem *ängstlich-ambivalenten Bindungsstil* (die sich Intimität wünschen, aber fürchten, ihre Liebe würde nicht gleichermaßen erwidert) sollten am stärksten zu Verdachtseifersucht neigen. *Sicher Gebundene* sollten diese Form der Eifersucht in geringerem Maße erleben, da sie sich der Liebe des Partners sicher fühlen. Auch bindungs-vermeidende Personen sollten vglw. wenig zu Verdachtseifersucht neigen, da sie in geringerem Ausmaß Intimität wünschen.

Zudem erwarteten wir einen positiven Zusammenhang zwischen der *Differenz zwischen der Intensität der eigenen Liebe zum Partner und der Liebe des Partners* und Verdachtseifersucht: Je stärker die Intensität der wahrgenommenen eigenen Liebe die des Partners übersteigt, so unsere Hypothese, als desto unsicherer wird die Liebesbeziehung wahrgenommen.

Zwischen der *Intensität der Liebe zum Partner* an sich und der Bereitschaft zu Verdachtseifersucht erwarteten wir aufgrund zweier *gegenläufiger* konzeptueller Beziehungen zwischen Liebe und Verdachtseifersucht, die sich statistisch neutralisieren sollten, *keinen* signifikanten Zusammenhang: Insofern ein zentrales Merkmal der Liebe *Vertrauen* zum Partner darstellt, das sich auch in einer geringen Bereitschaft, ambivalente Hinweise als Eifersuchtsanlass zu interpretieren, zeigen sollte, ist eine *negative* Korrelation zwischen Liebe und Verdachtseifersucht zu erwarten. Insofern aber der mögliche Verlust des Partners an einen Rivalen um so schwerer wiegt, je stärker der Partner geliebt wird, ist eine *positive* Korrelation zu erwarten. Diese beiden anzunehmenden Zu-

sammenhänge sollten sich unserer Erwartung nach bei einer statistischen Prüfung aufheben.

Zwischen der eingeschätzten *Zufriedenheit mit der Liebesbeziehung* und Verdachtseifersucht erwarteten wir ebenfalls aufgrund der skizzierten gegenläufigen Beziehungen *keinen Zusammenhang*.

Hinsichtlich der Eifersucht bei der *Vernachlässigung* durch den Partner erwarteten wir ein ähnliches Muster wie bei der Verdachtseifersucht. Auch dieser Anlass gründet auf ambivalentem Verhalten des Partners, das nicht notwendigerweise als Untreue bzw. Illoyalität gedeutet werden muss. Die Indikatoren einer vergleichsweise *sicheren Bindung* (Länge der Beziehung, Wahrnehmung der Partnerliebe als nicht weniger intensiv als die eigene Liebe und sicherer Bindungsstil) sollten demnach auch mit dieser Eifersuchtsvariante *negativ* korrelieren. Der *ängstlich-ambivalente Bindungsstil*, der die für Vernachlässigungseifersucht typische Grundhaltung widerspiegelt, der Partner liebe einen nicht ausreichend, sollte unserer Erwartung nach *positiv* mit der Vernachlässigungseifersucht korrelieren. *Bindungs-vermeidende* Personen schließlich, so die Erwartung, sollten auch zu dieser Eifersuchtsvariante gglw. wenig neigen.

Die für die Vernachlässigungseifersucht charakteristischen Zweifel an dem Status und der Qualität der Beziehung sollten sich auch in einer *geringen Beziehungszufriedenheit* und *eigenen Liebe zum Partner* niederschlagen.

Bei der *Gewissheitseifersucht*, bei der die Untreue des Partners ja bereits als gegeben bewertet wird, sollte die Abschätzung der Wahrscheinlichkeit für die Untreue des Partners nur eine geringe Rolle spielen. Eine größerer Bedeutung hat bei dieser Eifersuchtsform die Abschätzung der *Schwere des Verlustes*: Gewissheitseifersucht, so unsere Erwartung, wird als um so intensiver berichtet, je schwerer der Verlust des Partners an einen Rivalen bzw. der bereits erfolgte Verlust der Exklusivität der Beziehung bewertet wird. Als Indikatoren der Schwere des möglichen Verlustes betrachteten wir die bisherige *Dauer* der Beziehung (insofern in länger andauernde Beziehungen bereits mehr investiert wurde), die *Intensität der eigenen Liebe* zum Partner sowie die *Zufriedenheit* mit der Partnerschaft.

Da bei der Gewissheitseifersucht die Angst vor dem Verlust der ausschließlichen Liebe des Partners keine bedeutende Rolle spielt, erwarteten wir für diese Form der Eifersucht (im Gegensatz zur Verdachtseifersucht) nicht, dass eine sichere Bindung die Intensität zur Eifersucht mindert. Wir vermuteten vielmehr, dass „bindungswillige“ (sicher und ängstlich-ambivalent) gebundene Personen stärker zu Eifersucht bei eindeutigen Untreuehinweisen neigen als (ängstlich und gleichgültig) vermeidende, die intime Beziehungen weniger wertschätzen.

### 4.3 Methode

#### 4.3.1 Stichprobe

An der Studie nahmen 110 Studierende (34 männlich, 76 weiblich) im ersten Studienabschnitt an einer nordwestdeutschen Universität teil. Das mittlere Alter lag bei 28 Jahren

( $SD = 11,3$ ). Siebenundvierzig Teilnehmer studierten einen Lehramtsstudiengang, 46 Psychologie, 17 sonstige Studiengänge. Derzeit eine Liebesbeziehung führten 83 Personen. Die bisherige Dauer der aktuellen Liebesbeziehung lag bei 5 Personen unter 3 Monaten, bei 8 Pbn. zwischen 3 und 6 Monaten, bei 9 Pbn. zwischen 6 und 12 Monaten, bei 13 Pbn. zwischen ein und zwei Jahren, bei 31 Pbn. zwischen zwei und fünf Jahren und bei 17 Pbn. bei über fünf Jahren.

Zur Prüfung unserer Hypothesen bzgl. des Zusammenhangs zwischen Eifersucht und Liebe wurden nur die Daten der Pbn. herangezogen, die zur Zeit der Befragung eine Liebesbeziehung unterhielten.

### 4.3.2 Durchführung

Die Pbn. wurden in Lehrveranstaltungen des Grundstudiums Psychologie um ihre Teilnahme an einer Studie über „Gedanken, Gefühle und Handlungen, wenn man in jemanden verliebt ist bzw. jemanden liebt“ gebeten. Die Teilnahme erfolgte freiwillig, Studierende der Psychologie konnten sich eine halbe abzuleistende Versuchspersonenstunde gutschreiben lassen.

Der Fragebogen wurde in zwei Versionen ausgegeben, die sich hinsichtlich der Reihenfolge der Fragen unterschieden. Es zeigten sich keinerlei Reihenfolgeeffekte.

### 4.3.3 Operationalisierungen

#### Erhebung der Gedanken und Gefühle bei verschiedenen Eifersuchtsanlässen

Zur Erhebung der Qualität und Intensität verschiedener Eifersuchtstypen gaben wir fünf Szenarios zur Beurteilung vor. Diese variierten zum einen hinsichtlich der *Ambivalenz* bzw. Eindeutigkeit der Beziehung des Partners zu einem potentiellen Rivalen, zum anderen hinsichtlich des *emotionalen bzw. sexuellen Charakters* dieser Beziehung.

Als *ambivalente* Situationen verstehen wir solche, bei denen der Umgang des Partners mit einer dritten Person als Verletzung der Exklusivität der Primärbeziehung gedeutet werden *kann*, aber auch alternative („verharmlosende“) Deutungen möglich sind.

*Eindeutige* Situationen sind solche, bei denen der Umgang des Partners mit einem Rivalen zweifelsfrei ein Ausmaß an Intimität erreicht, das jenem in einer Partnerbeziehung gleichkommt. Diese Situationen implizieren eine eindeutige Verletzung des Exklusivitätsgebots (sofern es für den Befragten gilt).

Diese Unterscheidung korrespondiert stark mit den von Schmitt (1996) vorgefundenen Typen von Eifersuchtsanlässen „Verdachts-“ „und „Gewissheitseifersucht“. Eine völlige Übereinstimmung der Verdachtseifersucht mit den hier vorgegebenen ambivalenten Anlässen sowie der Gewissheitseifersucht mit den eindeutigen Anlässen besteht jedoch nicht, da Ambivalenz und Eindeutigkeit von Hinweisen auf die Untreue des Partners stets Ergebnisse subjektiver Deutungen sind. In den qualitativ ausgewerteten persönlichen Schilderungen kam es bspw. durchaus vor, dass der Erzähler für Außenstehende ambivalente Verhaltensweisen des Partners und eines Rivalen subjektiv als höchst ein-

deutigen Hinweis auf dessen Untreue auffasste. Wir konstruierten die hier vorgegebenen Szenarios so, dass sie jeweils *typischen* Anlässen dieser beiden Eifersuchtsformen entsprachen.

Wir gaben somit folgende (potentiell) eifersuchtserregende Situationen vor:

- ambivalente Hinweise auf eine konkurrierende emotionale Beziehung des Partners („emotionale Verdachtseifersucht“):

*Ihr Partner erzählt Ihnen, dass er sich mit einer Person des anderen Geschlechts sehr gut unterhalten hat und sich von ihr wirklich gut verstanden fühlte.*

- eindeutige Hinweise auf eine konkurrierende emotionale Beziehung des Partners („emotionale Gewissheitseifersucht“):

*Zwischen Ihrem Partner und einer Person des anderen Geschlechts entwickelt sich eine länger andauernde intensive emotionale Beziehung.*

- ambivalente Hinweise auf eine konkurrierende sexuelle Beziehung des Partners („sexuelle Verdachtseifersucht“):

*Sie sehen zufällig, wie Ihr Partner eng umschlungen mit einer Person des anderen Geschlechts tanzt und sie küsst.*

- eindeutige Hinweise auf eine konkurrierende sexuelle Beziehung des Partners („sexuelle Gewissheitseifersucht“):

*Ihr Partner erzählt Ihnen, dass er mit einer Person des anderen Geschlechts einmalig eine leidenschaftliche Nacht verbracht hat.*

Als fünftes Szenario gaben wir eine Vernachlässigungs-Situation vor, die aus der Unterscheidung von Eifersuchtsituationen auf der Dimension ambivalent vs. eindeutig herausfällt: Dieser Eifersuchtsanlass ist insofern *eindeutig*, als der Partner dem Betroffenen zweifelsfrei die ihm zustehende Aufmerksamkeit entzieht und einer anderen Person zuwendet. Dies wird typischerweise als Illoyalität bewertet. *Ambivalent* sind bei diesen Anlässen jedoch Hinweise darauf, ob dieses Verhalten als (drohender oder bereits erfolgter) Verlust der Liebe des Partners an eine dritte Person gedeutet werden muss. Dieser Eifersuchtsanlass wurde trotz dieser Atypizität in die Untersuchung aufgenommen, weil er in der qualitativen Untersuchung häufig als situativer Anlass geschildert worden war.

- Erhoben wurde Eifersucht bei Vernachlässigungsanlässen mit Hilfe folgender Szenarios:

*Sie sind mit Ihrem Partner auf einer Fete, wo Sie außer ihm niemanden kennen. Er lässt Sie links liegen und interessiert sich nur für die anderen.*

Für jedes der vier Szenarios *eindeutig-emotionaler*, *ambivalent-emotionaler*, *eindeutig-sexueller* und *ambivalent-sexueller Eifersuchtsanlass* schätzten die Pbn. folgende emotionale Reaktionen und Bewertungen auf einer 5-stufigen Ratingskala von 1 „trifft überhaupt nicht zu“ bis 5 „trifft völlig zu“ ein:

- (Ärger): *Ich ärgere mich*

- (Trauer): *Ich bin traurig*
- (Wahrgenommene Verletzung der Exklusivität): *Ich finde, dass diese Intimität nur zwischen uns beiden bestehen sollte*
- (Eifersucht): *Ich bin eifersüchtig*
- (Angst): *Ich habe Angst*

Einschätzungen der *Sorge um die Zukunft der Beziehung* wurden für die eindeutigen und die ambivalenten Anlässe in etwas unterschiedlichen Formulierungen abgefragt. Bei *ambivalenten* (emotionalen und sexuellen) Eifersuchtsanlässen wurde folgendes Item vorgegeben:

- (Sorge um die Zukunft der Beziehung): *Ich befürchte, dass in Zukunft diese Beziehung meine eigene Beziehung zu meinem Partner/meiner Partnerin stören wird*

Bei *eindeutigen* (emotionalen und sexuellen) Eifersuchtsanlässen lautete das Item:

- (Sorge um die Zukunft der Beziehung): *Ich befürchte, dass er/sie mich wegen dieser Beziehung verlassen wird*

Zudem wurde das Ausmaß der Schlussfolgerung auf die jeweils nicht unmittelbar angesprochene Art der Untreue erfasst. Bei den Szenarien zu emotionaler Untreue geschah dies mit Hilfe des Items:

- (Schlussfolgerung auf sexuelle Untreue): *Ich vermute, dass er/sie sich auch erotisch von der anderen Person angezogen fühlt*

Im Anschluss an die Szenarien zu sexueller Untreue wurde das folgende Item vorgegeben:

- (Schlussfolgerung auf emotionale Untreue): *Ich vermute, dass die andere Person ihm/ihr auch emotional viel bedeutet*

Die Reaktionen auf den vorgegebenen Vernachlässigungsanlass wurden ebenfalls mit Hilfe der o.g. Items zu Angst, Ärger, Traurigkeit und Eifersucht erhoben. Abweichend von den übrigen Szenarios wurden zudem folgende Items vorgegeben:

- (Schlussfolgerung auf zukünftige Untreue): *Ich befürchte, dass er/sie insgeheim schon Ausschau nach einem anderen Partner/einer anderen Partnerin hält*
- (Vorwurf der Illoyalität): *Ich denke, dass er/sie nicht zu mir steht*
- (Allgemeiner Vorwurf): *Ich finde, dass er/sie sich mir gegenüber unfair verhält*
- (Schlussfolgerung auf emotionale Untreue): *Ich vermute, dass andere ihm/ihr mehr bedeuten als ich*

### **Erhebung der Liebe zum Partner**

Die Intensität und Qualität der Liebe zum Partner wurde mit Hilfe zweier Instrumente erhoben, der *Liste von Intensitätsindikatoren der Liebe* von Mees (Mees, 1991; 1997; Mees & Rohde-Höft, 2000) und einer *Selbsteinschätzung der Intensität des positiven Gefühls dem Partner gegenüber*.

## Intensitätsindikatoren der Liebe

Die von Mees (1997; s.a. Mees & Rohde-Höft, 2000) vorgestellte Liste von 30 Intensitätsindikatoren bietet sich für die Behandlung unserer Frage nach differentiellen Beziehungen zwischen Eifersucht und Liebe besonders an, da sie unterschiedlichste Bestimmungstücke der Partnerliebe abdeckt.

Diese Zusammenstellung von 30 Intensitätsindikatoren beruht auf der Auffassung von Partnerliebe als Disposition, gegenüber der geliebten Person ein bestimmtes Muster an Gefühlen, Gedanken und Handlungen zu erleben bzw. zu manifestieren. Insofern diese Gefühle, Gedanken und Handlungen mit der Intensität der Liebe variieren, sind sie als *Intensitätsindikatoren* dieser Liebe zu verstehen (Mees, 1991; 1997; Mees & Rohde-Höft, 2000).

Die 30 Intensitätsindikatoren sind z. T. sprachanalytisch aus einem allgemeinen Strukturschema der Emotionen abgeleitet (Mees, 1991), z. T. auf empirischer Basis ausgewählt (vgl. Mees, 1997). Die Validität der Intensitätsindikatoren zeigt sich u. a. darin, dass sie zwischen verschiedenen intensiven Liebeserlebnissen differenzieren können. Auch korrelieren die Indikatoren zum größten Teil signifikant mit der Gesamtintensität des Liebeserlebens (Mees, 1997).

In unserer Untersuchung schätzten die Befragten die folgenden Intensitätsindikatoren bzgl. ihrer derzeitigen Liebesbeziehung auf einer 5-stufigen Ratingskala von 1 „trifft überhaupt nicht zu“ bis 5 „trifft völlig zu“ ein:

- *Ich verspüre körperliche Empfindungen (z.B. Herzklopfen, Kribbeln), wenn ich ihn/sie sehe.*
- *Ich wäre traurig bei der Vorstellung, unsere Liebe sei zu Ende.*
- *Ich muss häufig an ihn/sie denken.*
- *Ich begehre ihn/sie sexuell.*
- *Ich sehne mich danach, mit ihm/ihr zusammenzusein.*
- *Ich freue mich bzw. fühle mich wohl, wenn ich mit ihm/ihr zusammen bin.*
- *Ich freue mich mit ihm/ihr, wenn es ihm/ihr besonders gut geht.*
- *Ich hoffe, dass meine Gefühle erwidert werden.*
- *Ich achte bzw. wertschätze ihn/sie.*
- *Ich fühle eine starke Zuneigung für ihn/sie.*
- *Ich hoffe, er/sie wird mir wichtige Wünsche erfüllen (z.B. nach Anerkennung, Geborgenheit)*
- *Ich bemühe mich, seine/ihre Wünsche zu erfüllen.*
- *Ich bin zu ihm/ihr zärtlich.*
- *Ich unterstütze ihn/sie bzw. helfe ihm/ihr, wo ich nur kann.*
- *Ich leide mit ihm/ihr, wenn es ihm/ihr schlecht ergeht (z.B. wenn er/sie schwer erkrankt ist).*
- *Ich stehe loyal zu ihm/ihr (z.B. gegenüber unberechtigter Kritik von Dritten).*
- *Ich bin glücklich, wenn meine Liebe erwidert wird.*
- *Ich habe volles Vertrauen zu ihm/ihr.*
- *Ich bin bereit, ihm/ihr gegenüber Verantwortung zu tragen.*
- *Ich verstehe mich sehr gut mit ihm/ihr.*



- *Ich fühle mich ihm/ihr eng verbunden.*
- *Ich bin offen und ehrlich ihm/ihr gegenüber.*
- *Er/sie ist sehr wichtig für mich.*
- *Ich akzeptiere auch "Schwächen" von ihm/ihr.*
- *Ich bin an allem interessiert, was ihn/sie betrifft.*
- *Es steigert mein Selbstwertgefühl, wenn ich wiedergeliebt werde.*
- *Ich kann nur ihn/sie lieben (und nicht noch weitere Partner/innen)*
- *Ich bin überzeugt davon, dass diese Liebe lange hält.*
- *Ich bin für alles dankbar, was er/sie für mich getan hat.*

Zusätzlich aufgenommen wurde folgendes Item bzgl. der *eigenen sexuellen Treue*, das zur Validierung der verwendeten Eifersuchts-Szenarios herangezogen werden sollte:

- *Ich bin ihm/ihr sexuell treu.*

### **Ein-Item-Erhebung der Liebe zum Partner**

Die Intensität der Liebe zum Partner erfassten wir zudem mit Hilfe des folgenden Items „*Unabhängig davon, ob Sie Ihr Gefühl für den Partner/die Partnerin als Verliebtheit, Liebe oder beides beschreiben oder aber sich über die Art Ihres Gefühls unsicher sind: Als wie intensiv schätzen Sie Ihr Gefühl für ihn/sie ein?*“

und einer zehnstufigen Ratingskala von 1 "kaum spürbar" bis 10 "größte vorstellbare Intensität des Gefühls für einen Partner“.

### **Erhebung des Bindungsstils**

Die Variable Bindungsstil erfassten wir mit Hilfe der von Brennan, Shaver & Tobey (1991) verwendeten Items in deutscher Übersetzung. Diese Items unterscheiden vier Bindungsstile bei Erwachsenen, wie von Bartholomew (1990) vorgeschlagen.

Die Items lauteten:

- (Sicherer Bindungsstil): *Es ist relativ leicht für mich, anderen Menschen emotional nahe zu kommen. Ich fühle mich wohl, wenn ich andere brauche und selbst auch gebraucht werde. Ich mache mir keine Sorgen darüber, allein zu sein oder nicht akzeptiert zu werden.*
- (Ängstlich-ambivalenter Bindungsstil): *Ich möchte gern sehr große emotionale Nähe zu anderen haben, aber ich habe oft festgestellt, dass die anderen keine so große Nähe wollen wie ich. Ich fühle mich unwohl ohne enge Beziehungen, aber ich befürchte, dass andere mich nicht so hoch schätzen wie ich sie.*
- (Ängstlich-vermeidender Bindungsstil): *Ich fühle mich ein bisschen unwohl, wenn ich anderen sehr nahe komme. Ich wünsche mir gefühlsmäßig enge Beziehungen, aber ich finde es schwierig, anderen vollkommen zu vertrauen oder von anderen abhängig zu sein. Manchmal befürchte ich, verletzt zu werden, wenn ich mir erlaube, zu große Nähe zu anderen zuzulassen.*

- (Gleichgültig-vermeidender Bindungsstil): Ich fühle mich wohl ohne enge gefühlsmäßige Beziehungen. Es ist mir wichtig, mich unabhängig zu fühlen und mir selbst zu genügen. Ich ziehe es vor, niemanden zu brauchen und von niemandem gebraucht zu werden.

Zunächst schätzten die Pbn. auf einer fünfstufigen Ratingskala ein, in welchem *Ausmaß* jedes Item für sie zutraf. Anschließend wurden sie instruiert, anzugeben, welches der Items am besten auf sie passt. Auf diese Weise erhielten wir sowohl eine Selbstklassifikation zu *einem* der vier Bindungsstile als auch ein abgestuftes Rating für jeden Bindungsstil

### Sonstige Items

Des weiteren erhoben wir jeweils in Ein-Item-Form

- die *Dauer der Beziehung* mit Hilfe des Items „Seit wann besteht Ihre derzeitige Liebesbeziehung“ und folgenden Antwortkategorien : „seit weniger als drei Monaten“, „seit 3 - 6 Monaten“, „seit 6 - 12 Monaten“, seit „1 - 2 Jahren“, seit „2 - 5 Jahren“, „länger als 5 Jahre“
- die *Beziehungszufriedenheit* mit Hilfe des Items „Wie glücklich würden Sie Ihre Partnerschaft im Moment einschätzen?“ und einer siebenstufigen Ratingskala von -3 „sehr unglücklich“ bis +3 „sehr glücklich“
- die eingeschätzte *Intensität der Zuneigung des Partners zum Befragten* mit Hilfe des Items „Als wie intensiv schätzen Sie das Gefühl Ihres Partners/Ihrer Partnerin Ihnen gegenüber ein?“ und einer Ratingskala, die jener für die Einschätzung der eigenen Zuneigung entspricht.

## 4.4 Ergebnisse

### 4.4.1 Ergebnisse zur Prüfung der fünf vorgegeben distinkten Eifersuchtsanlässe

Zur Überprüfung der Angemessenheit der Unterscheidung von fünf Eifersuchtsanlässen („ambivalenter emotionaler“, „eindeutiger emotionaler“, „ambivalenter sexueller“, „eindeutiger sexueller“ sowie „Vernachlässigungs-Anlass“) wurde eine Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation für fünf Faktoren durchgeführt. Es ergab sich eine klare Faktorenstruktur, bei der alle Items der Unterskalen jeweils mit mindestens .55 auf einem eigenen Faktor luden (siehe Tabelle 1). Keines der Items lud höher als mit .38 auf einer konzeptuell unterschiedenen Skala.

Die Fünf-Faktorenlösung erklärt 62,8 % der Gesamtvarianz. Die fünf Faktoren tragen mit einer erklärten Varianz zwischen 13,5 % und 11,3 % gleichermaßen zur Varianzaufklärung bei.

Auch die Reliabilitätswerte sprechen für die Angemessenheit einer Skalenzusammenfassung. Cronbach's Alpha betrug für die Items des ambivalenten emotionalen Anlasses ,90, für jene des eindeutigen emotionalen Anlasses ,92, für den ambivalenten sexuellen Anlass ,89, für den eindeutigen sexuellen Anlass ,84 und für den Vernachlässigungsanlass ,90.

Tab. 1: Faktorenladungen und Mittelwerte der Items zu fünf verschiedenen Eifersuchtsanlässen

	Faktorenlabeleds				
	<i>amb-emo</i>	<i>eind-emo</i>	<i>amb-sex</i>	<i>eind-sex</i>	<i>Vern</i>
<i>Ärger – amb-emo</i>	,797 2,01				
<i>Trauer – amb-emo</i>	,851 1,95				
<i>Verletzung Exklusivität – amb-emo</i>	,655 2,06				
<i>Eifersucht – amb-emo</i>	,653 2,47				
<i>Angst – amb-emo</i>	,744 1,93				
<i>Schlussfolgerung erot. Anziehung – amb-emo</i>	,718 1,92				
<i>Sorge um Zukunft Beziehung – amb-emo</i>	,793 2,02				
<i>Ärger – eind-sex</i>				,739 4,03	
<i>Trauer – eind-sex</i>				,812 4,37	
<i>Verletzung Exklusivität – eind-sex</i>				,653 4,50	
<i>Eifersucht – eind-sex</i>				,746 4,18	
<i>Angst – eind-sex</i>				,694 3,62	
<i>Schlussfolgerung emo. Anziehung – eind-sex</i>				,552 3,25	
<i>Sorge um Zukunft Beziehung – eind-sex</i>				,483 3,09	
<i>Ärger - eind-emo</i>		,760 3,12			
<i>Trauer - eind-emo</i>		,893 3,30			
<i>Verletzung Exklusivität - eind-emo</i>		,851 3,36			
<i>Eifersucht - eind-emo</i>		,825 3,53			
<i>Angst - eind-emo</i>		,705 3,88			

	<i>Faktorenlabels</i>				
	<i>amb-emo</i>	<i>eind-emo</i>	<i>amb-sex</i>	<i>eind-sex</i>	<i>Vern</i>
<i>Schlussfolgerung sex. Untreue - eind-emo</i>		,740 3,16			
<i>Sorge um Zukunft Beziehung - eind-emo</i>		,763 2,96			
<i>Ärger – amb-sex</i>			,562 4,06		
<i>Trauer – amb-sex</i>			,801 4,05		
<i>Verletzung Exklusivität – amb-sex</i>			,717 4,23		
<i>Eifersucht – amb-sex</i>			,747 4,17		
<i>Angst – amb-sex</i>			,642 3,27		
<i>Vermutung sexuelle Untreue – amb-sex</i>			,718 3,06		
<i>Schlussfolgerung emot. Untreue – amb-sex</i>			,592 3,74		
<i>Sorge um Zukunft Beziehung - amb-sex</i>			,768 3,88		
<i>Schlussfolgerung zukünftige Untreue – Vern</i>					,778 2,03
<i>Ärger – Vern</i>					,585 3,39
<i>Trauer - Vern</i>					,659 3,20
<i>Illoyalität - Vern</i>					,811 2,52
<i>Eifersucht - Vern</i>					,666 2,72
<i>Angst - Vern</i>					,670 2,02
<i>Vorwurf - Vern</i>					,689 3,51
<i>Schlussfolgerung emot. Untreue – Vern</i>					,786 2,42

Anmerkung: Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation für fünf Faktoren;  $N = 108$ ; 1. Zeile: Faktorenladung; 2. Zeile AM; Abkürzungen: amb-emo: ambivalent-emotionaler Anlass; eind-sex: eindeutig-sexueller Anlass; eind-emo: eindeutig-emotionaler Anlass; amb-sex: ambivalent-sexueller Anlass; Vern: Vernachlässigung

Aufgrund der Ergebnisse der Faktorenanalyse schien es angemessen, die Items für die einzelnen Eifersuchtsanlässe jeweils zu anlassbezogenen Gesamtscores zusammenzufassen. Die weiteren Analysen beziehen sich somit jeweils auf die Summenscores der Items für die Anlässe „ambivalenter emotionaler“, „eindeutiger emotionaler“, „ambivalenter sexueller“, „eindeutiger sexueller“ sowie „Vernachlässigungs-Anlass“.

#### 4.4.2 Ergebnisse zur Gesamtintensität des Eifersuchtserlebens bei verschiedenen Anlässen

Der Vergleich der Summenscores der einzelnen Eifersuchtsanlässe zeigte, dass die insgesamt intensivsten Reaktionen bei *sexuellen* Anlässen berichtet wurden. Das arithmetische Mittel beträgt 3,94 bei *eindeutigen* und 3,85 bei *ambivalenten sexuellen Anlässen*.

An dritter Stelle der Summenscores stand der *eindeutige emotionale Anlass* mit einem arithmetischen Mittel von 3,26. Vergleichsweise milde Reaktionen wurden bei dem Anlass *Vernachlässigung* berichtet ( $AM = 2,75$ ). Die im Mittel schwächsten Reaktionen gaben die Befragten bei dem *ambivalenten emotionalen Eifersuchtsanlass* an ( $AM = 2,04$ ).

Die eingeschätzten Intensitäten unterschieden sich signifikant zwischen den fünf Eifersuchtsanlässen (Friedman-Test;  $N = 98$ ,  $Chi^2 = 198,36$ ;  $DF = 4$ ;  $p = .000$ ). Einzelvergleiche zeigten, dass sich lediglich die beiden Anlässe zu sexueller Eifersucht *nicht* signifikant unterscheiden (siehe Tabelle 2).

Tab. 2: Mittelwerte und Einzelvergleiche der eingeschätzten Intensitäten von Eifersucht bei verschiedenen Anlässen

	<i>Ambivalent emotional</i> $AM = 2,04$	<i>Vernachlässigung</i> $AM = 2,75$	<i>Eindeutig emotional</i> $AM = 3,26$	<i>Ambivalent sexuell</i> $AM = 3,85$	<i>Eindeutig sexuell</i> $AM = 3,94$
<i>Ambivalent emotional</i>		-6,389***	-8,155***	-8,632***	-8,829***
<i>Vernachlässigung</i>			-4,297***	-8,240***	-7,927***
<i>Eindeutig emotional</i>				-4,490***	-4,747***
<i>Ambivalent sexuell</i>					-,503, n.s.
<i>Eindeutig sexuell</i>					

Anmerkung: Wilcoxon-Test;  $N = 110$ , angegeben sind Z-Werte

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

Die vorgefundene Rangfolge bestätigt unsere Erwartungen, insofern ambivalente Anlässe mit weniger intensiver Eifersucht beantwortet wurden als eindeutigere Anlässe – allerdings galt dies nur für den getrennten Vergleich der Anlässe zu emotionaler und zu sexueller Eifersucht. Entgegen unserer Vermutung wurde der milde, ambivalente sexu-

elle Eifersuchtsanlass mit intensiverer Eifersucht beantwortet als der eindeutige emotionale Anlass. Sexuelle Untreue des Partners führte also in jedem Fall, selbst bei einem vglw. „harmlosen“ Vergehen des Partners, zu intensiverer Eifersucht als emotionale Untreue.

Da die Ergebnisse mehrerer Studien für die geschlechtsspezifische Bewertung emotionaler und sexueller Untreue sprechen (z. B. Buss et al., 1992; Geary et al.; 1995), überprüften wir Geschlechtsunterschiede hinsichtlich der mittleren Ratings der untersuchten Eifersuchtsanlässe. Die Summenscores der einzelnen Anlässe unterschieden sich durchgängig nicht zwischen den Geschlechtern. Der Mittelwert für ambivalente emotionale Eifersucht betrug bei weiblichen Befragten 2,07 und bei männlichen Befragten 1,97 ( $N_w = 73$ ,  $N_m = 33$ , *Mann-Whitney-U* = 1139,5; n.s.). Bei dem Anlass Vernachlässigung lagen die Mittelwerte bei 2,82 für weibliche und 2,67 für männliche Befragte ( $N_w = 74$ ,  $N_m = 33$ , *Mann-Whitney-U* = 1075,5; n.s.). Ihre Reaktionen auf den ambivalenten sexuellen Anlass bewerteten die weiblichen Teilnehmer im Mittel mit 3,96, die männlichen mit 3,64 ( $N_w = 72$ ,  $N_m = 32$ , *Mann-Whitney-U* = 971,0; n.s.). Die entsprechenden Mittelwerte für den eindeutigen sexuellen Anlass betrugen 3,94 und 3,88 ( $N_w = 74$ ,  $N_m = 34$ , *Mann-Whitney-U* = 1256,0; n.s.).

#### 4.4.3 Ergebnisse zu Unterschieden der emotionalen Qualität des Eifersuchterlebens zwischen distinkten Eifersuchtsanlässen

Die emotionale Charakteristik der Eifersucht bei verschiedenen Anlässen überprüften wir durch Herangehensweisen aus zwei Richtungen: Zum einen prüften wir Unterschiede der Ratings einzelner Emotionen bzw. von „hot cognitions“ *zwischen* den fünf vorgegebenen Anlässen. Zum anderen überprüften wir Unterschiede zwischen den erfragten Emotionen *innerhalb* eines jeden Anlasses.

Die erste Herangehensweise gibt Aufschluss über die unterschiedliche Bedeutung einer Emotion bei verschiedenen situativen Anlässen, die zweite über die relative Bedeutung der Emotionen bei ein und demselben Anlass. Für unsere Frage nach qualitativen Unterschieden von Eifersucht bei verschiedenen Anlässen sind beide Perspektiven, sowohl die Kontrastierung verschiedener Eifersuchtsanlässe als auch die Profilbildung der einzelne Anlässe, aufschlussreich.

Zwischen den fünf untersuchten Eifersuchtsanlässen prüften wir Unterschiede hinsichtlich der mittleren Ratings für jene Emotionen/hot cognitions, für die wir ausgehend von unserer qualitativen Studie gerichtete Hypothesen formulieren konnten: Ärger, Angst, Trauer, Sorgen um die Zukunft der Beziehung und Bewertung des Verhaltens des Partners als Verletzung der Exklusivität der Beziehung. Es zeigten sich für alle diese Emotionen signifikante Unterschiede zwischen den Eifersuchtsanlässen (s. Tabelle 3, Vergleich zwischen Anlässen).

Der Vergleich der Rangplätze bzw. arithmetischer Mittel verdeutlicht, dass alle berücksichtigten Gefühle bei *sexuellen* Anlässen als am intensivsten eingeschätzt wurden.

Unsere Hypothese, dass *eindeutige* Eifersuchtsanlässe, seien sie nun emotionaler oder sexueller Natur, stärker durch Trauer, Ärger und Gedanken an die Verletzung der Ex-

Tab. 3: *Arithmetische Mittel der Ratings verschiedener Emotionen und „hot cognitions“ bei unterschiedlichen Eifersuchtsanlässen*

		Ärger	Angst	Trauer	Sorge um Beziehung	Verletzung Exklusivität	Vergleich innerhalb Anlässe
Eindeutiger sexueller Anlass		4,0	3,6	4,3	3,0	4,5	N = 108 Chi <sup>2</sup> = 124,4*** DF = 4
Ambivalenter sexueller Anlass		4,0	3,2	4,0	3,8	4,2	N = 106 Chi <sup>2</sup> = 278,2*** DF = 4
Anlass Vernachlässigung		3,4	2,0	3,2	2,0	nicht erfragt	N = 108 Chi <sup>2</sup> = 105,1*** DF = 3
Eindeutiger emotionaler Anlass		3,1	3,1	3,3	2,9	3,3	N = 109 Chi <sup>2</sup> = 12,2** DF = 4
Ambivalenter emotionaler Anlass		2,0	1,9	1,9	2,0	2,0	N = 107 Chi <sup>2</sup> = 3,3; n.s. DF = 4
Vergleich zwischen Anlässen	N = Chi <sup>2</sup> =	108 165,9***	107 175,8***	108 181,8***	106 145,8***	106 171,4***	

Friedmann-Test, DF = 4;

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

klusivität gekennzeichnet sind, während bei *ambivalenten* Anlässen intensivere Angst und Sorge um die Zukunft der Beziehung berichtet werden, wird durch diesen kontrastierenden Vergleich nicht bestätigt.

Vielmehr werden die bei sexuellen Eifersuchtsanlässen erlebten Gefühle *insgesamt* als intensiver eingeschätzt als bei emotionalen oder Vernachlässigungsanlässen.

Auch im Vergleich der Anlässe zu emotionaler Eifersucht findet sich der erwartete Unterschied nicht – auch hier werden *alle* erfragten Gefühle (und nicht nur, wie erwartet, Ärger, Trauer und Gedanken an die Exklusivitätsverletzung) bei eindeutigen Anlässen als intensiver bewertet als bei ambivalenten Anlässen.

Einzig einzelne Ergebnisse des Vergleichs *zwischen den beiden untersuchten sexuellen Eifersuchtsituationen* weisen in die erwartete Richtung: So wird die *Sorge um die Zukunft der Beziehung* bei ambivalenten sexuellen Eifersuchtsanlässen signifikant als stärker eingeschätzt als bei eindeutigen sexuellen Anlässen (Wilcoxon-Test,  $z = -4,68$ ;  $p =$

.000). Auch werden Gedanken an die *Verletzung der Exklusivität der Beziehung* (wie erwartet) bei eindeutig sexuellen Anlässen höher eingeschätzt als bei ambivalenten sexuellen Anlässen ( $z = -2,86; p = .004$ )

Ebenfalls unserer Hypothese entsprechend wurde *Trauer* bei eindeutigen als intensiver eingeschätzt als bei ambivalenten sexuellen Anlässen ( $z = -2,32; p = .02$ ). Entgegen der Hypothese wurde *Angst* bei einem eindeutigen sexuellen Anlass als intensiver bewertet ( $z = -2,82; p = .009$ ). Hinsichtlich der Einschätzung von *Ärger* fand sich kein signifikanter Unterschied zwischen eindeutigen und ambivalenten sexuellen Anlässen ( $z = -.386; p = .70$ ).

Auskunft über die relative Bedeutung der Emotionen bei einzelnen Anlässen gibt der *Vergleich der Mittelwerte der einzelnen Emotionen für jeden einzelnen Anlass*. Dieser Vergleich gibt Aufschluss darüber, welche Emotionen für einen Eifersuchtsanlass besonders prägnant sind (s. Tabelle 3, Vergleich innerhalb der Anlässe).

Deutlich wird bei diesem Vergleich, dass der *eindeutige sexuelle* und der *ambivalente sexuelle Anlass* sowie der *Vernachlässigungs-Anlass* durch *Ärger* und *Trauer* geprägt sind. Hinzu kommen vglw. hohe Mittelwerte für die wahrgenommene *Verletzung der Beziehungsexklusivität* bei beiden sexuellen Eifersuchtsanlässen. *Angst* und *Sorge um die Zukunft der Beziehung* spielen bei diesen drei Anlässen eine deutlich geringere Rolle. Diese unterschiedlichen Ratings sind für jeden dieser drei Anlässe signifikant (s. Tabelle 3). Sie entsprechen dem erwarteten Muster für *eindeutige* und *Vernachlässigungs-Anlässe* und validieren somit in bezug auf diese beiden Anlässe unserer früheren Ergebnisse der Analyse von Eifersuchtsgeschichten. Entgegen unserer Hypothese ist jedoch auch der *ambivalente sexuelle Anlass* (den wir als Beispiel der angstzentrierten Verdachtseifersucht konzipiert hatten) durch dieses Profil gekennzeichnet.

Teilweise bestätigt wurden unsere Hypothesen bzgl. des *eindeutigen emotionalen Anlasses*: *Trauer* und Gedanken an die *Verletzung der Exklusivität* erzielten erwartungsgemäß die höchsten Ratings, während *Angst* und *Sorgen um die Zukunft der Beziehung* vglw. niedrig eingeschätzt wurden. *Ärger* wurde allerdings (entgegen der Hypothese) ebenso gering eingeschätzt wie *Angst*.

#### 4.4.4 Ergebnisse zu Schlussfolgerungen von emotionaler auf sexuelle Untreue und umgekehrt

Das Ausmaß, in dem bei sexueller Untreue des Partners auf seine emotionale Untreue geschlossen wurde und umgekehrt das Ausmaß, in dem von emotionaler auf sexuelle Untreue geschlossen wurde, erwies sich bei allen untersuchten Anlässen als Korrelat der Eifersucht. Die bivariaten Korrelationen des Ausmaßes der jeweiligen Schlussfolgerung mit dem Item „Eifersucht“ (als Indikator der Stärke der Betroffenheit insgesamt) war bei allen Anlässen signifikant (s. Tabelle 4).

Zur Prüfung der Unterschiedshypothese, dass Personen, die Implikationsbeziehungen zwischen sexueller und emotionaler Untreue bzw. umgekehrt annehmen, intensivere Eifersucht berichten, wurden für jeden Eifersuchtsanlass Extremgruppen der Personen mit hoher und mit niedriger Neigung zur entsprechenden Schlussfolgerung gebildet (Split-



tung anhand des arithmetischen Mittels). Bei allen Eifersuchtsanlässen unterschieden sich die Mittelwerte des Einzelitems „Eifersucht“ auf dem Signifikanzniveau von .001 signifikant (s. Tabelle 5).

Die Hypothese wurde somit für alle hier erfragten Eifersuchtsanlässe bestätigt.

Tab. 4: Korrelationen der Eifersucht bei verschiedenen Anlässen mit der Neigung zu Schlussfolgerungen auf emotionale bzw. sexuelle Untreue

„Eifersucht“ bei Anlass:	Schlussfolgerung auf emotionale Untreue	Schlussfolgerung auf sexuelle Untreue
<i>eindeutig-sexuell</i>	,48**	---
<i>ambivalent sexuell</i>	,41**	---
<i>eindeutig emotional</i>	---	,59**
<i>ambivalent emotional</i>	---	,40**
<i>Vernachlässigung</i>	,56**	---

Anmerkung: Nicht-parametrische Korrelation, Spearman Rho;  $N = 84$

Tab. 5: Vergleich der Gruppen mit hoher und mit niedriger Neigung zu Schlussfolgerungen von emotionaler auf sexuelle Untreue und umgekehrt in bezug auf beachtete Eifersucht

	<i>eindeutig sexuell</i>	<i>ambivalent sexuell</i>	<i>eindeutig emotional</i>	<i>ambivalent emotional</i>	<i>Vernachlässigung</i>
<i>Mann-Whitney-U</i>	877,00***	872,00***	552,00***	857,00***	605,50***

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

Die Neigung zu Schlussfolgerungen von der einen zu einer anderen, weitergehenden Form der Untreue unterschied sich bei keinem Eifersuchtsanlass zwischen den Geschlechtern (s. Tabelle 6).

Tab. 6: Vergleich der Geschlechter in bezug auf die Neigung zu Schlussfolgerungen von emotionaler auf sexuelle Untreue und umgekehrt

	<i>weiblich</i>	<i>männlich</i>	
<i>eindeutiger sexueller Anlass: Schlussfolgerung auf emotionale Anziehung</i>	<i>AM = 3,13 SD = 1,28</i>	<i>AM=3,50 SD = 1,19</i>	<i>t = -1,14 n.s.</i>
<i>ambivalenter sexueller Anlass: Schlussfolgerung auf emotionale Anziehung</i>	<i>AM = 3,80 SD = 1,05</i>	<i>AM = 3,61 SD = 1,39</i>	<i>t = ,79 n.s.</i>

	<i>weiblich</i>	<i>männlich</i>	
<i>eindeutiger emotionaler Anlass: Schlussfolgerung auf erotische Anziehung</i>	<i>AM = 3,19 SD = 1,24</i>	<i>AM = 3,09 SD = 1,42</i>	<i>t = -1,14 n.s.</i>
<i>ambivalenter emotionaler Anlass: Schlussfolgerung auf erotische Anziehung</i>	<i>AM = 1,95 SD = ,97</i>	<i>AM = 1,85 SD = 1,05</i>	<i>t = ,45 n.s.</i>
<i>Vernachlässigung: Schlussfolgerung auf emotionale Anziehung</i>	<i>AM = 2,43 SD = 1,32</i>	<i>AM = 2,41 SD = 1,18</i>	<i>t = ,05 n.s.</i>

#### 4.4.5 Ergebnisse zu Beziehungen zwischen Eifersucht bei verschiedenen Anlässen und Liebe, Bindung und anderen Beziehungsmerkmalen

Zur weiteren Klärung von differentiellen Beziehungen zwischen Eifersucht und Liebe untersuchten wir Zusammenhänge zwischen den erhobenen Indikatoren der Eifersucht bei unterschiedlichen Anlässen und Indikatoren der Beziehungsqualität (*bisherige Dauer der Beziehung, Intensität der eigenen Zuneigung für den Partner, wahrgenommene Intensität der Zuneigung des Partners, Differenz zwischen der eigenen und der Partnerzuneigung, Beziehungszufriedenheit*), Indikatoren der *Intensität der Liebe* sowie dem *Bindungsstil*.

#### 4.4.6 Ergebnisse zu Beziehungen zwischen Eifersucht und verschiedenen Beziehungsmerkmalen

Die Korrelationen der Gesamtscores der berichteten Eifersucht und den Beziehungsmerkmalen *Dauer der Beziehung, Intensität der eigenen Zuneigung für den Partner, wahrgenommene Intensität der Zuneigung des Partners, Differenz zwischen der eigenen und der Partnerzuneigung und der Beziehungszufriedenheit* sind in Tabelle 7 dargestellt.

Es wird ersichtlich, dass die berichtete Eifersucht bei vier der fünf unterschiedenen Eifersuchtsanlässe nicht mit der *Beziehungsdauer* korreliert. Eine hochsignifikante *negative* Korrelation besteht lediglich zwischen der *Beziehungsdauer* und der *Intensität der Eifersucht* bei dem Anlass „*Vernachlässigung*“.

Die (aus der eingeschätzten eigenen und Partner-Zuneigung errechnete) *Differenz zwischen der Intensität der eigenen Zuneigung und der Zuneigung des Partners* korrelierte bei dem *ambivalenten emotionalen Anlass* signifikant mit Eifersucht.

Die selbstberichtete *Intensität der Zuneigung für den Partner* hing bei keinem der Eifersuchtsanlässe mit der Eifersuchtsintensität zusammen.

Die *wahrgenommene Intensität der Zuneigung des Partners* korrelierte lediglich mit der *Intensität der Eifersucht* bei *ambivalenten emotionalen Anlässen* hochsignifikant negativ.

Die *Zufriedenheit mit der Partnerschaft* korrelierte ebenfalls lediglich mit Eifersucht bei einem Anlass, der „*Vernachlässigung*“, *signifikant negativ*.

Tab. 7: Korrelationen der selbsteingeschätzten Eifersucht bei unterschiedlichen Anlässen mit verschiedenen Beziehungsmerkmalen

	Dauer der Liebesbeziehung	Dif. eig. Liebe – Liebe des Partners	Intensität des Gefühls für den Partner	Intensität des Gefühls des Partners	Zufriedenheit mit der Partnerschaft
<i>Ambivalenter emotionaler Anlass</i>	.00	.27**	.00	-.24*	-.13
<i>Eindeutiger sexueller Anlass</i>	.07	.13	.19	.07	.04
<i>Eindeutiger emotionaler Anlass</i>	-.10	.08	-.11	-.18	-.06
<i>Ambivalenter sexueller Anlass</i>	-.00	.19	.09	-.07	-.05
<i>Anlass Vernachlässigung</i>	-.29**	-.06	-.20	-.14	-.30**

Anmerkung: Nicht-parametrische Korrelation, Spearman Rho;  $N = 84$

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

Signifikante Korrelationen zwischen den Gesamtscores der Eifersuchtsintensität bei verschiedenen Anlässen und Beziehungsmerkmalen fanden sich demnach hinsichtlich zweier Anlässe: Dem *ambivalenten emotionalen Anlass* und der *Vernachlässigung*.

An der *Vernachlässigung* durch den Partner zugunsten einer dritten Person störten sich die Befragten um so weniger, je länger die Liebesbeziehung bereits andauerte und als je glücklicher sie die Beziehung einschätzten. Dies steht im Einklang mit unserer Hypothese, dass Vernachlässigungseifersucht in negativer Beziehung zu Merkmalen einer als verlässlich erlebten Beziehung steht. Die ebenfalls erwartete negative Korrelation zwischen Vernachlässigungseifersucht und der Intensität der Zuneigung für den Partner erreichte allerdings keine statistische Signifikanz. Auch war die Differenz zwischen der Intensität der eigenen Zuneigung und der des Partners unkorreliert mit der Stärke der Vernachlässigungseifersucht.

Eine auch als „harmlos“ deutbare *emotionale Beziehung* des Partners zu einer dritten Person (*ambivalenter emotionaler Anlass*) des anderen Geschlechts gab den Befragten um so größeren Anlass zu Eifersucht, je stärker sie meinten, selbst mehr zu lieben als geliebt zu werden und als je geringer sie die *Zuneigung des Partners* einschätzten. Dies entspricht unserer Hypothese, dass Verdachtseifersucht ebenfalls in einem negativen Zusammenhang mit Beziehungsmerkmalen steht, die eine gewisse Stabilität und Verlässlichkeit der Beziehung anzeigen. Die bisherige Dauer der Liebesbeziehung war jedoch wider Erwarten nicht negativ mit der Verdachtseifersucht korreliert. Unserer Konzeption der Verdachtseifersucht entsprechend, bestanden keine signifikanten Zusam-

menhänge zwischen der Intensität des eigenen Gefühls für den Partner sowie der Beziehungszufriedenheit und Eifersucht – Hypothesen über Null-Korrelationen dieser Art sind zwar nicht statistisch prüfbar, die Beobachtung verträgt sich aber doch zumindest mit unseren Annahmen.

Die erwarteten positiven Korrelationen zwischen den Gesamtscores der Eifersucht bei *eindeutigen sexuellen* und *emotionalen Anlässen* (als Vertreter der Gewissheitseifersucht) und der Dauer der Beziehung, Beziehungszufriedenheit, Intensität der Liebe zum Partner wurden nicht bestätigt.

Auch die Stärke der Eifersucht bei einem *ambivalenten sexuellen Anlass* (als Vertreter der Verdachtseifersucht) stand in keiner statistisch signifikanten Beziehung zu den erfassten Beziehungsmerkmalen.

#### 4.4.7 Ergebnisse zu Beziehungen zwischen Eifersucht und Intensitätsindikatoren der Liebe

Zu unserer Fragestellung nach differentiellen Beziehungen zwischen der Intensität und Qualität der Liebe zum Partner und dem Erleben von Eifersucht bei verschiedenen Anlässen prüften wir Zusammenhänge zwischen den erhobenen Intensitätsindikatoren der Partnerliebe und den selbsteingeschätzten Merkmalen des Erlebens von Eifersucht.

Zu diesem Zweck fassten wir die Intensitätsindikatoren zu einem Summenscore zusammen, der als Maß für die Intensität der Partnerliebe verstanden werden kann. Um eine Konfundierung mit der Einschätzung der Eifersuchtsreaktionen zu vermeiden, wurden die Intensitätsindikatoren, die sich auf Treuenormen beziehen, nicht in diesen Summenwert aufgenommen. Dabei handelt es sich um die Items „Ich bin ihm/ihr sexuell treu“ und „Ich kann nur ihn/sie lieben“. Auch das explizit treuebezogene Item „Ich erwarte sexuelle Treue“ ging selbstverständlich nicht in diesen Wert ein.

Unserer Hypothese entsprechend bestand eine signifikante *positive Korrelation* zwischen der Intensität der Eifersucht bei *eindeutiger sexueller Untreue* des Partners und dem Summenwert der Intensitätsindikatoren (s. Tabelle 8). Ebenfalls hypothesenkonform war die Intensität der Eifersucht bei der *Vernachlässigung* durch den Partner mit der Intensität der Liebe signifikant *negativ korreliert*.

Ebenfalls unserer Erwartung entsprechend war die Eifersucht bei den (emotionalen und sexuellen) *ambivalenten* Anlässen mit der Intensität der Liebe zum Partner *unkorreliert*.

Entgegen der Hypothese stand Eifersucht bei dem *eindeutigen emotionalen Anlass* in keinem Zusammenhang zur Stärke der Liebe.

Für unsere Frage nach differentiellen Beziehungen zwischen Eifersucht und Liebe ist es von besonderem Interesse, *welche* der Intensitätsindikatoren mit den verschiedenen Formen der Eifersucht korreliert sind: Mit welchen Aspekten der Liebe hängt Eifersucht bei verschiedenen Anlässen zusammen? Diese Korrelationen sind aus Tabelle 9 ersichtlich.

Tab. 8: Korrelation des Summscores der Intensitätsindikatoren der Liebe mit der berichteten Intensität der Eifersucht bei verschiedenen Anlässen

	Anlässe				
	<i>eind.-sex.</i>	<i>eind.-emot.</i>	<i>ambiv.-emot.</i>	<i>ambiv.-sex.</i>	<i>Vernach.</i>
Summscore der Intensitätsindikatoren (ohne untreue-bezogene Items)	,22*	-,05.	-,01	,01	-,22*

Anmerkung: Spearman Rho;  $N = 83$

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

Tab. 9: Korrelationen der Intensitätsindikatoren mit der berichteten Intensität der Eifersucht bei verschiedenen Anlässen

	Anlässe				
	<i>eind.-sex.</i>	<i>eind.-emo.</i>	<i>amb.-emo</i>	<i>amb.-sex.</i>	<i>Vernach</i>
<i>Hoffnung auf Erwidering</i>	,50**	,13	,23*	,19	,04
<i>Erwartung sexueller Treue</i>	,48**	,22*	,40**	,39**	,24*
<i>Glück bei Erwidering</i>	,41**	,02	,09	,162	-,12
<i>Hoffnung Wunscherfüllung</i>	,36**	,02	,12	,13	,07
<i>Ausschließlichkeit eigener Liebe</i>	,36**	,09	,14	,24*	,01
<i>Sehnen nach Zusammensein</i>	,32**	,01	,08	,15	-,06
<i>Zuneigung</i>	,30**	-,01	,13	,10	-,12
<i>Wichtigkeit</i>	,29**	,11	,13	,20	,02
<i>Trauer bei Ende</i>	,27*	,00	-,05	,08	-,21*
<i>Mitleid</i>	,27*	,06	-,01	,13	-,04
<i>Bemühung Wunscherfüllung</i>	,25*	,00	,01	,08	-,08
<i>Freude über Zusammensein</i>	,24*	,08	,12	,14	-,07
<i>eigene sexuelle Treue</i>	,21*	,05	,11	,27*	,15

	<i>Anlässe</i>				
	<i>eind.-sex.</i>	<i>eind.-emo.</i>	<i>amb.-emo</i>	<i>amb.-sex.</i>	<i>Vernach</i>
<i>Erwartung Dauer</i>	,14	-,07	-,12	-,02	-,34**
<i>enge Verbundenheit</i>	,12	-,12	-,08	,08	-,22*
<i>Dankbarkeit</i>	,15	-,100	-,07	-,11	-,23*
<i>Vertrauen</i>	,03	-,002	-,21	-,08	-,24*
<i>Bereitschaft zu Verantwortung</i>	,11	-,127	-,12	-,09	-,25*
<i>Akzeptieren von Schwächen</i>	-,04	-,097	-,04	-,00	-,31**
<i>gutes Verstehen</i>	,15	-,176	-,16	-,02	-,18
<i>häufig an sie/ihn denken</i>	,17	,011	,06	,11	-,07
<i>Offenheit/Ehrlichkeit</i>	,16	,098	,09	,11	-,12
<i>sexuelles Begehren</i>	,10	-,001	-,01	,02	-,09
<i>Achtung/Wertschätzung</i>	,09	-,038	-,12	-,05	-,16
<i>Körperliche Empfindungen</i>	,09	-,093	,09	,00	,00
<i>Loyalität</i>	,08	-,085	-,16	-,09	-,19
<i>Unterstützung/Hilfe</i>	,07	-,021	-,17	,04	-,02
<i>Zärtlichkeit</i>	,12	-,039	-,03	,07	-,05
<i>Interesse an allem</i>	,01	,069	-,07	-,07	-,09
<i>Mitfreude</i>	,19	-,012	-,03	-,04	-,19
<i>Steigerung des Selbstwertgefühls</i>	,16	,041	,02	,06	,04

Anmerkung: Spearman Rho;  $N = 83$

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

Auffällig ist zunächst, dass ein einziges Item mit Eifersucht bei allen Anlässen signifikant positiv korreliert ist: die *Erwartung sexueller Treue des Partners*. Dies kann als Validierung unserer Eifersuchts-Szenarios gewertet werden. Die *Ausschließlichkeit der*

*eigenen Liebe* und die *eigene sexuelle Treue* korrelieren dagegen lediglich mit der Eifersucht bei *sexuellen* Anlässen. Wie empfindlich eine Person auf sexuelle und emotionale Untreue des Partners reagiert, scheint also allgemein von ihrer *für den Partner gültigen Treuenorm* abzuhängen. Normen für das eigene Verhalten hingegen stehen lediglich mit sexueller Eifersucht, nicht jedoch mit emotionaler Eifersucht in Zusammenhang. Auch für Eifersucht bzw. für Treue dem Partner gegenüber scheint demnach zu gelten, was Mees (1997) in bezug auf Erwartungen an eine Liebesbeziehung insgesamt feststellte: Vom Partner werden mehr und stärkere „Liebesbeweise“ erwartet, als man selbst zu geben bereit ist.

Hinsichtlich der Intensitätsindikatoren, die mit der Eifersucht bei eindeutiger sexueller Untreue und bei Vernachlässigung korreliert sind, stellt sich die Frage, ob diese um ein jeweils spezifisches Thema kreisen.

Eifersucht bei einem eindeutigen sexuellen Anlass steht (neben Items bzgl. Treuenormen) mit Aussagen zur Hoffnung auf Erwidern der Liebe und Wunscherfüllung durch den Partner, Glück bei Erwidern der Liebe, Sehnsucht, Zuneigung, Wichtigkeit, Trauer beim Ende der Beziehung, Mitleid und Freude über das Zusammensein in Beziehung (s. Tabelle 9).

Die Beziehungen zwischen *Vernachlässigungseifersucht* und Intensitätsindikatoren der Liebe unterscheiden sich nicht nur in ihrer Richtung, sondern auch in ihrem thematischen Schwerpunkt. Neben der „Erwartung sexueller Treue des Partners“, die mit der Eifersucht bei allen untersuchten Anlässen korreliert ist, findet sich nur noch ein Item, das sowohl mit der Eifersucht bei eindeutiger sexueller Untreue als auch bei der Vernachlässigung in Beziehung steht, die „Trauer bei Ende der Beziehung“. Dieses Item ist jedoch mit der Vernachlässigungseifersucht *negativ* korreliert – je trauriger die Befragten bei einem Ende der Beziehung wären, desto weniger stören sie sich an der situativen Vernachlässigung durch den Partner.

Die übrigen Items, die negativ mit der Vernachlässigungseifersucht korrelieren, bilden einen eigenen Themenkreis, der durch enge Verbundenheit, Verantwortungsbereitschaft und Vertrauen, Dauerhaftigkeit und die Akzeptanz von Schwächen beschrieben ist (s. Tabelle 9).

#### **4.4.8 Ergebnisse zu Beziehungen zwischen Eifersucht und Bindungsstil**

Die Korrelationen zwischen der Eifersuchtsintensität bei verschiedenen Anlässen und den Selbsteinschätzungen der vier Bindungsstile illustrieren wie erwartet differentielle Beziehungen dieser Variablen (s. Tabelle 10).

So ist die Einschätzung des *Bindungsstils* als *sicher* lediglich mit Eifersucht bei (sexuellen und emotionalen) *eindeutigen Anlässen* signifikant negativ korreliert. Die Selbsteinschätzung als *ängstlich-ambivalent* korreliert nur mit Eifersucht bei *eindeutigen sexuellen Anlässen* signifikant positiv, die Einschätzung als *ängstlich-vermeidend* lediglich mit Eifersucht bei *ambivalenten sexuellen Anlässen* und dem Anlass *Vernachlässigung*. Die Bewertung des eigenen Bindungsstils als *gleichgültig-vermeidend* schließlich steht

in signifikanter negativer Beziehung zu Eifersucht bei *eindeutigen sexuellen und emotionalen* sowie bei *ambivalenten sexuellen Anlässen*.

Tab. 10: Korrelationen der Eifersuchtsintensität bei verschiedenen Anlässen mit den selbsteingeschätzten Bindungsstilen

	Bindungsstil			
	<i>sicher</i>	<i>ängstlich-ambivalent</i>	<i>ängstlich-vermeidend</i>	<i>gleichgült.-vermeidend</i>
<i>Ambivalenter emotionaler Anlass</i>	-.15	.18	.10	.20
<i>Eindeutiger emotionaler Anlass</i>	-.22*	.06	.04	-.28*
<i>Ambivalenter sexueller Anlass</i>	-.14	.15	.22*	-.23*
<i>Eindeutiger sexueller Anlass</i>	-.32**	.23*	.09	-.37***
<i>Anlass Vernachlässigung</i>	-.15	.02	.38***	.00

Anmerkung: Nicht-parametrische Korrelation, Spearman Rho;  $N = 83$

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

Noch deutlicher wird die unterschiedliche Bedeutung des Bindungsstils bei verschiedenen Anlässen der Eifersucht durch den Vergleich der nach der Selbstkategorisierung gebildeten Gruppen. Die „sicher“, „ängstlich-ambivalent“, „ängstlich-vermeidend“ und „gleichgültig-vermeidend“ Gebundenen unterscheiden sich hinsichtlich der Intensität der Eifersucht bei vier der fünf Eifersuchtsanlässe signifikant. Lediglich bei dem ambivalenten emotionalen Anlass finden sich keine Gruppenunterschiede (s. Tabelle 11).

Die Einzelvergleiche der Mittelwerte (s. Tabelle 12) zeigen, dass der Gruppeneffekt bei dem *eindeutigen sexuellen Anlass* auf einen signifikanten Unterschied zwischen sicher und ängstlich-ambivalent Gebundenen zurückzuführen ist (*Mittlere Diff.* =  $-.60$ ; *SE* =  $.24$ ;  $p = .02$ )<sup>1</sup>. Der ebenfalls vglw. hohe Eifersuchtsmittelwert der ängstlich-vermeidenden Gruppe unterscheidet sich nicht signifikant von jenem der sicher gebundenen Gruppe. Die mittleren Eifersuchtsratings der gleichgültig-vermeidenden Gruppe unterscheiden sich zwar signifikant von jenen der ängstlich-ambivalenten (*Mittlere Diff.* =  $1,17$ ; *SE* =  $.41$ ;  $p = .004$ ) sowie der ängstlich-vermeidenden Gruppe (*Mittlere Diff.* =  $.92$ ; *SE* =  $.37$ ;  $p = .017$ ), dies ist jedoch wegen der geringen Gruppengröße der gleichgültig-vermeidenden Personen kaum zu bewerten.

Auch hinsichtlich der *eindeutigen emotionalen Anlässe* berichten *sicher* Gebundene signifikant weniger Eifersucht als *ängstlich-ambivalent* Gebundenen (*mittlere Diff.* =  $-1,0$ ; *SE* =  $.32$ ;  $p = .02$ ). Alle übrigen Mittelwerte dieses Anlasses unterscheiden sich nicht signifikant.



Tab. 11: Unterschiede der Eifersuchtsintensität zwischen Gruppen mit unterschiedlichem Bindungsstil bei fünf verschiedenen Anlässen

	Intensität der Eifersucht bei Anlass:				
	<i>eind. sex.</i>	<i>ambiv. sex.</i>	<i>eind. emot.</i>	<i>ambiv. emot.</i>	<i>Vernachlässigung</i>
$\text{Chi}^2 =$	8,69*	8,76*	15,44***	2,125	12,64**

Anmerkung: Kruskal-Wallis-Test,  $N = 84$ ;  $DF = 3$ ; Gruppenvariable: Bindungsstil

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

Tab. 12: Mittlere Eifersuchtsratings der Bindungsstil-Gruppen bei verschiedenen Anlässen

		Bindungsstil			
		<i>sicher</i>	<i>ängstlich-ambivalent</i>	<i>ängstlich-vermeidend</i>	<i>gleichgl.-vermeidend<sup>2</sup></i>
	<i>N</i>	43	9	26	3
<i>eind. sex. Anlass</i>	<i>AM</i>	3,77	4,33	4,09	2,96
	<i>SD</i>	,87	,47	,79	,31
<i>ambiv. sex. Anlass</i>	<i>AM</i>	3,76	3,88	4,10	2,15
	<i>SD</i>	,91	1,09	,78	,39
<i>eind. emot. Anlass</i>	<i>AM</i>	3,02	4,65	3,31	2,54
	<i>SD</i>	1,14	,41	1,17	,62
<i>ambiv. emot. Anlass</i>	<i>AM</i>	1,90	2,52	1,99	1,43
	<i>SD</i>	,78	1,51	,89	,62
<i>Vernachlässigung</i>	<i>AM</i>	2,58	2,50	3,22	1,97
	<i>SD</i>	,75	,74	,84	,35

Die Stärke der Eifersucht bei *ambivalenten sexuellen Anlässen* unterscheidet sich lediglich zwischen der Gruppe der *gleichgültig-vermeidendenden* und jener der *ängstlich-vermeidendenden* Personen (*mittlere Diff.* = 1,41; *SE* = ,40;  $p = .05$ ).

Bezüglich des *ambivalenten emotionalen Anlasses* zeigten sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den vier Bindungsstilen.

Bei dem Anlass *Vernachlässigung* berichten *ängstlich-vermeidend* gebundene Personen die stärkste Eifersucht. Der Mittelwert dieser Gruppe unterscheidet sich signifikant sowohl von der *sicher* gebundenen (*mittlere Diff.* = -,66; *SE* = ,16;  $p = .001$ ) als auch der *ängstlich ambivalent* gebundenen (*mittlere Diff.* = -,81; *SE* = ,23;  $p = .007$ ) und der *gleichgültig-vermeidendenden* Gruppe (*mittlere Diff.* = -,94; *SE* = ,35;  $p = .05$ ).

Vergleicht man nun die Eifersuchtsratings der einzelnen Bindungsstil-Gruppen über die verschiedenen Anlässe hinweg, ergibt sich folgendes Bild:

Die *sicher gebundene* Gruppe berichtet bei beiden *eindeutigen Anlässen* signifikant weniger Eifersucht als die Gruppe der *ängstlich-ambivalent Gebundenen*. Hinsichtlich der Eifersucht bei ambivalenten Anlässen und bei Vernachlässigung durch den Partner unterscheiden sich diese beiden Gruppen nicht. Bei der Vernachlässigung durch den Partner erzielten sicher Gebundene geringere Eifersuchtsmittelwerte als ängstlich-vermeidend Gebundene.

Personen, die sich als *ängstlich-ambivalent* gebunden charakterisierten, heben sich dementsprechend bei *emotionalen* und *sexuellen eindeutigen* Eifersuchtsanlässen von *sicher* Gebundenen ab. Bei beiden ambivalenten Anlässen und bei Vernachlässigung berichten sie keine signifikant höhere Eifersucht als sicher Gebundene.

Die *ängstlich-vermeidende Gruppe* ist insbesondere durch eine starke Neigung zu Eifersucht anlässlich der *Vernachlässigung* durch den Partner charakterisiert. Sie unterscheidet sich diesbezüglich von allen anderen Bindungsstil-Gruppen. In bezug auf die übrigen untersuchten Eifersuchtsanlässe unterscheidet sich diese Gruppe weder von sicher noch von ängstlich-ambivalent Gebundenen signifikant.

Die drei Befragten, die sich als *gleichgültig-vermeidend* charakterisieren, berichten wie erwartet bei allen Anlässen geringe Eifersucht und unterscheiden sich somit deutlich von den Personen mit ängstlichem Bindungsstil – dies sei trotz der kleinen Gruppengröße zumindest angeführt. Unsere Generalhypothese, dass persönliche Bindungsstile mit Eifersucht bei verschiedenen Anlässen in differentiellen Beziehungen steht, wird von diesen Ergebnissen zwar unterstützt – allerdings finden sich bedeutsame Unterschiede bei anderen Anlässen als erwartet!

So war zu beobachten, dass Personen mit einem *sicheren* Bindungsstil nur in bestimmten Situationen zu vglw. geringer Eifersucht neigen. Entgegen unserer Ausgangshypothese erreichen diese Unterschiede gegenüber unsicher Gebundenen jedoch gerade bei *eindeutigen Anlässen* zu Eifersucht statistische Signifikanz. Ein sicherer Bindungsstil scheint demnach nicht, wie erwartet, insbesondere gegen die (angstzentrierte) Verdachtseifersucht zu „immunisieren“, sondern gegen die (trauerzentrierte) Gewissheits- und Vernachlässigungseifersucht.

Umgekehrt konnte auch nicht bestätigt werden, dass Personen mit einem *ängstlich-ambivalenten Bindungsstil* am stärksten zu *Verdachtseifersucht* neigen. Diese Gruppe zeigte sich als besonders anfällig gegenüber Eifersucht bei Anlässen der *eindeutigen* emotionalen und sexuellen Untreue.

Die *ängstlich-vermeidende Gruppe* erwies sich wider Erwarten als eher eifersuchtsbereit: Bezüglich vier von fünf untersuchten Eifersuchtsanlässen berichtete sie signifikant höhere Eifersucht als zumindest eine andere Bindungsstil-Gruppe. Auch korrelierte Eifersucht bei zwei Anlässen, der Vernachlässigung und dem ambivalenten sexuellen Anlass, signifikant mit der Selbsteinschätzung als ängstlich-vermeidend gebunden.

Der *gleichgültig-vermeidende Bindungsstil* stand, wie erwartet, überwiegend in negativer Beziehung zu Eifersucht. Wenn auch diesbezügliche Mittelwertvergleiche auf-

grund der geringen Gruppengröße kaum zu bewerten sind, so zeigt sich dies doch an den signifikant negativen Korrelationen zwischen der Selbsteinschätzung dieses Bindungsstils und Eifersucht bei eindeutigen emotionalen und sexuellen sowie bei ambivalenten Anlässen.

#### 4.5 Zusammenfassung und Diskussion

Die erste Fragestellung dieser Studie galt der Bestätigung dreier Typen der Eifersucht, die Schmitt (1996) anhand narrativer Daten herausgearbeitet hatte.

Für zwei dieser Typen, Gewissheits- und Verdachtseifersucht, gaben wir jeweils ein typisches Szenario emotionaler und sexueller Untreue des Partners vor, für den dritten Typus, Vernachlässigungseifersucht, ein weiteres Szenario.

Im Vergleich der Intensitätsratings zwischen den untersuchten Anlässen wurden alle erfragten Emotionen und „hot cognitions“ bei sexuellen Anlässen als intensiver eingeschätzt als bei emotionalen Eifersuchtsanlässen oder der Vernachlässigung. Dieser Effekt überlagerte die erwarteten typischen Emotionsprofile der einzelnen Anlässe. Aus diesem Grund verglichen wir zum einen die Anlässe zu sexueller und emotionaler Eifersucht jeweils getrennt, zum anderen die relative Bedeutung der einzelnen Emotionen innerhalb eines jeden Eifersuchtsanlasses.

In dieser Weise zeigte sich Eifersucht bei einem eindeutigen, sexuellen Anlass („leidenschaftliche Nacht“ des Partners mit einem Rivalen) als gekennzeichnet durch eine hohe Bedeutung von Gedanken an die Verletzung der Exklusivität der Beziehung, Ärger und Trauer und eine geringere Bedeutung der Sorge um die Zukunft der Beziehung und Angst. Dieses Emotionsprofil entspricht weitgehend unserer - aus narrativen Beschreibungen entwickelten - Konzeption der Gewissheitseifersucht. Dieser Eifersuchtstyp konnte somit für den eindeutigen sexuellen Anlass repliziert werden.

Etwas weniger eindeutig präsentierte sich das Emotionsprofil des eindeutigen emotionalen Anlasses („länger andauernde intensive emotionale Beziehung“ des Partners zu einem Rivalen): Die berichteten Reaktionen auf diesen potentiellen Eifersuchtsanlass entsprachen insofern unseren Erwartungen über das Erleben von Gewissheitseifersucht, als Gedanken an die Verletzung der Exklusivität der Liebesbeziehung und Trauer als vglw. intensiv eingeschätzt wurden, Angst und Sorge um die Zukunft der Beziehung hingegen als wenig intensiv. Entgegen der Hypothese wurde Ärger jedoch ebenfalls als wenig intensiv bewertet.

Das Emotionsprofil der Eifersucht bei einem eindeutigen emotionalen Anlass deckt sich also nicht völlig mit dem der sexuellen Gewissheitseifersucht. Der Umstand, dass Ärger als weniger intensiv eingeschätzt wurde, spricht (plausiblerweise) dafür, dass emotionale Intimität mit einem Rivalen zwar, ebenso wie sexuelle Intimität, als Exklusivitätsverlust bewertet wird, nicht aber als eine mit sexueller Intimität vergleichbare Normverletzung.

Das Erleben von Vernachlässigungseifersucht als Ärger und Trauer über die situative Abwendung des Partners zugunsten einer dritten Person konnte klar repliziert werden.

Als problematisch erwies sich die Validierung der Verdachtseifersucht. Bei dem ambivalenten sexuellen Anlass (ein Kuss des Partners und des Rivalen) wurden, ebenso wie bei dem eindeutigen sexuellen Anlass, Ärger, Trauer und Gedanken an die Verletzung der Exklusivität als intensiver eingeschätzt als Angst und Sorge um die Zukunft der Beziehung. Auch wurden diese Gefühle und Gedanken nicht als weniger intensiv eingeschätzt als bei dem eindeutigen sexuellen Anlass. Das Erleben bei dem ambivalenten sexuellen Anlass unterschied sich somit weder qualitativ noch in seiner Intensität von dem eindeutigen sexuellen Anlass.

Unsere Pbn. haben also offensichtlich das als Verdachtsanlass vorgesehene Szenario „Kuss“ als ebenso eindeutigen und sogar ebenso schwerwiegenden Anlass zu Gewissheitseifersucht bewertet wie das als Gewissheitsanlass konzipierte Szenario „leidenschaftliche Nacht“!

Auch der vorgegebene ambivalente emotionale Eifersuchtsanlass (intensives Gespräch des Partners mit einer dritten Person) wies nicht das für Verdachtseifersucht erwartete angst-zentrierte Emotionsprofil auf. Die Mittelwerte der Gefühle und Gedanken waren bei diesem Szenario insgesamt niedrig und unterschieden sich nicht signifikant voneinander.

Während sich die Emotionsprofile der Gewissheits- und Vernachlässigungseifersucht recht gut replizieren ließen, gelang dies für die Verdachtseifersucht nicht.

Wir nehmen an, dass dies vor allem auf die Schwierigkeit zurückzuführen ist, ambivalente Eifersuchtszenarios zu formulieren. Die von uns gewählten Szenarios „Kuss“ und „intensives Gespräch“ sind im nachhinein eher als milde denn als ambivalente Eifersuchtsanlässe zu verstehen. In narrativen Beschreibungen, die uns als Grundlage für die Formulierung der Szenarios dienten, wurden leichte Exklusivitätsverletzungen dieser Art zwar häufig als Hinweise auf eine weitergehende Untreue des Partners und somit als Anlass für einen Untreue-Verdacht geschildert. In hypothetischen, vorgegebenen Situationen, in denen keine weiteren Kontextinformationen gegeben wurden, wurden diese Situationen dagegen vermutlich lediglich als die offensichtliche, milde Exklusivitätsverletzung gedeutet, nicht aber als Anlass für einen weitergehenden Verdacht. In weiteren Untersuchungen scheint es sinnvoll, Szenarios zu formulieren, die keinesfalls als Anlass zu Gewissheitseifersucht aufgefasst werden können, sondern eindeutig lediglich „Verdachtsmomente“ thematisieren. Zu denken wäre dabei an bspw. an das Auffinden von Untreuehinweisen oder Tratsch und Klatsch dritter Personen.

Das Ausmaß, in dem die Befragten von sexueller auf emotionale Untreue schlossen und umgekehrt, stellte sich als ein bedeutsames Korrelat der Eifersucht dar. Auch unterschieden sich die Extremgruppen mit hoher und niedriger Neigung zu entsprechenden Schlussfolgerungen signifikant hinsichtlich der berichteten Eifersuchtsintensität.

Folgerungen und Implikationsannahmen dieser und ähnlicher Art scheinen eine wichtige Rolle bei der Einschätzung der Bedrohlichkeit der Untreue des Partners zu spielen – und somit auch für die Intensität der erlebten Eifersucht. Für zukünftige Studien zu Faktoren, die mit der Intensität von Eifersucht zusammenhängen, erscheint es sehr vielversprechend, subjektive Bewertungen, die über die unmittelbare Einschätzung der Situa-

tion als Beziehungsbedrohung hinausgehen, zu berücksichtigen. Neben der hier erfragten Schlussfolgerung sollten hierzu bspw. die Abschätzung der Folgen der Untreue für die Beziehung sowie für andere Lebensbereiche gehören.

Die Geschlechtsunterschiede, die DeSteno und Salovey (1996) gefunden haben, konnten jedoch nicht repliziert werden. Dies ist vermutlich auf die allgemeinere Fragestellung dieser Autoren zurückzuführen: Sie baten ihre Pbn. um eine grundsätzliche Einschätzung der Wahrscheinlichkeit für sexuelle bei emotionaler Untreue und umgekehrt, während wir diese Abwägung für eine konkrete Situation vornehmen ließen. Möglicherweise fordert eine allgemeinere Aufgabenstellung eher zur Reproduktion von Geschlechtsstereotypen auf als die Vorgabe einer konkreten Situation, was zu den von DeSteno und Salovey gefundenen Geschlechtsunterschieden geführt haben könnte.

Die Bedeutung von allgemeinen Beziehungsmerkmalen und allgemeiner Einschätzungen der Intensität der Liebe für das Erleben von Eifersucht erwies sich als eher gering. Die klarste Beziehung fand sich in dieser Untersuchung zwischen Beziehungsmerkmalen und milden Eifersuchtsanlässen. Signifikante Korrelationen ergaben sich lediglich zwischen der Eifersucht bei dem ambivalenten emotionalen Anlass und den Variablen „eingeschätzte Intensität des Gefühls des Partners“ (negative Korrelation) und „Differenz zwischen der Intensität des eigenen Gefühls und dem des Partners“ (positive Korrelation) sowie zwischen der Eifersucht bei Vernachlässigung durch den Partner und den Variablen „Dauer der Liebesbeziehung“ und „Glücklichkeit der Partnerschaft“ (negative Korrelationen). Dieses Ergebnis spricht zwar für die erwartete differentielle Bedeutung von Beziehungsmerkmalen für das Erleben von Eifersucht bei unterschiedlichen Anlässen. Es zeigt aber auch, dass Beziehungsmerkmale, wenn sie in allgemeiner Form erfasst werden, nur wenig zur Prädiktion von Eifersucht beitragen.

Für die Fruchtbarkeit der weiteren Differenzierung, etwa über die globale Erhebung der Intensität der Liebe hinaus, sprechen vor allem unsere Ergebnisse bzgl. des Zusammenhangs von Intensitätsindikatoren der Liebe und Eifersucht bei verschiedenen Anlässen. Der Indikatoren-Ansatz erlaubte es uns, sehr differenziert zu klären, welche Aspekte der Liebe mit der Bereitschaft zu Eifersucht zusammenhängen. Thematisch kreisen die mit sexueller Gewissheitseifersucht korrelierten Items um eine *hohe Erwartung an die Erwidderung der Liebe* durch den Partner. Dieser thematische Schwerpunkt deckt sich recht genau mit unserer Konzeption, dass die Intensität der Gewissheitseifersucht in erster Linie mit der Schwere des potentiellen Verlustes des Partners an einen Rivalen zusammenhängt, nicht aber mit der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit des Verlustes. Interessanterweise waren vor allem *ereignisfundierte Emotionen* als Intensitätsindikatoren der Liebe (Hoffnung, Glück, Sehnsucht, Trauer, Freude und Mitleid) mit sexueller Gewissheitseifersucht korreliert. Dies sind weitgehend auch jene Items, die Mees (2002) im Vergleich der „bisher größten Liebe“ und „bisher intensivsten Freundschaft“ als speziell für „Liebe“ geltende Intensitätsindikatoren identifizieren konnte. In bezug auf diese Ergebnisse von Mees lässt sich folgern, dass die Neigung zu sexueller Eifersucht um so größer ist, je näher die aktuelle Liebesbeziehung der spezifischen Vorstellung von einer „großen Liebe“, kommt. Sexuelle Eifersucht bei einem eindeutigen Anlass ist demzufolge keineswegs unvereinbar mit romantischer Liebe, sondern steht gerade mit ihren speziellen Merkmalen in deutlichem Zusammenhang!

Die signifikante negative Beziehung der Intensitätsindikatoren und der Vernachlässigungseifersucht ist auf (mit Ausnahme des Items „Trauer beim Ende der Beziehung“) thematisch völlig anders gelagerte Indikatoren der Liebe zurückzuführen, die enge, vertrauensvolle, auf Dauer ausgelegte Beziehungen umschreiben. Liebesbeziehungen dieser Qualität scheinen also gegen die Deutung einer situativen Zuwendung des Partners an eine andere Person als „Untreue“ und Vertrauensbruch am stärksten „immun“ zu sein. Umgekehrt ist die Deutung als Illoyalität des Partners in weniger verbindlichen Beziehungen offenbar naheliegender. Dieser Themenkreis fügt sich bruchlos in unsere Charakterisierung der Vernachlässigungseifersucht als Ärger und Traurigkeit über die mangelnde Verbindlichkeit und Illoyalität des Partners – seine Zuwendung zu einer dritten Person wird auf dem Hintergrund einer als unverbindlich wahrgenommenen Beziehung bereitwillig als illoyal, unfair und verletzend interpretiert – allein schon hierin besteht seine Untreue!

Diese genaue Passung unserer Konzeptionen von Gewissheits- und Vernachlässigungseifersucht und thematisch korrespondierenden Intensitätsindikatoren der Liebe ermutigt uns, die Beziehungen zwischen Liebe und Eifersucht differenziell zu betrachten.

Weniger ermutigend fielen die Ergebnisse hinsichtlich der Beziehungen zwischen Intensitätsindikatoren der Liebe und den drei Eifersuchtsanlässen „eindeutige emotionale Untreue“, „ambivalente emotionale Untreue“ und „ambivalente sexuelle Untreue“ aus. Der Gesamtscore der Intensitätsindikatoren korreliert mit keiner dieser Eifersuchtsformen signifikant. Auf Ebene der Einzelitems stehen lediglich untreue- bzw. eifersuchtsbezogene Items in signifikant positivem Zusammenhang zu diesen Eifersuchtsarten (was zumindest belegt, dass diese Szenarios als Eifersuchtsituationen aufgefasst wurden). Das Überwiegen von Nullkorrelationen bei allen übrigen Items ist vermutlich auf die Schwierigkeiten hinsichtlich der Eindeutigkeit der Formulierung der Szenarios zurückzuführen. Wie schon bei der Diskussion der Ergebnisse zur emotionalen Qualität der verschiedenen Eifersuchtsformen angesprochen, vermuten wir, dass die Pbn. manche der Szenarios nicht in der angestrebten Art und Weise ausgelegt haben. Vor allem ist zu vermuten, dass die als Skizzierung ambivalenter Eifersuchtsanlässe gedachten Szenarios zumindest von einem Teil der Pbn. als milde, eindeutige Anlässe aufgefasst wurden. Wenn dies der Fall war, dann, so kann man vermuten, könnten sich gegenläufige Beziehungen zwischen den Intensitätsindikatoren und Eifersucht zu Nullkorrelationen aufgehoben haben. Diese Mutmaßung sollte in einer weiteren Studie mittels überarbeiteter Szenarios und Kontrollfragen bzgl. der Deutung der vorgegebenen Untreuehinweise als „ambivalent“ bzw. „eindeutig“ geklärt werden.

Auch der Bindungsstil stand in differenzieller Beziehung zu Eifersucht bei verschiedenen Anlässen: Sicher gebundene Personen berichteten bei eindeutigen (sexuellen und emotionalen) Anlässen geringere Eifersucht als unsicher gebundene; Personen mit ängstlich-ambivalentem Bindungsstil neigten demgegenüber besonders zu Eifersucht bei Anlässen der eindeutigen emotionalen und sexuellen Untreue. Ängstlich-vermeidend Gebundene gehörten bei allen Anlässen (außer dem ambivalenten emotionalen Anlass) zu denjenigen mit hoher Eifersuchtsbereitschaft. Ein gleichgültig-vermeidender Bindungsstil stand in negativer Beziehung zu Eifersucht bei eindeutigen und ambivalenten emotionalen und sexuellen Anlässen.

Der explorative Teil unserer Studie bestärkt uns, eine feine Differenzierung verschiedener Eifersuchtsformen beizubehalten und die Differenzierung ihrer Korrelate, wie die Liebe zum Partner, Beziehungsmerkmale und Bindungsstil, ebenfalls weiter zu betreiben – erhielten wir doch um so aussagekräftigere Ergebnisse, je differenzierter wir die beteiligten Variablen betrachteten. Vordringliche Aufgabe wird hierbei die Weiterentwicklung geeigneter, valider Items zur Erfassung verschiedener Aspekte der Eifersucht und von Beziehungsmerkmalen sein. Insbesondere die Ergebnisse zu Zusammenhängen von Eifersucht und Intensitätsindikatoren der Liebe sowie dem Bindungsstil - zu Bereichen also, für die uns recht ausgereifte Erhebungsinstrumente zur Verfügung standen – lassen diese Strategie ausgesprochen lohnend erscheinen.

#### 4.6 Anmerkungen

- 1 Die Einzelvergleiche der Mittelwerte wurden auf Basis des Tamhane T2 für ungleiche Varianzen und Stichprobengrößen durchgeführt; N = 84
- 2 Diese geringe Anzahl von Pbn, die sich als gleichgültig-vermeidend klassifiziert haben, erlaubt keine aussagekräftige Auswertung diesbezüglicher Gruppenvergleiche – der Vollständigkeit halber sind die Ergebnisse für diese Gruppe jedoch aufgeführt

#### 4.7 Literatur

- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E. & Wall, S. (1978). *Pattern of attachment. A psychological study of the strange situation*. Hillsdale: Erlbaum.
- Bartholomew, K. (1990). Avoidance of intimacy: An attachment perspective. *Journal of Social and Personal Relationships*, 7, 147-178.
- Bierhoff, H. W. & Grau, I. (1999). *Romantische Beziehungen*. Bern: Huber.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss. Vol. 1: Attachment*. New York: Basic Books.
- Brennan, K. A., Shaver, P. & Tobey, A. E. (1991). Attachment styles, gender, and parental problem drinking. *Journal of Social and Personal Relationships*, 8, 451-466.
- Bringle, R. G. (1995). Romantic jealousy. In M. G. Flathery and C. Ellis (Eds.), *Social perspectives on emotion* (Vol. 3, pp. 225-251). Greenwich: JAI Press.
- Bringle, R. G. & Evenbeck, S. (1979). The study of jealousy as a personal characteristic. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction. An international conference* (pp. 201-205). Oxford: Pergamon Press.
- Buss, D., Larsen, R. J., Westen, D., & Semmelroth, J. (1992). Sex differences in jealousy: Evolution, physiology, and psychology. *Psychological Science*, 3, 251-255.
- Buunk, B. (1981). Jealousy in sexually open marriages. *Alternative Lifestyles*, 4, 357-372.

- Buunk, B. (1997). Personality, birth order and attachment styles as related to various types of jealousy. *Personality and Individual Differences*, 23, 997-1006.
- Buunk, B. & Bringle, R. G. (1987): Jealousy in love relationships. In D. Perlman & S. Duck (Eds.), *Intimate Relationships* (pp.123-149). Newbury Park. Sage.
- Daly, M.; Wilson, M. & Weghorst, S. J. (1982). Male sexual jealousy. *Ethology and Sociobiology*, 3, 11-27.
- DeSteno, D. A. & Salovey, P. (1996). Evolutionary origins of sex differences in jealousy? Questioning the "fitness" of the model. *Psychological Science*, 7, 367-371.
- Geary, D. C., Rumsey, M., Bow-Thomas, C. C. & Hoard, M. K. (1995). Sexual jealousy as a facultative trait: Evidence from the pattern of sex differences in adults from China and the United States. *Ethology and Sociobiology*, 16, 355-383.
- Hansen, G. L. (1983). Marital satisfaction and jealousy among men. *Psychological Reports*, 52, 363-366.
- Hansen, G. L. (1985). Perceived threats and marital jealousy. *Social Psychology Quarterly*, 48, 262-268.
- Hazan, C. & Shaver, P. R. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511-524.
- Hupka, R. B. (1991). The motive for the arousal of romantic jealousy: Its cultural origin. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp. 252-270). New York: Guilford.
- Hupka, R. B. & Otto, H. J. (2000). Neid und Eifersucht. In J. H. Otto, H. A. Euler & H. Mandl (Hrsg.), *Emotionspsychologie. Ein Handbuch* (S. 272-284). München: Psychologie Verlags Union.
- Lee, J. A. (1973). *The colors of love*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Mathes, E. W., Adams, H. E. & Davies, R. M. (1985). Jealousy: Loss of relationship rewards, loss of self-esteem, depression, anxiety, and anger. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1552-1561.
- Mathes, E. W. & Severa, N. (1981). Jealousy, romantic love and liking: Theoretical considerations and preliminary scale development. *Psychological Reports*, 49, 23-31.
- Mees, U. (1991). *Die Struktur der Emotionen*. Göttingen: Hogrefe.
- Mees, U. (1997). Ein Vergleich der eigenen Liebe zum Partner mit der vom Partner erwarteten Liebe. In E. H. Witte (Hrsg.), *Sozialpsychologie der Paarbeziehungen* (S. 10-33). Lengerich u. a.: Pabst.
- Mees, U. (2002). Partnerliebe und Freundschaft im Vergleich – eine empirische Studie. *Psychologische Beiträge*, 44, 3, 447-464.
- Mees, U. & Rohde-Höft, C. (2000). Liebe, Verliebtsein und Zuneigung: Gemeinsamkeiten und Unterschiede. In H. J. Otto, H. A. Euler & H. Mandl (Hrsg.), *Emotionspsychologie: Ein Handbuch* (S. 239-252). München: PVU.



- Mees, U. & Schmitt, A. (2000). Liebe, Sexualität und Eifersucht. In P. Kaiser (Hrsg.), *Partnerschaft und Paartherapie* (S. 53-74). Göttingen: Hogrefe.
- Parrott, W. G. (1991). The emotional experience of envy and jealousy. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp. 3-30). New York: Guilford.
- Pfeiffer, S. M. & Wong, P. T. P. (1989). Multidimensional jealousy. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 181-196.
- Pines, A. & Friedman, A. (1998) Gender differences in romantic jealousy. *Journal of Social Psychology*, 138, 54-71.
- Radecki Bush, C. R., Bush, J. P. & Jennings, J. (1988). Effects of jealousy threats on relationship perception and emotions. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 285-303.
- Radecki Bush, C. R., Farrell, A. D. & Jennings, J. (1993). Predicting jealous responses: The influence of adult attachment and depression on threat appraisal. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 569-588.
- Rubin, Z. (1970). *Liking and loving*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Schmitt, A. (1996). *Logographie der Eifersucht: Eine inhaltsanalytische Untersuchung von Geschichten über selbsterlebte Eifersucht*. Lengerich: Pabst.
- Schmitt, A. (2000). *Eifersucht*. Bergisch Gladbach: BLT. Reihe Mensch & Wissen.
- Sharpsteen, D. J. (1993): Romantic jealousy as an emotion concept: A prototype analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 69-82.
- White, G. L. (1981). Some correlates of romantic jealousy. *Journal of Personality*, 49, 129-147.
- White, G. L. (1984). Comparison of four jealousy scales. *Journal of Research in Personality*, 18, 115-130.
- Woll, S. B. (1989). Personality and relationship correlates of loving styles. *Journal of Personality*, 23, 480-505.
- Zammuner, V. A. & Fischer, A. (1995): The social regulation of emotions in jealousy situations: A comparison between Italy and the Netherlands. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 26, 189-208.

## 5 Strategien des Mitteilens von Gefühlen nach der Trennung vom Lebenspartner: Ergebnisse einer Szenario- und einer Fragebogenstudie<sup>1</sup>

Annette Schmitt

### 5.1 Einleitung

Belastende Erlebnisse, so zeigen etwa die Studien von Rimé und Kollegen (vgl. Rimé, Finkenauer, Luminet, Zech & Philippot, 1998), teilen Betroffene in den meisten Fällen anderen mit und profitieren davon in Hinblick auf die Bewältigung dieser Belastung (vgl. Pennebaker, 1997). Am günstigsten scheint sich die Mitteilung belastender Ereignisse auszuwirken, wenn belastende Emotionen und Gedanken *offen* und *umfassend* mitgeteilt werden (vgl. Pennebaker & Beall, 1986).

Weder die Bereitschaft eigene belastende Gefühle offenzulegen, noch die, Belastungen anderer anzuhören, ist jedoch unbegrenzt: So werden auch gegenüber engen Freunden belastende Gefühle nicht rückhaltlos offenbart (vgl. Chesler & Barbarin, 1984) und reagieren Zuhörer mit um so intensiveren eigenen belastenden Gefühlen, je intensiver belastende Gefühle ihnen mitgeteilt werden (Christophe & Rimé, 1997; Shortt & Pennebaker, 1992), was bis hin zur Ablehnung und Isolation des Hilfsbedürftigen gehen kann (vgl. Silver, Wortman & Crofton, 1990; Herbert & Dunkel-Schetter, 1992).

Ziel der hier berichteten Untersuchung war es, einige der Möglichkeiten, belastende Gefühle im Ausgleich zwischen den Anforderungen einer entlastenden und einer der Interaktion förderlichen Mitteilung auszudrücken. Beispielhaft wurde hierzu die *Mitteilung belastender Gefühle nach der Trennung vom Lebenspartner gegenüber verschiedenen Adressaten* ausgewählt.

Während das *authentische* Mitteilen von Gefühlen den „Normfall“ des Ausdrucks von Emotionen als „Widerfahrnissen“, die unmittelbar und wenig kontrollierbar erlebt und ausgedrückt werden, darzustellen scheint, haftet dem *zielgerichteten* Mitteilen der Ruch des „Geheuchelten“, Unechten an - das strategische Verschweigen, Beschönigen oder auch Übertreiben emotionaler Belastungen erscheint auf den ersten Blick normabweichend und mit dem authentischen Erleben von Gefühlen unvereinbar.

Kommunikationsstrategien werden hier jedoch nicht als dem „echten“ Erleben aufgesetzt verstanden, sondern vielmehr als *Bestandteil* des Emotionserlebens. Der Begriff „Strategien“ bezieht sich hierbei auf die *Intentionalität* der Mitteilung von Gefühlen, der jedoch nicht notwendigerweise eine als reflektiert erlebte Entscheidung für eine bestimmte Art der Emotionsmitteilung vorausgehen muss: Wenn auch Emotionen häufig

als unmittelbar, spontan und frei von Reflexionen erlebt werden, so sind sie doch immer mit diesen verbunden. Dies gilt für die Emotionen zugrundeliegenden Bewertungen von relevanten Selbst-Umwelt-Bezügen, aber auch für die soziale Angemessenheit der jeweiligen Emotion und ihres Ausdrucks (vgl. Averill, 1980).

Der Widerspruch zwischen „authentischer Emotion“ und „strategischem Ausdruck“ besteht insbesondere in der Auffassung von Emotionen als intrapersonalen Zuständen, die durch äußere Reize ausgelöst werden und als festgelegte Reaktionsmuster ablaufen. In dieser Perspektive (wie sie bspw. Ekman, 1984, vertritt) stellt der unmittelbare Ausdruck ein grundlegendes Merkmal von Emotionen dar, der durch kulturell vermittelte „display rules“ oder „Täuschungsversuche“ lediglich überlagert werden kann - wovon das authentische, „echte“ Gefühl unberührt bleibt.

In einem Emotionskonzept jedoch, das die soziale Eingebettetheit von Gefühlen mit in Betracht zieht (z. B. Harré, 1986), verliert dieser Widerspruch an Schärfe: Geht man davon aus, dass Gefühle in aktuellen Interaktionen konstruiert und re-konstruiert werden, so erscheint eben auch die interaktionsangepasste Mitteilung des jeweiligen Gefühls als integraler Bestandteil dieses Gefühls. Es gibt nicht mehr das „echte“, verborgene Gefühl auf der „inwendigen“ und das „unechte“, mitgeteilte auf der sozialen, „äußeren“ Seite, sondern in der Mitteilung selbst wird das Gefühl geformt, eventuell auch umgeformt. Dieser soziale Deutungs- und Umdeutungsprozess liegt vermutlich auch dem Nutzen des umfassenden Mitteilens zugrunde – einem belastenden Erlebnis wird durch seine Verbalisierung neue Bedeutung gegeben und es wird (bei einer erfolgreichen Bewältigung) sinnvoll in den persönlichen Lebenszusammenhang eingebettet (vgl. auch Pennebaker, 1997).

Die Bedeutung des zielgerichteten Ausdrucks bei der Bewältigung von Emotionen haben Laux und Weber (1993a) herausgearbeitet. Sie sehen vor allem die *Selbstdarstellung* der Person und die *Beeinflussung* des Gegenübers als Ziele des Emotionsausdrucks an. Hinsichtlich der Bewältigung von Emotionen insgesamt (und damit auch bei der sprachlichen Kommunikation von Emotionen als einer Bewältigungsform) unterscheiden sie folgende vier Intentionen:

- die *Regulation der Emotion* (d. h. des subjektiven Erlebens, des Gefühlsausdrucks, der physiologischen Erregung, der Bewertung der Situation und der Handlungsimpulse)
- die *Regulation der Situation* (d. h. aktive Veränderung der Situation, Anpassung an die Situation, Bewahrung des „status quo ante“, Vermeidung einer Auseinandersetzung mit der Situation)
- die *Regulation des Selbst* (d. h. Wiederherstellung, Schutz oder Erweiterung des Selbstwertgefühls und Selbstkonzepts)
- die *Regulation von Interaktionen* (d. h. Rückmeldung des Befindens, Kommunikation interaktionsbezogener Selbstbilder, den anderen zu gewünschtem Verhalten bringen, Beziehung fördern oder demontieren).

Wir unterscheiden hier zwischen Zielen und Formen der Emotionsmitteilung, wie Weber und Laux (1993) dies für Bewältigungsintentionen und -formen vorschlagen und

etwa am Beispiel des Bewältigung von Ärger und Angst vorgenommen haben (Laux & Weber, 1991; 1993b).

Dem oben angesprochenen Nutzen des offenen Mitteilens von Gefühlen stellen wir dabei andere mögliche Kommunikationsziele gegenüber, die Betroffene dazu bewegen können, ihre Gedanken und Gefühle über- oder unterzubetonen, zu verschweigen, oder nur vorzugeben. Zu diesen gegenläufigen Zielen gehören etwa eine vorteilhafte Selbstdarstellung, die Regulation des Selbstwertgefühls und die Beeinflussung anderer (vgl. Laux & Weber, 1991; Weber & Laux, 1993).

Diese somit in gewissem Maße strategische Mitteilung belastender Ereignisse ist besonders für die Regulation potenziell unterstützender Interaktionen von Bedeutung. Von belastenden Ereignissen Betroffene befinden sich somit in einem „Selbstpräsentationsdilemma“ (vgl. Silver, Wortman & Crofton, 1990): Auf der einen Seite müssen sie ihre Belastungen anderen mitteilen, um soziale Unterstützung zu aktivieren und von einer erlebniskongruenten Mitteilung zu profitieren, andererseits kann gerade die Kommunikation schwerwiegender Belastungen und Schwierigkeiten bei der Bewältigung negative soziale Reaktionen provozieren. Dieses Dilemma wird durch das Ideal der Offenheit und des Vertrauens in engen Beziehungen (vgl. Laucken, 2001; Mees, 2002) weiter zugespitzt: Zum einen streben die belastete Person und ihre engen Vertrauten an, belastende Erlebnisse rückhaltlos zu offenbaren bzw. akzeptierend aufzunehmen, zum anderen kann die Verwirklichung dieses Ideals die Vertrauensperson erheblich überfordern.

Darüber, wie Mitteilungen über persönlich relevante Ereignisse an die Erfordernisse einer bestimmten Kommunikationssituation angepasst werden müssen, besteht offenbar ein recht differenziertes Alltagswissen (vgl. Zammuner, 1994), das sich bspw. darin äußert, dass intensive belastende Emotionen selbst Vertrauten nur in abgemilderter Form mitgeteilt werden (Chesler & Barbarin, 1984).

Obwohl es also einige empirische Belege und konzeptuelle Überlegungen sowohl für den Nutzen des Mitteilens belastender Emotionen als auch für den Einsatz von Strategien des Mitteilens gibt, haben sich bisher nur wenige Untersuchungen mit der Identifikation und Beschreibung bestimmter Strategien beschäftigt, die gegenüber bestimmten Adressaten und mit bestimmten Zielen eingesetzt werden.

Die hier berichteten Studien tragen zur Klärung dieser Frage bei, indem sie spezifische Strategien untersuchen, die bei der Mitteilung belastender Gefühle und Gedanken nach einer Trennung vom Lebenspartner gegenüber unterschiedlichen Adressaten und verbunden mit unterschiedlichen Intentionen eingesetzt werden.

Wir untersuchten mit Hilfe eines Trennungsszenarios (Studie 1) und eines Fragebogens (Studie 2) Unterschiede bei der Mitteilung von Gedanken und Gefühlen nach einer Trennung gegenüber dem ehemaligen Partner, gegenüber einem engen Freund und (in Studie 1) beim Schreiben eines Tagebuchs.

## 5.2 Studie 1: Schriftliche Schilderungen der Gefühle und Gedanken nach einer in einem Szenario dargestellten Trennung

In der ersten Studie wurden die Darstellungen von Gefühlen nach einer Trennung mit einer Szenariomethode erhoben. Die Pbn. wurden instruiert, aus Sicht des Protagonisten des vorgegebenen Trennungsszenarios Texte an verschiedene Adressaten und mit verschiedenen Intentionen zu verfassen. Je eine Untersuchungsgruppe wurde gebeten:

- an den *ehemaligen Partner* zu schreiben, um zu versuchen, ihn zurückzugewinnen
- an einen *guten Freund* zu schreiben, um Unterstützung und Rat zu erhalten
- einen Text nur *für sich selbst* aufzuschreiben, um sich über alles klarer zu werden

Diese Methode erlaubte es (im Gegensatz zur Auswertung von autobiographischen retrospektiven Berichten), die hier interessierende Variable „Intentionen des Berichtens“ systematisch zu variieren. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass Merkmale der Trennung, die Einfluss auf die Darstellung von Gefühlen haben könnten (bspw. Dauer und Qualität der beendeten Liebesbeziehung, Initiator der Trennung), konstant gehalten werden konnten.

### 5.2.1 Hypothesen

Es wurde erwartet, dass die drei Untersuchungsgruppen, die ihre Schilderungen an verschiedene Adressaten richten (ehemaliger Partner, enger Freund, Tagebuch) und instruktionsgemäß verschiedene Ziele verfolgen (Rückgewinnung, Aktivierung sozialer Unterstützung, kognitive Verarbeitung) unterschiedliche Mittel der Emotionsdarstellung einsetzen.

Die Untersuchungsgruppe, die ihre Schilderungen mit dem Ziel der *Rückgewinnung* an den ehemaligen Partner richtet, verfolgt damit in erster Linie das Ziel, die *belastende Situation zu verändern*. Um den Partner zu einer Wiederaufnahme der Beziehung zu bewegen (Situationsregulation), muss der Brief an ihn die aktuelle Beziehung verbessern und seine Interaktionsbereitschaft erhöhen (Interaktionsregulation). Die Erwartung war, dass die Pbn. diese Ziele umsetzen, indem sie ihrem Brief einen überwiegend positiven Ton verleihen und die *positiven Gefühle* für den Partner und die *Widerrufflichkeit der Trennungsentscheidung* betonen - *Zweifel an einer möglichen Versöhnung* hingegen sollten häufiger verschwiegen werden.

Des Weiteren wird erwartet, dass die Pbn. dieser Untersuchungsgruppe eine *positive öffentliche Selbstdarstellung* dem Partner gegenüber betreiben, während der Schutz des Selbstwertes mutmaßlich von geringerer Bedeutung ist, so dass die Pbn. selbstwertdienliche Erklärungen für die Trennung, die dem Partner Verantwortung zuweisen, vermeiden.

Die Bewältigung der belastenden Emotionen durch ein „kathartisches“ Mitteilen, so wird vermutet, ist in dieser Situation ebenfalls von untergeordneter Bedeutung. Da die Thematisierung intensiver belastender Emotionen, insbesondere von Ärger, Hilflosigkeit und Schwäche, Interaktionen eher behindern und mögliche Liebespartner eher abstoßen sollte, verzichten Pbn., die das Ziel „Rückgewinnung des Partners“ verfolgen,

vermutlich auf Aussagen dieser Art. Insbesondere wurde erwartet, dass Schilderungen von Begleiterscheinungen belastender Gefühle, etwa körperlicher Empfindungen und Funktionseinschränkungen als ihrer Folge, die intensive belastende Gefühle ausdrücken können (vgl. Mees, 1991; siehe auch Schmitt, 1996), seltener beschrieben werden. Auch wurde angenommen, dass Versuche, die belastenden Gefühle zu kontrollieren, seltener geschildert werden, da auch Aussagen dieser Art besonders intensive Gefühle ausdrücken können.

Diese Unterschiede sollten sich sowohl im Vergleich mit Briefen an einen Freund als auch mit Tagebucheinträgen finden.

Zwischen den Briefen an den *besten Freund* und *Tagebucheinträgen* werden Unterschiede bezüglich solcher Aussagen erwartet, die eine *positive Selbstdarstellung* und die *Regulation der Interaktion* betreffen, da diese beiden Ziele selbstverständlich bei einer Tagebucheintragung keine Rolle spielen. Ausgehend von den Forschungsergebnissen über negative soziale Reaktionen gegenüber belasteten Personen wird vermutet, dass gegenüber dem Freund *belastende Gefühle* seltener benannt werden. Auch wurde erwartet, dass Begleiterscheinungen belastender Gefühle und Versuche, belastende Gefühle zu kontrollieren - als *Belege intensiver Gefühle* - in Briefen an den Freund seltener thematisiert werden als in Tagebucheinträgen.

## 5.2.2 Methode

### Stichprobe

An der Untersuchung nahmen 75 Personen, davon 30 Männer und 45 Frauen, teil. Einundvierzig Pbn. (54,7 %) besuchten zur Zeit der Untersuchung Vollzeitmaßnahmen der Erwachsenenbildung, 18 Pbn. (24 %) wurden durch Aushänge außerhalb der Universität gewonnen, 16 Pbn. (21,3 %) waren Studierende der Psychologie. Das mittlere Alter der Pbn. betrug 30 Jahre ( $SD = 8,71$ ). Die drei Untersuchungsgruppen unterschieden sich nicht hinsichtlich des Alters ( $F = 1,47$ ;  $p = .23$ ) und des Anteils von Studierenden ( $Chi^2 = .159$ ;  $p = .92$ ). In jeder Gruppe waren 10 männliche und 15 weibliche Pbn. vertreten.

### Durchführung

Die Pbn. wurden zu Beginn der Erhebung mündlich darüber informiert, dass sie sich bei der Untersuchung in den Protagonisten einer kurzen „Trennungsgeschichte“ hineinversetzen und einen Text aus dessen Sicht verfassen sollten. Die Wichtigkeit des Hineinversetzen für das Gelingen der Untersuchung wurde betont. Anschließend erhielten die Pbn. die Untersuchungsbögen, die aus einer schriftlichen Instruktion, dem Trennungsszenario und den Kontrollfragen bestanden. Da in einer Voruntersuchung die Erfahrung gemacht wurde, dass Pbn. das Abfassen persönlicher Texte in privatem Rahmen leichter fällt, wurde den Pbn. freigestellt, die Aufgabe im Untersuchungsraum oder zu Hause zu bearbeiten. Der weitaus überwiegende Teil entschied sich für die Bearbeitung zu Hause. Bei der Abgabe der Bögen wurden die Pbn. entlohnt und vollständig über die Fragestel-

lung der Untersuchung aufgeklärt. Die handschriftlichen Texte wurden maschinenschriftlich transkribiert.

### **Material**

Der verwendete Fragebogen instruierte die Teilnehmer, das folgende Szenario in Ruhe durchzulesen, sich möglichst gut in die beschriebene Situation hineinzusetzen und alle darauf folgenden Aufgaben in bezug auf diese Situation zu bearbeiten.

Dann lasen alle Teilnehmer ein identisches Szenario mit folgendem Wortlaut:

*Es ist erst zwei Wochen her, da hat Ihre Partnerin sich von Ihnen getrennt. Für Sie kam diese Entscheidung ziemlich überraschend und Sie verstehen die Beweggründe Ihrer Partnerin immer noch nicht so ganz. Ein anderer Mann ist jedenfalls, das hat sie Ihnen versichert, nicht im Spiel. Sie haben sich mit der Trennung noch nicht abgefunden, denn eigentlich waren die drei gemeinsamen Jahre, trotz einiger Krisen, die es in jeder Beziehung mal gibt, sehr glücklich. Vor sechs Monate waren Sie in eine gemeinsame Wohnung gezogen und haben sich auf eine gemeinsame Zukunft eingestellt.*

*Nun aber ist Ihre Partnerin nach einigen heftigen Streits ausgezogen. Die Wohnung scheint Ihnen leer und kalt, überall finden Sie noch Dinge, die Sie an Ihre Partnerin und die gemeinsame schöne Zeit erinnern: Da liegt der Ring, den Sie ihr zum Geburtstag geschenkt haben, an der Wand hängen die Fotos aus dem letzten gemeinsamen Urlaub, und im Schrank finden Sie auch noch ständig Kleidungsstücke von ihr.*

*Zu Hause fällt Ihnen an diesem Abend die Decke auf den Kopf, und Sie beschließen auszugehen. Ein spannender Film wäre bestimmt noch die beste Ablenkung, und so machen Sie sich auf den Weg in das nahe Kino.*

*Als Sie das Kino erreichen, sehen Sie, dass sich vor der Kasse eine lange Schlange gebildet hat, und Sie wollen sich hinten anstellen. Doch da bemerken Sie ganz vorne einen Hinterkopf, den Sie wirklich sehr gut kennen: Ihre Ex-Partnerin! Sie steht inmitten von Leuten, die Sie gar nicht kennen, und so kommt es für Sie nicht in Frage, sie anzusprechen. Es wird Ihnen heiß und kalt, völlig durcheinander stürzen Sie zurück auf die Straße, nur froh, dass sie Sie offenbar nicht gesehen hat. Mit der Ablenkung ist es jedenfalls vorbei, Ihre Gedanken und Gefühle überstürzen sich, alles Mögliche schießt Ihnen durch den Kopf: Erinnerungen an Ihre Partnerin, schöne und weniger schöne Gefühle für sie, Gesprächsfetzen aus den letzten Streits, vieles, das Sie noch sagen und fragen wollten...*

*Ziemlich aufgelöst kommen Sie zu Hause an und finden auch dort keine Ruhe. Noch immer hoffen Sie, Ihre Partnerin könnte zu Ihnen zurückkehren.*

Die beschriebene Situation sollte die Pbn anregen, sich möglichst lebendig in eine Trennungssituation hineinzusetzen und sich die in einer solchen Situation bedeutsamen Gefühle, Gedanken und Bewertungen zu vergegenwärtigen.

Das Trennungsszenario wurde den drei Untersuchungsgruppen in identischer Form vorgegeben. Die Instruktion zur Verfassung eines Textes, die den Abschluss der Vignette

bildete, wurde in einer Weise variiert, die verschiedene Intentionen des Protagonisten nahe legte: Eine Untersuchungsgruppe wurde instruiert, *an einen guten Freund zu schreiben, um Unterstützung und Hilfe zu erhalten*, die zweite Gruppe wurde instruiert, das Erlebnis nur *für sich selbst aufzuschreiben, um sich über alles klarer zu werden*, die dritte Gruppe schließlich wurde instruiert, *an den ehemaligen Partner zu schreiben, um ihn wieder für sich zu gewinnen*.

Nach der Abfassung ihrer persönlichen Texte schätzten die Pbn. auf einer fünfstufigen Ratingskala ein, in welchem Ausmaß sie beim Schreiben (in der Rolle des Protagonisten) bestimmte Intentionen verfolgt hatten. Die Items lehnten sich an die Arbeit von Laux & Weber (1993a) an und wurden dem vorgegebenen Trennungsszenario angepasst. Erfragt wurden folgende Intentionen:

- *Ich wollte mir selbst zeigen, dass ich von meiner Ex-Partnerin unabhängig bin und alleine zurechtkomme*
- *Ich wollte Wege finden, meine Ex-Partnerin zurückzugewinnen*
- *Ich wollte, dass meine belastenden Gefühle schwächer werden oder ganz verschwinden*
- *Ich wollte vor mir selbst gut dastehen*
- *Ich wollte mir klarmachen, wie es mir wirklich geht*
- *Ich wollte mich von meiner Ex-Partnerin innerlich ablösen*
- *Ich wollte mich in meine Gefühle hineinsteigern*
- *Ich wollte meine Situation besser verstehen*
- *Ich wollte mein Selbstwertgefühl wiederherstellen*
- *Ich wollte mir selbst zeigen, dass ich ein attraktiver und liebenswerter Mensch bin*

Außerdem bearbeiteten die Pbn. Kontrollitems zur Aufgabe. Sie schätzten auf 6-stufigen Ratingskalen ein, wie gut sie sich in die beschriebene Situation hineinversetzen konnten und wie realistisch ihre selbstverfassten Texte geraten waren.

### **Inhaltsanalytische Auswertung**

Die Texte wurden anhand eines Kategoriensystems ausgewertet, das die folgenden, aus der Literatur zu Trennung und Scheidung abgeleiteten Kategorien umfasst (vgl. Grych & Fincham, 1992; Weiss, 1988; Pledge, 1992) und methodisch der quantifizierenden Inhaltsanalyse von Emotionsaussagen zuzuordnen ist (vgl. Schmitt & Mayring, 2000):

- *Ursachen- und Schuldzuschreibungen an den Partner*
- *Ursachen- und Schuldzuschreibungen auf andere Faktoren als den Partner (selbst oder anderes)*
- *positive Gefühle dem Partner gegenüber*
- *Wunsch nach Versöhnung*



- *Traurigkeit und Gefühle der Wertlosigkeit*
- *Auswirkungen belastender Gefühle*
- *Kontrolle belastender Gefühle*
- *Verwirrtheit*
- *Vorschläge zur Versöhnung*
- *Zweifel an einer Versöhnung*

Das Kategoriensystem erzielte mit  $Kappa = .82$  eine gute Interraterreliabilität.

### 5.2.3 Ergebnisse

#### Ergebnisse zu Kontrollfragen

Die Auswertung der Kontrollitems zeigte, dass sowohl das Szenario als auch die von den Pbn. verfassten Texte realistisch geraten waren: Die Pbn. schätzten insgesamt ein, dass sie sich gut in die Situation hineinversetzen konnten ( $AM = 3,8$ ;  $SD = .83$  auf einer Ratingskala von 0 bis 5) und dass sie realitätsnahe Texte verfasst hatten ( $AM = 3,9$ ;  $SD = 1,16$  auf einer Skala von 0 bis 5).

Wie die Einschätzung der Intentionen zeigt, hatten die Pbn. die Instruktionen umgesetzt (s. Tabelle 1): Pbn., die an einen *Freund* geschrieben hatten, bewerteten die *Absicht, Rat und Hilfe zu bekommen* als wichtiger, als Pbn., die an den ehemaligen Partner geschrieben hatten ( $AM_{Freund} = 4,48$ ;  $SD_{Freund} = .77$ ;  $AM_{Partner} = 2,40$ ,  $SD_{Partner} = 1,50$ ;  $t = 6,16$ ;  $p = .000$ , in der Tagebuchbedingung war dieses Item nicht vorgegeben worden).

Für an den *ehemaligen Partner* adressierte Briefe hingegen wurde das *Ziel, den Partner zurückzugewinnen*, als bedeutsamer eingeschätzt als für die beiden anderen Texte ( $AM_{Freund} = 2,56$ ;  $SD_{Freund} = 1,69$ ;  $AM_{Partner} = 4,00$ ,  $SD_{Partner} = 1,29$ ;  $AM_{Tagebuch} = 2,56$ ;  $SD_{Tagebuch} = 1,69$ ;  $F = 6,27$ ;  $p = .003$ )<sup>2</sup>.

Pbn., die eine *Tagebucheintragung* verfasst hatten, schließlich bewerteten das *Ziel, die eigene Situation besser zu verstehen*, als wichtiger als die beiden anderen Gruppen ( $AM_{Freund} = 3,60$ ;  $SD_{Freund} = 1,29$ ;  $AM_{Partner} = 3,20$ ,  $SD_{Partner} = 1,38$ ;  $AM_{Tagebuch} = 2,36$ ;  $SD_{Tagebuch} = 1,11$ ;  $F = 5,39$ ;  $p = .007$ ).

Neben der unterschiedlichen Bedeutsamkeit der Intentionen, die durch die Instruktion vorgegeben waren, ergaben sich weitere Unterschiede (siehe Tabelle 1). So schien es den Pbn. vor allem gegenüber dem Partner wichtig, *als attraktiver und liebenswerter Mensch zu erscheinen* - eine Absicht, die als ein Unterziel des Hauptziels der Rückgewinnung gelten kann.

Sowohl gegenüber dem Freund als auch für die Tagebucheintragung beurteilten die Pbn. es als wichtiger, die *eigenen „wahren Gefühle“ klarzumachen* als gegenüber dem Partner - diese Authentizität scheint eine Voraussetzung sowohl des Ziels, von dem Freund angemessene Unterstützung und Hilfe zu bekommen, als auch des Ziels, sich im Tagebuch über die eigene Situation klarer zu werden.

Tab. 1: Zentrale Tendenz und Unterschiede der Ratings der Intentionen in Briefen an den Freund, den Partner und in Tagebucheintragungen

		Freund	Partner	Tagebuch	Gesamt	
Unabhängigkeit zeigen	M SD	1,13 ,76	1,32 1,49	1,00 1,29	1,03 1,31	$F = 1,14$
Rückgewinnung	M SD	2,56 1,69	4,00 1,29	3,00 1,41	3,19 1,57	$F = 6,27^{**}$
belastende Gefühle abschwächen	M SD	3,60 1,12	2,60 1,68	3,84 1,03	3,35 1,40	$F = 6,31^{**}$
vor sich selbst gut dastehen	M SD	.96 1,21	1,92 1,41	1,52 1,12	1,47 1,30	$F = 3,70^*$
Unterstützung und Hilfe	M SD	4,48 .77	2,40 1,50	---	3,42 1,12	$t = 6,16^{***}$
wirkliche Gefühle klarmachen	M SD	4,56 .77	3,76 1,33	4,24 1,09	4,19 1,12	$F = 3,42^*$
Ablösung vom Partner	M SD	1,60 1,44	1,20 1,19	2,28 1,57	1,69 1,46	$F = 3,75^*$
in Gefühle hineinsteigern	M SD	1,36 1,70	1,80 1,61	2,12 1,76	1,76 1,70	$F = 1,27$
Situation besser verstehen	M SD	3,60 1,29	3,20 1,38	4,36 1,11	3,72 1,34	$F = 5,39^{**}$
Selbstwert wiederherstellen	M SD	1,60 1,35	1,88 1,69	2,76 1,45	2,08 1,57	$F = 4,04^*$
Attraktivität zeigen	M SD	.96 1,14	2,32 1,60	1,48 1,48	1,59 1,51	$F = 5,86^{**}$

Anmerkung:

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

Die *innerliche Ablösung vom Partner* wurde in der Tagebuchbedingung als wichtigeres Ziel eingeschätzt als gegenüber dem Partner und gegenüber einem Freund. In einer Trennungssituation, in der die betroffene Person noch eine Versöhnung wünscht, schien den Pbn. demzufolge eine gedankliche, die endgültige Trennung besiegelnde Ablösung, nur für sich allein, am wahrscheinlichsten.

Die *Demonstration von Unabhängigkeit* wurde in keiner Bedingung als wichtiges Ziel eingeschätzt, sie wurde also nicht, wie es prinzipiell möglich wäre, als Teil einer Rückgewinnungsstrategie angesehen. Ebenso wenig wurde das *Hineinsteigern in die eigenen*

*Gefühle* als relevantes Ziel angesehen. Der mittlere Wert dieses Ratings bleibt in allen drei Bedingungen unter dem Skalenmittelwert. Die *Wiederherstellung des Selbstwertes* wurde weder gegenüber dem Partner noch dem Freund angestrebt, bei der Tagebucheintragung aber als signifikant wichtiger eingeschätzt.

### Vergleich der Mitteilungen an den ehemaligen Partner und an einen Freund

Wie erwartet, standen in Briefen an den ehemaligen Partner *positive Gefühle gegenüber dem Partner* stärker im Vordergrund als in Briefen an den Freund (siehe Tabelle 2): Der Anteil von Aussagen über die *andauernde Liebe*, *positive Erinnerungen* an die bisherige Beziehung und *Verständnis für den Partner* lag in Briefen an den Partner mehr als doppelt so hoch als in Briefen an den Freund. Ebenfalls den Hypothesen entsprechend, war der Anteil von Aussagen über eine *mögliche Versöhnung* in Briefen an den Partner deutlich höher als in Briefen an den Freund (siehe Tabelle 2).

Tab. 2: Prozentuale Anteile von Aussagen in Briefen an einen Freund und an den ehemaligen Partner

	Freund			Partner			Mann-Whitney-U
	AM	SD	mitt. Rang	AM	SD	mitt. Rang	
<i>Gründe bei Selbst/Situation</i>	7,64	7,66	25,62	8,10	8,52	25,38	309,5
<i>Gründe bei Partner/Vorwürfe</i>	13,13	10,06	26,78	12,83	14,35	24,22	280,5
<i>positive Gefühle gegenüber P</i>	8,19	10,91	21,14	17,16	14,76	29,86	203,5*
<i>Wunsch nach Versöhnung</i>	6,25	4,98	24,56	9,32	11,13	26,44	289,0
<i>Trauer/Wertlosigkeit</i>	19,03	11,38	29,04	14,94	13,61	21,96	224,0*
<i>Auswirkungen belastender Gefühle</i>	9,48	7,38	30,56	4,52	7,29	20,44	186,0**
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>	11,19	6,94	33,74	3,02	5,02	17,26	106,5***
<i>Verwirrung</i>	10,26	9,22	29,94	6,67	13,42	21,06	201,5*

	Freund			Partner			Mann-Whitney-U
	AM	SD	mitt. Rang	AM	SD	mitt. Rang	
Mögliche Versöhnung	6,70	7,59	18,90	16,51	11,74	32,10	147,5***
Zweifel an möglicher Versöhnung	7,52	10,06	31,20	2,10	6,94	19,80	170,0***

Anmerkung: Prozentanteile wurden als Anteile der Aussagen der jeweiligen Kategorie an der Gesamtzahl der Aussagen berechnet

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

Seltener hingegen wurden, wie erwartet, dem Partner gegenüber *belastende Gefühle* angesprochen. Besonders deutlich fiel dieser Unterschied bei Aussagen über *Auswirkungen belastender Gefühle* und *Versuche, belastende Gefühle zu bewältigen* aus, aber auch *Trauer und Wertlosigkeit* und *Verwirrung* wurden in Briefen an den Partner signifikant seltener erwähnt. Auch *Zweifel an einer möglichen Versöhnung* wurden erwartungsgemäß seltener in Briefen an den Partner thematisiert.

Anders als erwartet, drückten die Pbn. gegenüber dem ehemaligen Partner ihren *Wunsch nach einer Versöhnung* nicht häufiger aus als gegenüber dem Freund. Auch wurde der *Partner* in Briefen an den Partner ebenso häufig für die Trennung *verantwortlich* gemacht wie in Briefen an den Freund. Der Anteil von *Ursachenzuschreibungen auf die eigene Person und die Situation* unterschied sich ebenfalls nicht zwischen den beiden Textarten.

Die in Briefen an den Partner und Briefen an einen Freund zentralen Intentionen *Rückgewinnung* bzw. *Suche nach Hilfe und Unterstützung* sind in mittlerer Höhe mit den prozentualen Anteilen von Aussagen, für die sich Gruppenunterschiede fanden, korreliert (siehe Tabelle 3).

Tab. 3: Korrelation der zentralen Intentionen und Aussagen in Briefen an einen engen Freund und an den ehemaligen Partner

Aussagen in den Briefen	Intentionen	
	Rückgewinnung	Hilfe und Unterstützung
positive Gefühle für Partner	.34*	-.24
Trauer/Wertlosigkeit	-.15	.19
Auswirkungen belastender Gefühle	-.15	.30*

	<i>Intentionen</i>	
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>	-.38**	.41**
<i>Mögliche Versöhnung</i>	.34*	-.29*
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>	-.41**	.20

Anmerkung: Spearman Brown

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

Die engsten Beziehungen fanden sich zwischen der *Absicht, den Partner zurückzugewinnen* einerseits und Aussagen über *andauernde Liebe* und *eine mögliche Versöhnung* andererseits sowie zwischen der *Absicht, Hilfe zu erhalten* und Aussagen über *Versuche, belastende Gefühle zu kontrollieren*. Hochsignifikante negative Korrelationen bestehen zwischen dem Ziel der *Rückgewinnung* und Aussagen über *Kontrollversuche* und *Zweifel an einer möglichen Versöhnung*.

### **Vergleich der Mitteilungen an den ehemaligen Partner und in Tagebucheintragungen**

Die Unterschiede zwischen Tagebucheintragungen und Briefen an den Partner fielen wesentlich weniger deutlich aus als die Unterschiede zwischen Briefen an den Freund und an den Partner. Hypothesenkonform waren in Briefen an den Partner Anteile von Aussagen über eine *mögliche Versöhnung* häufiger und Aussagen über *Zweifel an einer Versöhnung* seltener als Tagebucheintragungen, die übrigen Hypothesen konnten nicht bestätigt werden (siehe Tabelle 4).

Tab. 4: *Prozentuale Anteile von Aussagen in Tagebucheintragungen und Briefen an den ehemaligen Partner*

	<i>Tagebuch</i>			<i>Partner</i>			<i>Mann-Whitney-U</i>
	<i>AM</i>	<i>SD</i>	<i>mittl. Rang</i>	<i>AM</i>	<i>SD</i>	<i>mittl. Rang</i>	
<i>Gründe bei Selbst/Situation</i>	10,56	11,67	26,68	8,10	8,52	24,32	283,0
<i>Gründe bei Partner/Vorwürfe</i>	11,68	8,79	25,70	12,83	14,35	25,30	307,5
<i>positive Gefühle gegenüber P</i>	13,64	10,59	24,04	17,16	14,76	26,96	276,0

	<i>Tagebuch</i>			<i>Partner</i>			
<i>Wunsch nach Versöhnung</i>	10,20	10,50	26,42	9,32	11,13	24,58	289,5
<i>Trauer/Wertlosigkeit</i>	16,05	13,14	27,32	14,94	13,61	23,68	267,0
<i>Auswirkungen belastender Gefühle</i>	6,77	8,33	27,64	4,52	7,29	23,36	259,0
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>	5,87	5,40	29,50	3,02	5,02	21,50	212,5
<i>Verwirrung</i>	6,85	10,58	26,38	6,67	13,42	24,62	290,5
<i>Mögliche Versöhnung</i>	8,72	9,91	20,12	16,51	11,74	30,88	178,0***
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>	7,51	8,85	30,44	2,10	6,94	20,56	189,0**

Anmerkung:

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

Aussagen über *Traurigkeit und Wertlosigkeit, Auswirkungen belastender Gefühle und Versuche, belastende Gefühle zu kontrollieren* waren in der Tendenz in Briefen an den Partner zu einem etwas geringeren Anteil vertreten, ihre Rangplätze unterschieden sich jedoch nicht signifikant (siehe Tabelle 4). Gleiches gilt für die Aussagen über *positive Gefühle gegenüber dem Partner*: Sie fanden sich in Briefen an den Partner tendenziell, nicht aber in signifikantem Maße, häufiger.

### **Vergleich der Mitteilungen an einen Freund und Tagebucheintragungen**

Die erwarteten Unterschiede zwischen Briefen an einen Freund und Tagebucheintragungen konnten zum größten Teil nicht bestätigt werden (siehe Tabelle 5). Lediglich unsere Annahme, dass gegenüber einem Freund häufiger über eigene Kontrollversuche berichtet wird, wurde empirisch belegt.

Die Schilderungen im Tagebuch enthielten aber nicht, wie erwartet, mehr Aussagen über die belastenden Gefühle Traurigkeit/Wertlosigkeit und Verwirrung und die Auswirkungen belastender Gefühle. Belastende Gefühle wurden in der Tendenz sogar etwas häufiger gegenüber dem Freund berichtet.

Tab. 5: *Prozentuale Anteile von Aussagen in Tagebucheinträgen und Briefen an einen Freund*

	<i>Tagebuch</i>			<i>Freund</i>			<i>Mann-Whitney-U</i>
	<i>AM</i>	<i>SD</i>	<i>mittl. Rang</i>	<i>AM</i>	<i>SD</i>	<i>mittl. Rang</i>	
<i>Gründe bei Selbst/Situation</i>	10,56	11,67	26,66	7,64	7,66	24,34	283,5
<i>Gründe bei Partner/Vorwürfe</i>	11,68	8,79	25,42	13,13	10,06	25,58	310,5
<i>positive Gefühle gegenüber P</i>	13,64	10,59	29,74	8,19	10,91	21,26	206,5
<i>Wunsch nach Versöhnung</i>	10,20	10,50	28,94	6,25	4,98	22,06	226,5
<i>Trauer/Wertlosigkeit</i>	16,05	13,14	23,40	19,03	11,38	27,60	260,0
<i>Auswirkungen belastender Gefühle</i>	6,77	8,33	22,48	9,48	7,38	28,52	237,0
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>	5,87	5,40	19,88	11,19	6,94	31,12	172,0**
<i>Verwirrung</i>	6,85	10,58	22,24	10,26	9,22	28,76	231,0*
<i>mögliche Versöhnung</i>	8,72	9,91	26,76	6,70	7,59	24,24	281,0
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>	7,51	8,85	25,70	7,52	10,06	25,30	307,5

Anmerkung:

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

### **Geschlechtsunterschiede**

Es fanden sich bei den Aussagen keinerlei Geschlechtsunterschiede. Ein Interaktionseffekt zwischen Geschlecht des Verfassers und Adressat des Textes wurde nur bei den Aussagen über *Zweifel an einer Versöhnung* beobachtet: Männer teilten der ehemaligen Partnerin häufiger, einem Freund aber seltener, Zweifel an der Versöhnung mit als Frauen (siehe Tabelle 6).

Tab. 6: Überprüfung von Haupt- und Interaktionseffekten des Geschlechts

		Summe der Quadrate	DF	Mittleres Quadrat	F	P
Gründe bei Selbst/Situation	Haupteffekt Geschlecht	52,72	1	52,72	.60	.43
	Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat	357,64	2	178,82	2,05	.13
Gründe bei Partner/Vorwürfe	Haupteffekt Geschlecht	77,31	1	77,31	.61	.43
	Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat	456,08	2	228,04	1,80	.17
positive Gefühle gegenüber P	Haupteffekt Geschlecht	222,31	1	222,31	1,43	.23
	Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat	27,40	2	13,70	.08	.91
Wunsch nach Versöhnung	Haupteffekt Geschlecht	3,19	1	3,19	.03	.84
	Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat	196,35	2	98,17	1,12	.33
Trauer/Wertlosigkeit	Haupteffekt Geschlecht	5,33	1	5,33	.02	.87
	Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat	241,67	2	120,83	.61	.54
Auswirkungen belastender Gefühle	Haupteffekt Geschlecht	51,32	1	51,32	.85	.35
	Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat	52,74	2	26,37	.43	.64
Kontrolle belastender Gefühle	Haupteffekt Geschlecht	128,71	1	128,71	3,83	.06



		<i>Summe der Quadrate</i>	<i>DF</i>	<i>Mittleres Quadrat</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
<i>Verwirrung</i>	<i>Haupteffekt Geschlecht</i>	405,75	1	405,75	3,23	.46
	<i>Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat</i>	.18	2	.00	.00	.99
<i>mögliche Versöhnung</i>	<i>Haupteffekt Geschlecht</i>	169,18	1	169,18	1,71	.19
	<i>Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat</i>	73,27	2	36,63	.37	.69
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>	<i>Haupteffekt Geschlecht</i>	104,18	1	104,18	1,46	.23
	<i>Interaktionseffekt Geschlecht * Adressat</i>	465,89	2	232,94	3,27	.04

#### 5.2.4 Zusammenfassung der Studie 1

In der szenariobasierten Studie 1 zeigten sich klare Unterschiede zwischen Briefen an einen Freund und an den Partner: Um den Partner zurückzugewinnen, betonten die Befragten ihre positiven Gefühle dem Partner gegenüber und mögliche Versöhnungswege und spielten ihre emotionalen Belastungen und Zweifel herunter. Um Hilfe von einem Freund zu erhalten, offenbarten sie ihre belastenden Gefühle und Zweifel und sahen davon ab, positive Gefühle für den Partner und Versöhnungswege anzusprechen.

Entgegen unserer Erwartung unterschieden sich Briefe an den Freund und an den Partner nicht signifikant hinsichtlich der Anschuldigungen gegenüber dem Partner (bzw. des Verzichts darauf) und dem Ausdruck des Versöhnungswunsches. Diese Aussagen gehörten allerdings jeweils zu der vermuteten Mitteilungsstrategie - der Ausdruck des Versöhnungswunsches korrelierte mit Aussagen über eine mögliche Versöhnung und über positive Gefühle, Anschuldigungen des Partners korrelierten mit Aussagen über Traurigkeit, Auswirkungen sowie Kontrollversuchen belastender Gefühle. Dass die Mittelwertsunterschiede zwischen den Gruppen nicht deutlicher ausfielen, mag daran liegen, dass sowohl Aussagen über den Versöhnungswunsch als auch über Gründe der Trennung angemessene Bestandteile *jeder* Konversation über eine unfreiwillige Trennung sind. Denkbar ist jedoch auch, dass wir die Thematisierung von Anschuldigungen durch die Formulierungen des Trennungsszenarios den Befragten quasi „in den Mund gelegt“ haben: In dem Szenario wurde ausgesagt, der Protagonist habe die Trennungs-

gründe des Partners noch nicht vollständig verstanden. Aus diesem Grund könnte die Trennungsentscheidung des Partners und vor allem sein Verzicht auf Erklärungen seiner Entscheidung als Fehlverhalten gedeutet worden sein, das in jedem Fall zu kritisieren ist. Die Methodenabhängigkeit des Ergebnisses wird in der im Folgenden berichteten Replikationsstudie zu prüfen sein.

Der Vergleich von Tagebucheintragungen und Briefen an den Partner und an einen Freund ergab nur wenige Unterschiede: Im Vergleich mit Briefen an den Partner wurden Versöhnungsmöglichkeiten seltener, Zweifel an der Versöhnung aber häufiger angesprochen. Verglichen mit Briefen an den Freund wurden Versuche, belastende Gefühle zu kontrollieren, signifikant *seltener* (und nicht, wie erwartet, häufiger) angesprochen. Alle anderen Unterschiede waren nicht signifikant, weisen jedoch in die Richtung, dass belastende Gefühle in Tagebucheintragungen zurückhaltender thematisiert werden als gegenüber einem Freund. Eine mögliche Erklärung dafür wäre, dass Betroffene ohne den möglichen Rückhalt durch einen engen Vertrauten intensiven belastenden Gefühlen lieber „aus dem Weg gehen“.

### 5.3 Studie 2: Schilderungen der Gefühle und Gedanken nach einer selbsterlebten Trennung

#### 5.3.1 Fragestellung

Zur Überprüfung der externen Validität der Ergebnisse wurde eine weitere Stichprobe über die Mitteilung von Gefühlen, Gedanken und Umgangsweisen nach einer Trennung befragt. Im Gegensatz zur ersten Untersuchung, in der *schriftliche* Mitteilungen in einem vorgestellten *Szenario* erfasst worden waren, wurden in dieser Studie retrospektive Angaben über das *mündliche* Mitteilen nach einer in der Vergangenheit *selbst erlebten Trennung* erhoben. Ein weiterer methodischer Unterschied bestand darin, dass die Mitteilungen mit Hilfe eines strukturierten Fragebogens erhoben wurden. Dieser Fragebogen umfasste Items, die den in der ersten Studie verwendeten inhaltsanalytischen Kategorien entsprachen. Für jedes Item wurde auf einer vierstufigen Ratingskala, die von 0 „gar nicht“ bis 3 „sehr intensiv“ reichte, eingeschätzt, wie *ausführlich* das jeweilige Thema mit dem jeweiligen Adressaten angesprochen worden war.

#### 5.3.2 Methode

##### Stichprobe

An der Fragebogenerhebung nahmen 41 Personen teil, davon 12 Männer und 29 Frauen. Das mittlere Alter der Pbn. betrug 27,4 Jahre ( $SD = 8,2$ ). Das Alter der Männer ( $M = 26,08$ ;  $SD = 4,19$ ) und Frauen ( $M = 28,07$ ;  $SD = 9,38$ ) unterschied sich nicht signifikant ( $t = .798$ ;  $p = .43$ ).

## Durchführung

An der Studie nahmen nur Pbn. teil, die bereits einmal eine Trennung erlebt hatten. Sie wurden gebeten, sich an ihr letztes Trennungserlebnis zu erinnern und alle Fragen in bezug auf dieses Erlebnis zu beantworten.

## Material

Allen Teilnehmern wurden Items über das Mitteilen von Gefühlen und Fragen in bezug auf ein Gespräch, das sie nach der Trennung mit dem *ehemaligen Partner* und auf ein Gespräch, das sie mit einem *nahen Vertrauten* geführt hatten, vorgelegt. Diese Items korrespondieren mit den in der Studie 1 verwendeten Kategorien.

Die Reihenfolge der Fragen wurde variiert, so dass die Hälfte der Pbn. zuerst die Items zu dem Gespräch mit dem Partner beantwortete, während die andere Hälfte zuerst die Fragen zu dem Gespräch mit einem nahen Vertrauten bearbeitete. Die Teilnehmer wurden angewiesen, die entsprechenden Fragen auszulassen, falls sie nach der eigentlichen Trennung nicht mit dem Partner bzw. nicht mit einem engen Vertrauten über die Trennung gesprochen hatten. Da aus der Pilotstudie und der ersten Untersuchung bekannt war, dass Betroffene ihre Gedanken und Gefühle nach einer Trennung eher selten einem Tagebuch anvertrauen oder für sich niederschreiben, wurde auf die retrospektive Erhebung von Tagebucheintragungen verzichtet.

Für folgende Items schätzten die Pbn. auf einer 4-stufigen Skala von 0 „gar nicht angesprochen“ bis 3 „sehr intensiv angesprochen“ ein, wie ausführlich sie das Thema mit dem ehemaligen Partner und mit einem Freund angesprochen hatten:

- Ich habe angesprochen, was mein Partner/meine Partnerin falsch gemacht und so zur Trennung beigetragen hat (*Gründe für die Trennung beim Partner*)
- Ich habe angesprochen, was ich selbst falsch gemacht und so zur Trennung beigetragen habe (*andere Gründe für Trennung*)
- Ich habe Gründe für die Trennung angesprochen, die bei uns beiden oder bei unserer Situation lagen (*andere Gründe für Trennung*)
- Ich habe gesagt, dass ich meinen Partner/meine Partnerin noch immer liebe (*positive Gefühle dem Partner gegenüber*)
- Ich habe schöne Erinnerungen an die gemeinsame Zeit mit meinem Partner/meiner Partnerin angesprochen (*positive Gefühle dem Partner gegenüber*)
- Ich habe meine Verwirrung über die Trennung zum Ausdruck gebracht (*Verwirrtheit*)
- Ich habe meine Traurigkeit über die Trennung ausgedrückt (*Traurigkeit und Gefühle der Wertlosigkeit*)
- Ich habe über meine Gefühle der Wertlosigkeit gesprochen (*Traurigkeit und Gefühle der Wertlosigkeit*)

- Ich habe angesprochen, wie ich versuche, meine belastenden Gefühle abzuschwächen (*Kontrolle belastender Gefühle*)
- Ich habe darüber gesprochen, wie meine belastenden Gefühle mein alltägliches Leben beeinträchtigen (*Auswirkungen belastender Gefühle*)
- Ich habe von körperlichen Anzeichen meiner belastenden Gefühlen gesprochen (*Auswirkungen belastender Gefühle*)
- Ich habe meine Hoffnung auf eine Versöhnung ausgedrückt (*Wunsch nach Versöhnung*)
- Ich habe meine Zweifel an einer möglichen Versöhnung ausgedrückt (*Zweifel an einer Versöhnung*)
- Ich habe angesprochen, dass ich mir eine Versöhnung wünsche (*Wunsch nach Versöhnung*)
- Ich habe über konkrete Schritte für eine Versöhnung gesprochen (*Vorschläge zur Versöhnung*)

Die in den Gesprächen verfolgten Absichten wurden mittels der bereits in Studie 1 verwendeten Items erfasst. Zudem wurden Alter, Geschlecht, Trennungserfahrung, Zeitpunkt der letzten Trennung, Initiator der Trennung, die damalige Haltung zur Trennung, das damalige und das heutige Leid über die Trennung erfragt.

### 5.3.3 Ergebnisse

#### Ergebnisse zu Kontrollfragen und Reihenfolgeeffekten

Elf Pbn. (5 Männer, 6 Frauen) hatten nach der Trennung nur mit einem Vertrauten, nicht aber mit dem Partner noch einmal über die Trennung gesprochen und beantworteten somit nur die auf das Gespräch mit dem Freund bezogenen Fragen. Dagegen hatte keiner der Pbn. nur mit dem Partner, nicht aber mit einem Freund gesprochen. Vierzehn Pbn. (6 Männer, 8 Frauen) beantworteten den Fragebogen in der Reihenfolge Gespräch mit dem Freund - Gespräch mit dem Partner, 16 Pbn. bearbeiteten die Version mit der umgekehrten Reihenfolge der Fragen. Weder die Reihenfolge der Fragen noch der Umstand, ob nur mit einem Freund oder mit einem Freund und dem Partner gesprochen worden war, stand in Zusammenhang mit den Ratings der Ausführlichkeit, mit der die untersuchten Themen mit einem Freund besprochen worden waren. Dies wurde mit einem varianzanalytischen Vergleich der drei Gruppen „nur Items über Gespräch mit Freund bearbeitet“, „zuerst Items über Gespräch mit Freund, dann über Gespräch mit Partner bearbeitet“ und „zuerst Items über Gespräch mit Partner, dann über Gespräch mit Freund“ geprüft (siehe Tabelle 7).

Tab. 7: *Varianzanalytische Prüfung des Einflusses der Reihenfolge der Items und fehlendem Gespräch mit dem Partner auf die Einschätzung der Ausführlichkeit angesprochener Themen im Gespräch mit dem Freund*

	<i>F</i>	<i>p</i>
<i>Gründe bei Selbst/Situation</i>	.35	.70
<i>Gründe bei Partner/Vorwürfe</i>	.01	.99
<i>positive Gefühle gegenüber P</i>	1,2	.31
<i>Wunsch nach Versöhnung</i>	.02	.97
<i>Trauer/Wertlosigkeit</i>	.41	.66
<i>Auswirkungen belastender Gefühle</i>	1,79	.18
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>	1,42	.25
<i>Verwirrung</i>	.27	.76
<i>Mögliche Versöhnung</i>	1,49	.23
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>	2,00	.14

Auch blieb es ohne Einfluss, ob die Fragen zu dem Gespräch mit dem Partner zuerst oder nach den Fragen zu dem Gespräch mit dem Freund beantwortet wurden (siehe Tabelle 8).

Tab. 8: *T-Test des Einflusses der Reihenfolge der Items auf die Einschätzung der Ausführlichkeit angesprochener Themen im Gespräch mit dem Partner*

	<i>t</i>	<i>p</i>
<i>Gründe bei Selbst/Situation</i>	1,38	.17
<i>Gründe bei Partner/Vorwürfe</i>	-.10	.92
<i>positive Gefühle gegenüber P</i>	1,12	.27
<i>Wunsch nach Versöhnung</i>	-.43	.66
<i>Trauer/Wertlosigkeit</i>	-1,5	.13

	<i>t</i>	<i>p</i>
<i>Auswirkungen belastender Gefühle</i>	.59	.55
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>	.76	.45
<i>Verwirrung</i>	-.79	.43
<i>Mögliche Versöhnung</i>	1,32	.19
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>	.83	.41

Sechs der Pbn. hatten erst einmal, die restlichen 35 Pbn. bereits mehrmals eine Trennung von einem Partner erlebt. Das letzte Trennungserlebnis (auf das sich die Beantwortung des Fragebogens bezog) lag durchschnittlich dreieinhalb Jahre zurück, wobei bei einem Drittel der Teilnehmer die letzte Trennung weniger als ein Jahr, bei einem Drittel zwischen ein bis fünf Jahre und bei einem weiteren Drittel mehr als fünf Jahre zurücklag. Fünf Pbn. machten keine Angaben zum Zeitpunkt der letzten Trennung.

Zwanzig Pbn. gaben an, die Trennung sei von ihrem damaligen Partner initiiert worden, 12 Pbn. hatten die Trennung selbst initiiert, und bei 8 Pbn. wollten beide Partner die Trennung. Ein Pb. machte keine Angabe zur Initiierung der Trennung. Je etwa ein Drittel der Befragten wollte damals eine Wiederaufnahme der Trennung (34 %), hatte die Trennung akzeptiert (37 %) und sah die Situation als offen an (29 %).

Die Mehrzahl der Pbn. hatte die Trennung zum Zeitpunkt der Untersuchung weitgehend überwunden, 56 % antworteten, die damalige Trennung sei zum Zeitpunkt der Untersuchung überhaupt nicht mehr schlimm ( $M = 1,0$ ;  $SD = 1,46$ ). Die gelungene Überwindung der Trennung war unabhängig vom Initiator der Trennung. Sie war mit  $r = -.22$  in ähnlicher Höhe mit der seit der Trennung verstrichenen Zeit negativ korreliert wie in der Stichprobe, die Texte an verschiedene Adressaten verfasst hatte. Allerdings verfehlt dieser Wert statistische Signifikanz ( $p = .18$ ).

### **Vergleich der Gespräche mit einem Freund und mit dem ehemaligen Partner**

Bei den retrospektiv berichteten Gesprächen mit dem ehemaligen Partner und einem engen Vertrauten fanden sich erwartungsgemäß in geringerem Ausmaß als in der Szenariostudie *herausstechende* Absichten. Schließlich konnten die Absichten der Betroffenen bei ihren erinnerten Gesprächen breit variieren, während die Teilnehmer der Szenariostudie instruiert worden waren, ganz bestimmte Ziele anzustreben.

Insbesondere wurde das Ziel, den Partner zurückzugewinnen, in der retrospektiven Befragung als wesentlich weniger bedeutsam eingeschätzt als in der Szenario-Studie. Das spiegelt selbstverständlich den Umstand, dass etwa ein Drittel der Befragten zur Zeit des erinnerten Gesprächs die Trennung als endgültig akzeptiert hatte.

Die relativen Unterschiede zwischen den Gesprächen mit dem Partner und mit einem Freund entsprechen hingegen weitgehend den in der Szenario-Studie gefundenen Unterschieden (siehe Tabelle 9).

So wurde das Ziel der *Rückgewinnung* in Partnergesprächen als signifikant wichtiger angesehen als in den Gesprächen mit einem Freund. Auch war es den Befragten in beiden Studien gegenüber dem Partner wichtiger als gegenüber einem Freund, *Unabhängigkeit zu zeigen*. Das ebenfalls für eine Rückgewinnung wichtige Ziel, die *eigene Attraktivität zu zeigen*, wurde für das Gespräch mit dem Partner als etwas wichtiger eingeschätzt als für das Gespräch mit einem Freund. Dieser Unterschied ist jedoch, im Gegensatz zu den Ergebnissen der Szenariostudie, nicht signifikant.

Die Suche nach *Unterstützung und Hilfe* und das Ziel *belastende Gefühle abzuschwächen* war in beiden Studien gegenüber dem Freund wichtiger als gegenüber dem Partner. Die Absicht, die eigenen wirklichen Gefühle klarzumachen, wurde in der retrospektiven Befragung gegenüber dem Freund und dem Partner als gleich wichtig eingeschätzt, während dieses Ziel in der Szenariostudie als wichtiger für den Brief an den Freund bewertet worden war. Dagegen beabsichtigten die retrospektiv Befragten in dem Gespräch mit einem Freund in stärkerem Maß, *sich in ihre Gefühle hineinzusteigern*, als in dem Gespräch mit dem Partner, während sich für dieses Ziel in der Szenariostudie kein Unterschied ergeben hatte. Keine Unterschiede zwischen dem Gespräch mit dem Partner und dem Gespräch mit einem Freund fanden sich für das Ziel *vor sich selbst gut Dastehen*, das von den Teilnehmern der Szenariostudie als wichtiger in dem Brief an den Partner eingeschätzt worden war.

Weder in der retrospektiven Befragung noch in der Szenariostudie unterschied sich die Bedeutsamkeit der Ziele *sich innerlich ablösen*, *die Situation besser verstehen* und *das Selbstwertgefühl wiederherstellen*.

Trotz der weniger deutlich ausgeprägten Mittelwertsunterschiede lässt sich somit festhalten, dass auch in den retrospektiv berichteten Gesprächen das Ziel der Rückgewinnung gegenüber dem Partner bedeutsamer war, während die Suche nach sozialer Unterstützung gegenüber dem Freund wichtiger war.

Tab. 9 *Zentrale Tendenz und Unterschiede der Ratings der Intentionen in Gesprächen mit einem Freund und Gesprächen mit dem Partner*

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Mittlere paarweise Differenzen</i>	<i>t</i>
<i>Unabhängigkeit zeigen</i>			-,96	-3,07**
<i>Freund</i>	1,30	1,32		
<i>Partner</i>	2,26	1,56		

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Mittlere paarweise Differenzen</i>	<i>t</i>
<i>Rückgewinnung</i>			-.78	-3,23**
<i>Freund</i>	1,0	1,47		
<i>Partner</i>	1,78	1,76		
<i>belastende Gefühle abschwächen</i>			1,12	3,43**
<i>Freund</i>	3,54	1,45		
<i>Partner</i>	2,42	1,60		
<i>vor sich selbst gut dastehen</i>			.12	.398
<i>Freund</i>	2,0	1,57		
<i>Partner</i>	1,88	1,86		
<i>Unterstützung und Hilfe</i>			2,37	6,68***
<i>Freund</i>	3,96	1,67		
<i>Partner</i>	1,59	1,28		
<i>wirkliche Gefühle klarmachen</i>			.52	1,33
<i>Freund</i>	3,63	1,28		
<i>Partner</i>	3,11	1,85		
<i>Ablösung vom Partner</i>			.30	.85
<i>Freund</i>	2,59	1,80		
<i>Partner</i>	2,30	1,56		
<i>in Gefühle hineinsteigern</i>			.41	2,27*
<i>Freund</i>	1,22	1,40		
<i>Partner</i>	.81	1,27		
<i>Situation besser verstehen</i>			.37	1,20
<i>Freund</i>	2,93	1,59		
<i>Partner</i>	2,56	2,03		
<i>Selbstwert wiederherstellen</i>			.33	1,36
<i>Freund</i>	2,15	1,79		
<i>Partner</i>	1,81	1,62		



	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Mittlere paarweise Differenzen</i>	<i>t</i>
<i>Attraktivität zeigen</i>			-.35	.1,20
<i>Freund</i>	1,54	1,50		
<i>Partner</i>	1,88	1,73		

Anmerkung:

- \* signifikant auf dem Niveau von 0,05
- \*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01
- \*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

Hinsichtlich der *Darstellungen von Gedanken, Gefühlen und Handlungsweisen* in Briefen an den ehemaligen Partner und an einen Freund entsprechen die vorgefundenen Unterschiede - mit Ausnahme der Aussagen über positive Gefühle gegenüber dem Partner - jenen der Studie 1. Auch in den retrospektiv berichteten Gesprächen, die nach einer Trennung mit einem Freund und mit dem Partner geführt worden waren, wurde dem Partner gegenüber in geringerem Maße über die belastenden Gefühle Traurigkeit und Wertlosigkeit und Verwirrung, über die Symptome belastender Gefühle, über Zweifel an einer Versöhnung und über Versuche, die belastenden Gefühle zu kontrollieren, gesprochen. Ausführlicher als mit einem Freund wurde dagegen mit dem Partner über Versöhnungsmöglichkeiten gesprochen (siehe Tabelle 10).

Die Mittelwertsunterschiede der Ausführlichkeit fielen allerdings in dieser Studie weniger deutlich aus als die in der ersten Studie vorgefundenen Unterschiede. Hierfür ist vermutlich die größere Heterogenität der Kommunikationsziele in den retrospektiv berichteten Gesprächen verantwortlich zu machen - denn selbstverständlich war es bspw. nicht in allen erinnerten Gesprächen mit dem Partner das wichtigste (oder überhaupt ein) Ziel, den Partner zurückzugewinnen, wie es auch die Ratings der Intentionen belegen.

Tab. 10: Mittelwerte und mittlere paarweise Differenzen der Ausführlichkeit der Themen in Gesprächen mit dem ehemaligen Partner/einem Freund

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Mittl. paarw. Differenzen</i>	<i>t</i>
<i>Gründe bei Selbst/Situation</i>			0,00	.46
<i>Freund</i>	2,10	.74		
<i>Partner</i>	2,01	.74		
<i>Gründe bei Partner/Vorwürfe</i>			0,13	1,2
<i>Freund</i>	1,09	.56		

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Mittl. paarw. Differenzen</i>	<i>t</i>
<i>Partner</i>	.96	.61		
<i>positive Gefühle gegenüber P</i>			0,00	.67
<i>Freund</i>	1,39	.88		
<i>Partner</i>	1,29	.89		
<i>Wunsch nach Versöhnung</i>			0,00	.26
<i>Freund</i>	.88	1,02		
<i>Partner</i>	.86	1,05		
<i>Trauer/Wertlosigkeit</i>			.32	1,98*
<i>Freund</i>	1,44	.98		
<i>Partner</i>	1,12	.82		
<i>Auswirkungen belastender Gefühle</i>			.43	1,98*
<i>Freund</i>	1,15	.84		
<i>Partner</i>	.72	1,01		
<i>Kontrolle belastender Gefühle</i>			.65	4,33***
<i>Freund</i>	1,27	.84		
<i>Partner</i>	.62	.82		
<i>Verwirrung</i>			.28	1,61*
<i>Freund</i>	1,21	1,22		
<i>Partner</i>	.92	1,15		
<i>mögliche Versöhnung</i>			-.22	-2,3**
<i>Freund</i>	.60	.75		
<i>Partner</i>	.82	1,08		
<i>Zweifel an möglicher Versöhnung</i>			.55	4,92***
<i>Freund</i>	1,46	.77		
<i>Partner</i>	.91	.79		

Anmerkung:

\* signifikant auf dem Niveau von 0,05

\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,01

\*\*\* signifikant auf dem Niveau von 0,001

### 5.3.4 Zusammenfassung der Studie 2

In der Studie 2 konnten - mit Ausnahme der Aussagen über positive Gefühle - die Ergebnisse der Studie 1 repliziert werden. Die Ergebnisse der Studie 1 sind somit nicht allein durch die Vorgaben des Szenarios oder die inhaltsanalytische Methode zu erklären.

Auch die erinnerten Gespräche mit einem Freund und mit dem Partner unterschieden sich nicht hinsichtlich der Anschuldigungen gegenüber dem Partner und dem Ausdruck des Versöhnungswunsches. Dieses Ergebnis, das jenem der Studie 1 entspricht, deutet darauf hin, dass Aussagen dieser Art nicht spezifisch für Interaktionen mit einem bestimmten Gegenüber sind. Die relativ hohen Mittelwerte der Ausführlichkeit, mit der diese Themen in den Gesprächen sowohl mit einem Freund als auch mit dem Partner behandelt wurden, wie auch die ebenfalls relativ hohen Prozentanteile, die sie in Tagebucheinträgen, Briefen an den Freund und an den Partner erzielten, sprechen dafür, dass sie angemessene Bestandteile *jeder* Konversation über eine Trennung sind. Jedenfalls zeigt das Ergebnis der Studie 2, dass die beiden Interaktionspartner gegenüber gleich häufige Thematisierung des Versöhnungswunsches und der Gründe für die Trennung, die beim Partner liegen, nicht darauf zurückzuführen ist, dass das verwendete Szenario Aussagen über diese Themen suggerierte.

Insgesamt fielen die Mittelwertsunterschiede, wenn sie auch Signifikanz erreichten, in der Studie 2 geringer aus als in der ersten Studie. Dies ist vermutlich auf die größere Heterogenität der Kommunikationsziele in den retrospektiv berichteten Gesprächen zurückzuführen – denn selbstverständlich war es bspw. nicht in allen erinnerten Gesprächen mit dem Partner das wichtigste Ziel, den Partner zurückzugewinnen, wie es im Szenario der Studie 1 vorgegeben worden war. Für diese Interpretation spricht auch der Vergleich zwischen den Ratings der Intentionen in den Studien 1 und 2, der zeigt, dass das Ziel, den Partner zurückzugewinnen, in der retrospektiven Befragung als wesentlich weniger bedeutsam eingeschätzt wurde als in der Szenario-Studie.

## 5.4 Zusammenfassung und Diskussion der Studien 1 und 2

In den hier vorgestellten Studien konnten klare, distinkte Strategien der Mitteilung von Emotionen identifiziert werden: Je nach Adressat und Intention der Mitteilung wurden bestimmte Aspekte einer Trennung vom Lebenspartner betont oder aber vernachlässigt. Diese Strategien fanden sich methodenunabhängig sowohl bei für fiktive Situationen verfassten Texten als auch in retrospektiv berichteten Mitteilungen.

Die Ergebnisse beider Studien zeigen, dass sozial geteilte Vorstellungen über angemessene Strategien der Mitteilung belastender Erlebnisse existieren, die sowohl die Konstruktion von Texten in einer vorgestellten Situation als auch die Rekonstruktion erinnelter Gespräche leiten. Damit unterstützen sie eine funktionale Sichtweise des Mitteilens von Gefühlen, wie sie bspw. von Laux and Weber (1993a) vertreten wird.

Die deutlichsten Unterschiede zeigten sich im Vergleich der Mitteilungen an den Partner und an einen Freund (siehe auch Schmitt, 1998): In *Gesprächen mit dem Freund* werden emotionale Belastungen, in *Gesprächen mit dem Partner* aber positive Zukunftsperspektiven der Beziehung in den Vordergrund gestellt. In *selbstbezogenen Ver-*

*balisierungen* (Tagebuch) werden belastende Gefühle dagegen *zurückhaltender* thematisiert als gegenüber einem Freund, wobei eigene *Bewältigungsbemühungen* gegenüber dem Freund stärker *betont* werden. Anschuldigungen gegenüber dem Partner und Aussagen über einen Versöhnungswunsch erwiesen sich hingegen als zentrale und, in Hinblick auf den Adressaten, unspezifische Inhalte von Diskursen über eine Trennung.

Während diese Studie somit Strategien des Mitteilens belastender Gefühle aufzeigen konnte, besagt sie nichts über deren *Funktionalität*.

Hinsichtlich der *Strategie zur Aktivierung sozialer Unterstützung* (Verdeutlichung belastender Gefühle aber auch eigene Bewältigungsversuche) spricht einiges dafür, dass dies nicht nur eine verbreitete, sondern auch angemessene Strategie sein könnte. So berichten Herbert und Dunkel-Schetter (1992), dass Hilfebedürftige am wenigsten Ablehnung erfahren und am ehesten mit Unterstützung rechnen können, wenn sie sowohl eigene Belastungen als auch Bewältigungsbemühungen thematisieren. Diese Art der Thematisierung löst nach Ansicht der Autoren das „Selbstdarstellungsdilemma“ Betroffener in gewisser Weise auf: Sie verdeutlicht zwar, als notwendige Voraussetzung einer Hilfeleistung, die Notlage des Betroffenen, vermindert aber gleichzeitig die emotionale Belastung des potentiellen Helfers, indem sie den Betroffenen als kompetente, nicht völlig von Hilfe abhängige Person darstellt.

Hinsichtlich der bevorzugten *Rückgewinnungsstrategie* (Betonung positiver Gefühle dem Partner gegenüber, Aufzeigen von Versöhnungsmöglichkeiten, Herunterspielen ihrer emotionale Belastung) bleibt die Frage nach der Funktionalität noch unbeantwortet. Um zu klären, ob diese bevorzugte Strategie denkbaren Alternativen (z. B. Appellen an das Verantwortungsgefühl des Partners) überlegen ist, wären weitere Studien, die Outcome-Messungen einbeziehen, nötig.

Des Weiteren scheinen Anschlussuntersuchungen sinnvoll, die sich sowohl mit der Nutzung als auch mit der Funktionalität verschiedener Mitteilungsstrategien in Abhängigkeit von Persönlichkeitsmerkmalen beschäftigen. Differentielle Studien dieser Art wurden bisher im Kontext der Erforschung der Bewältigung belastender Emotionen durch ihre Mitteilung meines Wissens noch nicht durchgeführt. Vielmehr herrscht in diesem Gebiet die (implizite) Ansicht vor, das offene Mitteilen sei für jedermann hilfreich und anzustreben. Einen vielversprechenden Ansatz stellt hierbei das Konzept des *Bindungsstils* von Erwachsenen dar (vgl. Bartholomew, 1990; Hazan & Shaver, 1987). So fand bspw. Grau (2002) in einer Untersuchung zum Erleben und Verarbeiten von Liebeskummer, dass sich Personen unterschiedlichen Bindungsstils nicht nur hinsichtlich der Intensität des erlebten Liebeskummers, sondern auch hinsichtlich der Wahl von Bewältigungsmöglichkeiten unterschieden: Sicher gebundene Personen wählten häufiger die Bewältigungsform „Kontakte zu anderen intensivieren“ als unsicher Gebundene. Bindungsvermeidende Personen dagegen werden allgemein durch das „Herunterspielen“ und Verleugnen emotionaler Belastungen charakterisiert (Bartholomew, 1990). Auch hinsichtlich von Mitteilungsstrategien, wie sie in der hier berichteten Studie untersucht wurden, wäre zu vermuten, dass sich diese Bindungsstil-typischen Bevorzugen wiederfinden. Insbesondere wäre in weiteren Studien von Interesse, welcher relative Anteil

Persönlichkeitsmerkmalen dieser Art und situativen, zielbezogenen Anforderungen bei der Wahl einer bestimmten Mitteilungsstrategie zukommt.

## 5.5 Anmerkungen

- 1 Diese Untersuchungen wurden durch ein Postdoc-Stipendium der DFG gefördert. Einige Ergebnisse der Studie 1 wurden bereits auf der *Xth Conference of the International Society for Research on Emotions* vorgestellt.
- 2 Da sich bei diesen Ergebnissen zu Kontrollfragen bzgl. der Intentionen jeweils instruktionsgemäß und deutlich eine Gruppe von den beiden anderen abhebt, wurde auf Einzelvergleiche verzichtet.

## 5.6 Literatur

- Averill, J. R. (1980). A constructivist view of emotion. In R. Plutchik & H. Kellerman (eds.), *Emotion. Theory, research, and experience. Vol. 1: Theories of emotion* (pp. 305-339). New York: Academic Press.
- Bartholomew, K. (1990). Avoidance of intimacy: An attachment perspective. *Journal of Social and Personal Relationships*, 7, 147-178.
- Chesler, M. A. & Barbarin, O. A. (1984). Difficulties of providing help in a crisis: Relationships between parents of children with cancer and their friends. *Journal of Social Issues*, 40, 113-134.
- Christophe, V. & Rime, B. (1997). Exposure to the social sharing of emotion: Emotional impact, listener responses, and secondary social sharing. *European Journal of Social Psychology*, 27, 37-54.
- Ekman, P. (1984). Expression and the nature of emotion. In P. Ekman & K. Scherer (eds.), *Approaches to emotion* (pp. 319-343). Hillsdale: Erlbaum.
- Grau, I. (2002). Erleben und Verarbeiten von Liebeskummer. *Zeitschrift für Psychologie*, 210, 87-98.
- Grych, J. H. & Fincham, F. D. (1992). Marital dissolution and family adjustment: An attributional analysis. In T. L. Orbuch (ed.), *Close relationship loss* (pp. 157-173). New York: Springer.
- Harré, R. (1986). An outline of the social constructionist viewpoint. In R. Harré (ed.), *The social construction of emotions* (pp. 2-14). New York: Basil Blackwell.
- Hazan, C. & Shaver, P. R. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511-524.
- Herbert, T. B. & Dunkel-Schetter, C. (1992). Negative social reactions to victims: An overview of responses and their determinants. In L. Montada, S. H. Filipp & M. J. Lerner (eds.), *Life crises and experiences of loss in adulthood* (pp. 497-518). Hillsdale: Erlbaum.

- Laucken, U. (2001). *Zwischenmenschliches Vertrauen: Rahmenentwurf und Ideenskizze*. Oldenburg: Bibliotheks- und Informationssystem der Carl von Ossietzky-Universität.
- Laux, L. & Weber, H. (1991). Presentation of self in coping with anger and anxiety: An intentional approach. *Anxiety Research*, 3, 233-255.
- Laux, L. & Weber, H. (Hrsg.) (1993a). *Emotionsbewältigung und Selbstdarstellung*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Laux, L. & Weber, H. (1993b). Selbstdarstellung bei der Bewältigung von Ärger und Angst. In L. Laux & H. Weber (Hrsg.), *Emotionsbewältigung und Selbstdarstellung* (S. 70-92). Stuttgart: Kohlhammer.
- Mees, U. (1991). *Die Struktur der Emotionen*. Göttingen: Hogrefe.
- Mees, U. (2002). Partnerliebe und Freundschaft im Vergleich – eine empirische Studie. *Psychologische Beiträge*, 44, 3 447-464.
- Pennebaker, J. W. (1997). Writing about emotional experiences as a therapeutic process. *Psychological Science*, 8, 162-165.
- Pennebaker, J. W. & Beall, S. K. (1986). Confronting a traumatic event: Toward an understanding of inhibition and disease. *Journal of Abnormal Psychology*, 95, 274-281.
- Pledge, D. S. (1992). Marital separation/divorce: A review of individual responses to a major life stressor. *Journal of Divorce and Remarriage*, 17, 151-181.
- Rimé, B., Finkenauer, C., Luminet, O., Zech, E. & Philippot, P. (1998). Social sharing of emotion: New evidence and new questions. *European Review of Social Psychology*, 9, 146-189.
- Schmitt, A. (1996). *Logographie der Eifersucht: Eine inhaltsanalytische Untersuchung von Geschichten über selbsterlebte Eifersucht*. Lengerich: Pabst.
- Schmitt, A. (1998). Strategies of communicating emotions after the separation from a romantic partner: Differences between disclosures to the partner and to a friend. In A. H. Fischer (ed.), *Proceedings of the Xth Conference of the International Society for Research on Emotions* (pp. 308-314). Amsterdam: ISRE.
- Schmitt, A. & Mayring, Ph. (2000). Qualitativ orientierte Methoden. In H. J. Otto, H. A. Euler & H. Mandl (Hrsg.), *Emotionspsychologie: Ein Handbuch* (S. 469-477). München: PVU.
- Shortt, J. W. & Pennebaker, J. W. (1992). Talking versus hearing about the Holocaust experiences. *Basic and Applied Social Psychology*, 1, 165-170.
- Silver, R.C., Wortman, C.B. & Crofton, C. (1990). The role of coping in support provision: The self presentational dilemma of victims of life crises. In B. S. Sarason, I. G. Sarason & G. R. Pierce (eds.). *Social support: An interactional view* (pp. 397-426). New York: Wiley.

- Weber, H. & Laux, L. (1993). Emotionsbewältigung: Formen und Intentionen. In L. Laux & H. Weber (Hrsg.), *Emotionsbewältigung und Selbstdarstellung* (S. 11-32). Stuttgart: Kohlhammer.
- Weiss, R. S. (1988). Loss and recovery. *Journal of Social Issues*, 44, 37-52.
- Zammuner, V. L. (1994). Discrepancies between felt and communicated emotions. In N. H. Frijda (Ed.), *Proceedings of the 8th Conference of the International Society for Research on Emotions* (pp. 57-61). Storrs: ISRE Publications.

## 6 Die Typikalität von Emotionsbegriffen: ihr Zusammenhang mit Erlebensdimensionen von Emotionen im semantischen Gedächtnis

Ulrich Mees und Annette Schmitt

### 6.1 Einführung

Die Emotion *Liebe* ist ein besseres Beispiel für die Kategorie „Gefühl“ als etwa *Dankbarkeit*, die Emotion *Ärger* gilt im Urteil von Befragten als repräsentativer (bzw. „prototypischer“) als z.B. die Emotion *Bewunderung* (s.u.). Wie sind solche Befunde zu erklären?

In den letzten Jahren ist der sog. Prototypenansatz auch in der Emotionspsychologie sehr einflussreich geworden. Emotionspsychologische Vertreter dieses Ansatzes (z.B. Aron & Westbay, 1996; Fehr, 1988; 1993; 1994; Fehr & Russell, 1984; 1991; Fitness & Fletcher, 1993; Frei & Shaver, 2002; Hassebrauck & Aron, 2001; Russell, 1991a; Russell & Fehr, 1994; Sharpsteen, 1993; Shaver, Schwartz, Kirson & O'Connor, 1987) gründen in ihren Arbeiten auf den Ausgangsuntersuchungen von Rosch und ihren Mitarbeitern, welche die sog. Prototypenkonzeption von Begriffen in ihrer expliziten Form vor mehr als dreißig Jahren begründeten (z.B. Rosch, 1973; 1978; Rosch & Mervis, 1975; vgl. a. Rosch, 1988, für einen historischen Rückblick).

Allgemein werden Begriffe bzw. Konzepte als mentale Repräsentationen aufgefasst, die Beschreibungen der zentralen Merkmale oder Eigenschaften von Objekt- oder Ereignisklassen umfassen (vgl. Medin & Goldstone, 1990).

Begriffe stellen die grundlegenden Bausteine unseres Denkens dar. Sie ermöglichen es uns, Objekte oder Ereignisse zu kategorisieren, also im Hinblick auf bestimmte Aspekte als äquivalent aufzufassen. Neben dieser Identifizierungs- und Orientierungsfunktion erlauben Begriffe das Schlussfolgern auf nicht direkt wahrnehmbare Merkmale; dies ermöglicht die Vorhersage künftiger Ereignisse. Und schließlich gewährleisten Begriffe erst eine sprachliche Kommunikation, was ein hinreichend übereinstimmendes Begriffswissen voraussetzt, das einerseits stabil, andererseits aber auch pragmatisch-flexibel sein muss (vgl. Eckes, 1996; Morger, 2000).

Nach Rosch und Mitarbeitern besitzen Systeme bzw. Taxonomien semantischer Kategorien sowohl eine vertikale als auch eine horizontale Dimension. Die *vertikale Dimension* bezieht sich auf das Inklusionsniveau der Kategorien. Dabei werden drei Niveaus unterschieden: das übergeordnete Niveau (z.B. Möbel), das mittlere Niveau (*basic level*) (z.B. Tisch) und das untergeordnete Niveau (z.B. Esstisch). Das mittlere Kategorisie-



rungsniveau (also das sog. Basisniveau) bietet den größten Informationsgewinn bei der geringsten kognitiven Anstrengung. Diese Ebene der mittleren Spezifiziertheit wird daher im Alltag bei der Klassifikation von Objekten bevorzugt. Dieser Befund bildet eines der stabilsten Phänomene bei der menschlichen Begriffsbildung (s.a. Hoffmann, 1994).

Auch Emotionsbegriffe<sup>1</sup> können hierarchisch gegliedert werden. So unterschieden z.B. Shaver et al. (1987) unterhalb der übergeordneten Ebene *emotion* auf dem mittleren Niveau Emotionen wie *love, joy, anger, sadness* und *fear*. Viele der Kategorien dieses Niveaus können noch weiter in Unterkategorien untergliedert werden (z.B. *annoyance* und *indignation* als Unterkategorien von *anger*).

Neben dieser vertikalen Dimension weisen Kategoriensysteme auch eine *horizontale Dimension* auf, die nach Rosch (1978) die Abgrenzung der Kategorien auf demselben Inklusionsniveau betrifft. Auf dem mittleren (also Basis-)Niveau der Kategorie „Möbel“ wären dies etwa Begriffe wie „Tisch“, „Stuhl“, „Lampe“ usw., auf dem Basisniveau der Kategorie *emotion* eben die bereits erwähnten Emotionsbegriffe wie *love, joy* usw.

Die Anhänger des Prototypenansatzes grenzen diesen gerne von der sog. „klassischen Theorie“ ab. Diese geht (seit Aristoteles) davon aus, dass ein Konzept durch bestimmte Kriterien definiert wird. Genauer: Die Eigenschaften bzw. Merkmale, die ein Konzept (bzw. eine Kategorie) umfasst, sind einzeln notwendig und zusammen hinreichend, um das Konzept zu definieren. Damit ein Merkmal einzeln notwendig ist, muss jedes Beispiel des Konzepts dieses Merkmal aufweisen; damit ein Satz von Merkmalen gemeinsam hinreichend ist, muss jede Instanz, die diesen Satz aufweist, Mitglied des Konzepts sein. Smith (1989, p. 502) verdeutlicht dies durch das Beispiel: „Großmutter“. Dabei müssen zwei kritische Merkmale vorliegen: *weiblich sein* und *Elternteil eines Elternteils sein*. Jedes dieser beiden Merkmale ist notwendig und beide zusammen sind hinreichend für die Definition des Begriffs „Großmutter“.

Nach dieser klassischen Sichtweise wird die Mitgliedschaft in einer Kategorie also bestimmt durch einen umschriebenen Satz gemeinsamer Merkmale oder Kriterien: „Alle Mitglieder besitzen alle definierenden Kriterien, alle Mitglieder sind gleich in ihrer Mitgliedschaft, und Mitglieder können präzise von Nichtmitgliedern unterschieden werden“ (Russell, 1991a, p. 38).

Demgegenüber belegten die Vertreter des Prototypenansatzes seit den siebziger Jahren durch eine Reihe empirischer Studien, dass Begriffe bzw. Kategorien im Urteil befragter Personen nicht durch Angabe einer Reihe notwendiger und insgesamt hinreichender Kriterien „klassisch“ definiert werden. Statt dessen sei die Mitgliedschaft in einer natürlichen Kategorie besser als „probabilistisch“ (Medin, 1989) oder als eine Sache des Mehr oder Weniger aufzufassen denn als eine Sache des Alles oder Nichts. In vielen Studien wurde bestätigt, dass Probanden (Pbn) spezifische Beispiele für irgendein natürliches Konzept in eine reliable Rangfolge bringen im Hinblick darauf, „wie typisch“ oder „ein wie gutes Beispiel“ diese Beispiele für das Konzept sind; Kategorien haben also eine abgestufte Struktur derart, dass einige Mitglieder der Kategorie als typischer aufgefasst werden als andere: Ein Spatz stellt psychologisch gesehen ein besseres Beispiel eines Vogels dar als etwa ein Pinguin.

Es lassen sich folglich gute bzw. typische Beispiele einer Kategorie von mittelmäßigen und schlechten Exemplaren unterscheiden; dabei sind sogar die Grenzen eines Begriffs gelegentlich unklar bzw. verschwommen (*fuzzy*).

Mit Prototypikalität (oder Typikalität bzw. Typizität <sup>2</sup>) ist also die Güte bzw. Repräsentativität eines Beispiels für eine bestimmte Kategorie gemeint.

Es ist unbestritten, dass auch Emotionskonzepte Prototypen verkörpern: *Anger* ist ein besseres Beispiel (also prototypischer) für die Kategorie *emotion* als etwa *wrath*, die Emotion *love* ist prototypischer als die Emotion *respect* usw. (s. Fehr & Russell, 1984; Shaver et al., 1987).

Wie Rosch und andere gezeigt haben, korrelieren die Typikalitätseinstufungen im allgemeinen hoch signifikant positiv mit einer Reihe von Informationsverarbeitungsmaßen (im Überblick s. Smith, 1988; Medin, 1989).

Entsprechende Studien von Fehr und Russell erbrachten vergleichbare Resultate auch bei den Emotionsbegriffen: Danach produzierten die Pbn eine reliable Rangreihe von besseren zu schlechteren Beispielen für die Kategorie Emotion. Der Wert für die Beispielgüte jeder dieser Emotionen korrelierte mit der Häufigkeit und Schnelligkeit, mit der dieser Begriff in den Sinn kam, wenn die Pbn aufgefordert wurden, Beispiele für die Kategorie *emotion* aufzulisten („Exemplar-Produktion“); ferner korrelierte die Typikalität mit der Wahrscheinlichkeit, mit der ein Beispiel unter die Oberkategorie *emotion* eingeordnet wurde („Kategoriedominanz“); des Weiteren korrelierte die Typikalität mit der Schnelligkeit, mit der das Beispiel durch das Wort *emotion* ersetzt werden konnte, ohne künstlich zu klingen, sowie schließlich mit dem Ausmaß, in dem das Beispiel mit anderen Emotionskategorien desselben (mittleren) Niveaus in Bezug auf gemeinsame, geteilte Merkmale als ähnlich eingestuft wurde (s. z.B. Russell, 1991a).

Russell und Fehr sehen in dieser abgestuften Struktur von Emotionskonzepten ein Hauptargument gegen die Gültigkeit des klassischen Ansatzes bei der Definition sowohl des Konzepts „Emotion“ allgemein als auch einzelner Emotionskonzepte: Es gäbe keine allen Mitgliedern der Kategorie „Emotion“ gemeinsamen definierenden Merkmale und keine festen Grenzen zwischen Mitgliedern und Nichtmitgliedern dieser Kategorien (vgl. Russell, 1991a; Russell & Fehr, 1994).

Die zentrale Frage, *warum* manche Mitglieder in einer Kategorie als prototypischer betrachtet werden als andere, beantworten Fehr und Russell (z.B. 1984; 1991) mit Verweis auf das Konzept der *Familienähnlichkeit* nach Wittgenstein: Danach sind Mitglieder einer Kategorie durch ein komplexes Muster sich überkreuzender und überlappender Attribute gekennzeichnet, wobei kein einziges Attribut von allen Mitgliedern geteilt werden muss. Der Begriff Familienähnlichkeit bezieht sich auf das Ausmaß, in dem ein Mitglied diesem Grundmuster ähnelt. Ein Exemplar ist danach um so prototypischer für eine bestimmte Kategorie, je mehr seiner Merkmale von anderen Kategoriemitgliedern geteilt werden.

Während die Hypothese, wonach die Familienähnlichkeit mit der eingestuften Typizität von Begriffen korreliert, in den Ausgangsuntersuchungen von Rosch und Mervis (1975) bestätigt werden konnte, zeigten sich unterschiedliche Ergebnisse in den entsprechenden

emotionspsychologischen Untersuchungen von Fehr und Russell. Frühere Studien (Fehr & Russell, 1984) erbrachten *keinen* klaren Hinweis auf Familienähnlichkeitseffekte innerhalb des Emotionsbereichs: Die Familienähnlichkeitswerte für den Begriff *emotion* korrelierten am niedrigsten mit jedem von acht Indizes der abgestuften Struktur dieses Begriffes. Dagegen ergab sich in einer entsprechenden Untersuchung der Typikalität von Unterkategorien des Konzepts *love* eine Bestätigung der Ansicht, dass die Familienähnlichkeit die Typikalität vermittelt: Die Familienähnlichkeit war das Maß, das am höchsten mit dem Typizitätsrating korrelierte ( $r = .86$ ; Fehr & Russell, 1991).

Fehr und Russell ziehen daraus den Schluss, dass die Familienähnlichkeit als Mediator von Typikalitätseffekten im Bereich der Emotion zu gelten habe (a.a.O., p. 433).

Damit erweisen sich Fehr und Russell als Vertreter eines *radikalen Prototypenansatzes*: Der Prozess des Kategorisierens besteht danach nicht mehr in der Anwendung einer Definition, sondern im Veranschlagen von Ähnlichkeiten. Diese Sichtweise wird auch als „probabilistische Theorie“ bezeichnet (Smith & Medin, 1981). (Auf weitere Unterscheidungen innerhalb dieses probabilistischen Ansatzes wie etwa dem sog. Exemplar-Ansatz, der davon ausgeht, dass Konzepte durch bestimmte einzelne Exemplare repräsentiert werden, wird hier nur verwiesen; vgl. dazu kritisch Seiler, 2001, S. 150).

Diese radikale Prototypen-Auffassung kann jedoch problematisiert werden. Ein *erster Einwand* bezieht sich auf die Erklärung der Ähnlichkeit in den probabilistischen Modellen. Wenn Objekte auf der Grundlage von ähnlichen Merkmalen mit einem abstrakten Konzept einer Kategorie klassifiziert werden, ergibt sich das Maß dieser Ähnlichkeit aus der Auswahl und Gewichtung der Merkmale für die Zielkategorie. Es bleibt jedoch völlig offen, auf welcher Grundlage die Auswahl und Gewichtung dieser Merkmale erfolgt (vgl. z.B. Morger, 2000).

Die sog. *erklärungsbasierten Theorien* (z.B. Murphy & Medin, 1985) versuchen, darauf eine Antwort zu geben. Danach seien *intuitive Theorien* der Probanden für die Auswahl und Gewichtung konzeptrelevanter Merkmale verantwortlich.

Eine Begriffsrepräsentation besteht dementsprechend aus dem Wissen über korrelierte Merkmale *und* dem Wissen über zugrunde liegende Prinzipien, die diese Korrelation erklären.

Nach dieser Auffassung reicht die Tatsache der abgestuften Struktur von Konzepten nicht zum Verständnis und Erwerb dieser Konzepte aus. So hat Keil (1989) in einer Reihe von Experimenten gezeigt, dass sich Kinder von einer früheren Perspektive auf die Welt, die durch Wahrnehmungsähnlichkeit dominiert wird, ablösen und zu einer Perspektive gelangen, die beherrscht wird von strukturellen Konzepten der Verursachung und konstituierenden Kernelementen. Keil und Battermann (1984) konstruierten z.B. Paare unterschiedlicher Beschreibungen für eine Reihe von Verwandtschaftsbegriffen (wie z.B. „Onkel“); die „charakteristischen“ Beschreibungen bezogen sich auf kennzeichnende Merkmale wie etwa, dass Onkel Erwachsene sind, sich freundlich zu den Eltern verhalten und Geschenke mitbringen; dabei war das „definierende Merkmal“, wonach ein Onkel der Bruder eines Elternteils ist, nicht mit aufgeführt. In einer anderen Versuchsbedingung wurde dagegen dieses definierende Merkmal genannt zu-

sammen mit sonst sehr uncharakteristischen Attributen. Keil und Battermann fanden einen Wechsel von „charakteristischen“ zu „definierenden“ Merkmalen für alle Begriffe: Während jüngere Kinder die charakteristischen Merkmale als Beispiele des Begriffs bestätigten und die uncharakteristischen, aber definierenden Beispiele verwarfen, zeigten ältere Kinder das entgegengesetzte Ergebnismuster.

Oshershon und Smith (1981; 1982) bemängelten an den probabilistischen Modellen, dass sie die menschliche Fähigkeit zu logischen Schlussfolgerungen nicht erklären können. Sie schlagen eine Zweiteilung vor: Danach müsse man zwischen einem *Begriffskern* und den sog. *Identifikationsprozeduren* unterscheiden. Dem Begriffskern wird eine klassische Struktur zugeschrieben, während die Identifizierungsprozeduren über die Zuordnung eines konkreten Objekts unter den Begriff entscheiden. Dabei gelten die klassischen begriffstheoretischen Annahmen für den Begriffskern, während die Identifikationsprozeduren Grundlagen und Ursache der Typikalitäts-Effekte sind.

Auch Clore und Ortony (1991) vertreten die Auffassung, dass erst eine Synthese von klassischem und Prototypenansatz der Komplexität der Sachlage gerecht würde: Während die Mitgliedschaft eines Exemplars zu einer bestimmten Kategorie häufig durch seine Ähnlichkeit mit dem Prototypen identifiziert werden kann, erlaubt der „klassische“ Ansatz Schlussfolgerungen und Erklärungen: So sei die prototypische „Urgroßmutter“ wahrscheinlich an ihrem silbergrauen Haar und ihrer fragilen Gestalt identifizierbar. Andererseits gehört zum Konzept der „Urgroßmutter“ aber auch das Wissen, *warum* eine bestimmte Urgroßmutter die Eigenschaften hat, die sie hat: Sie ist alt, weil sie bereits Mutter eines Großelternteils ist.

Diese Argumente und Ergebnisse legen also insgesamt die Annahme nahe, dass der Prozess der Kategorisierung neben Typikalitätseffekten auch Definitionsmerkmale von Kategorien einschließt (s.a. Sloman, Love & Ahu, 1998).

Die Tatsache, dass sich im alltäglichen Urteilsverhalten Typikalitätseffekte finden lassen, widerlegt im übrigen nicht, dass Begriffe auch konstitutive Kernelemente beinhalten: So fanden Armstrong, Gleitmann und Gleitmann (1983) Typikalitätseffekte selbst beim klassisch definierten Zahlenbegriff. Solche Befunde werfen natürlich die generelle Frage auf, ob es überhaupt zulässig ist, von den Urteilsreaktionen auf die Art des ihnen zugrunde liegenden Begriffs zu schließen (s.a. Seiler, 2001): Wenn Pbn z.B. nicht darin übereinstimmen, ob bestimmte Begriffe zu einer bestimmten Kategorie gehören, bedeutet dies nicht zwangsläufig, dass diese Kategorie keine definierenden Merkmale aufweist; es kann schlicht auch bedeuten, dass die Urteilenden unterschiedliches, z.T. auch fehlerhaftes Wissen von dieser Kategorie besitzen oder unterschiedliche Überzeugungen haben, welche Merkmale der jeweilige Kandidat aufweist. Auch wenn etwa die Mehrzahl von Laien auf eine entsprechende Frage den Wal der Kategorie „Fische“ zuordnen würde, ließen sich Experten dadurch wohl kaum von ihrer Klassifikation des Wals als Säugetier abbringen. Wie Laien Begriffe verstehen und ordnen, ist eine psychologisch interessante Untersuchungsfrage; davon unabhängig ist aber, ob es sich bei diesen Begriffen um logische bzw. klassisch zu definierende Begriffe handelt oder nicht: Beides darf nicht miteinander verwechselt werden (s.a. Sutcliffe, 1993).

Ein *zweiter Einwand* richtet sich gegen die Verwendung des Konzepts der Familienähnlichkeit zur *Erklärung* der Prototypikalität von Kategorienmitgliedern. Dieser Einwand ist grundsätzlicher Art. Seiler (2001, S. 150f.) formuliert ihn wie folgt: Da das Konzept der Familienähnlichkeit kein Merkmal voraussetzt, das allen Gegenständen gemeinsam wäre und die Grundlage der Ähnlichkeit liefern könnte, gibt es überhaupt kein Bindeglied, das die Klasse zusammenhält; ein wechselndes Kriterium kann aus sich heraus die Einheit einer Klasse nicht begründen: „Mit einem Wort, Familienähnlichkeit kann die Klasse nicht konstituieren, sie kann erst dann zum Vergleich und zur Analyse herangezogen werden, wenn die Klassenzugehörigkeit der Glieder durch ein anderes Kriterium (z.B. gemeinsame Eltern bei der Familie) schon feststeht“.

Und weiter: „Es hilft auch nicht, gegen eine solche Argumentation einzuwenden, die kategorisierende Zusammenfassung von Gegenständen stütze sich in einem ersten Schritt auf eine globale, intuitiv wahrgenommene Ähnlichkeit, die den eigentlichen Kitt der Kategorie ausmache, und die erst in einem zweiten Schritt analysiert werde, wenn die Kategorie zumindest versuchsweise schon gebildet sei. Woran soll aber eine solche globale Ähnlichkeit festgemacht werden, wenn nicht entweder an einem einheitlichen Gesichtspunkt des klassifizierenden Subjekts oder an Eigenschaften, die es als den Gegenständen gemeinsam postuliert?“ (a.a.O., S. 151).

Dieser Einwand entzieht dem Versuch von Prototypentheoretikern (wie Fehr und Russell), die abgestufte Struktur einer Oberkategorie wie *emotion* oder von Basisniveau-Kategorien wie *love* und *anger* mit Hilfe der Familienähnlichkeit zu erklären, gewissermaßen den Boden unter den Füßen. Denn mit der Darbietung z.B. der Oberkategorie *emotion* wird die zu beurteilende „Familie“ bereits vorgegeben und kristallisiert sich nicht erst aus einem weiten Begriffsfeld (etwa „affective experience“, s. Russell, 1980<sup>3</sup>) heraus.

Und vor der empirischen Analyse des Zusammenhangs zwischen empirischen Familienähnlichkeitsmaßen und der Typikalität für das Konzept *emotion* (a.a.O., Studie 6) gaben diese Autoren den Pbn in der Instruktion sogar explizite Beispiele für mögliche Attribute vor (verdeutlicht anhand der Emotion *terror*), so etwa: „Eine drohende Gefahr nähert sich der Person“; „ihre Aufmerksamkeit ist auf diese Bedrohung gerichtet“; „ihr Herz schlägt schnell, ihre Knie zittern, ihre Augen sind weit aufgerissen, ihre Handflächen schwitzen“; „Bestimmte Gedanken rasen durch ihren Kopf“; „Unangenehme Empfindungen werden erlebt“; „Die Person rennt so schnell sie kann weg“; „Nach ein paar Minuten verspürt sie Erleichterung“ (u.a.m.) (*eigene Übersetzung*).

Diese vorgegebenen Attribute von Emotionen (also: die Art des auslösenden Ereignisses, die gerichtete Aufmerksamkeit darauf, das Erleben körperlicher Empfindungen, bestimmte Gedanken und Handlungen einschließlich ihrer Folgen) suggerieren natürlich geradezu die „richtigen“ Merkmale der Emotionsfamilie.

Wenn aber die Familienähnlichkeit als Erklärung für die abgestufte Struktur von Begriffen entfällt, welche anderen Faktoren könnten dann die Typikalität von Emotionsbegriffen begründen?

## 6.2 Theoretischer Hintergrund

Zunächst soll festgehalten werden, dass Emotionen bzw. ihre begrifflichen Repräsentationen einerseits abstrakter sind als die bisher in der Prototypen-Begriffsforschung überwiegend verwendeten einfachen Objektbegriffe (also die Basisbegriffe von konkreten Gegenständen wie etwa Tisch, Eiche, Spatz usw.); diese begünstigen natürlich Kategorisierungen aufgrund ihrer visuellen Wahrnehmbarkeit.

Andererseits bilden Emotionen aber einen gewichtigen Bestandteil des lebensweltlichen, phänomenalen Erlebens. Emotionsbegriffe nehmen so gesehen eine Zwischenstellung ein zwischen Begriffen, die sich auf konkrete Objekte beziehen, und eher „alltagsfernen“ abstrakten Begriffen wie „Raum“, „Zeit“ usw.

Wir gehen nun von folgenden Annahmen aus:

Beurteilungen der Typikalität von Emotionen sind Teil unseres semantischen Wissens über Emotionen. Während *episodisches Wissen* individuell-erfahrungsbedingt, ereignisspezifisch und kontextabhängig ist und Einzelheiten von Raum und Zeit enthält, ist *semantisches Wissen* konzeptuell, dekontextualisiert und kulturell vermittelt (vgl. Tulving, 1984; 1993; zu feineren Unterscheidungen s.a. Bahrack, 1996).

Semantisches Emotionswissen bezieht sich auf Überzeugungen hinsichtlich des Konzepts der Emotionen sowie auf die eigenen Emotionen im allgemeinen; dagegen beinhaltet episodisches Emotionswissen die Erinnerung an einzelne Emotionserlebnisse bzw. aktuelle emotionale Zustände (vgl. Robinson & Clore, 2002a, 2002b).

Dass auch Typizitätsurteile von Emotionsbegriffen zum kulturell vermittelten semantischen Emotionswissen gehören, ist durch die Tatsache belegbar, dass die Rangreihe der Typikalitätsratings von Emotionsbegriffen innerhalb einer Kultur über verschiedene Einschätzungsmethoden und Stichproben hinweg hoch reliabel ist (s. z.B. Mees, Bielser & Schmitt, 1998). Dies gilt auch für die Merkmale, die übereinstimmend von den Beurteilern als „zentral“ für eine Emotion wie etwa die Liebe angesehen werden (vgl. Fehr, 1993). Dieser hohe Konsens weist darauf hin, dass auch die Typikalitätsurteile Teil des gemeinsamen semantischen Wissens sind, das sozial konstruiert bzw. geformt wird.

Trifft dies zu, so erscheint die Annahme plausibel, dass die Typikalitätseinschätzungen von Emotionsbegriffen in enger Beziehung mit wichtigen Dimensionen des Erlebens der durch die Begriffe repräsentierten Emotionen stehen, die ja ebenfalls Teil des semantischen Emotionswissens sind. Diese Erlebensdimensionen (s.u.) bilden als erfahrungsbasiertes Wissen über Emotionen u.E. auch die Basis von Typikalitätsurteilen. Wir erachten es somit nicht als beliebig, *welche* Attribute für Typikalitätsurteile herangezogen werden. Diese erlebensbezüglichen Dimensionen sollten demnach eng mit den Typikalitätseinschätzungen korreliert sein, und sie sollten eine kohärente Struktur bilden.

Unser kulturelles bzw. semantisches Wissen über Emotionen ist außerordentlich umfangreich. Es umfasst z.B. das Wissen davon, was eine Emotion überhaupt „ist“, also die Bedeutung von Emotionsbegriffen; ferner schließt es die Regeln ein, die vorgeben, welche Emotionen in welchen Situationen „richtigerweise“ zu erleben sind („feeling

rules“, Hochschild, 1983); des Weiteren umfasst das semantische Wissen die Regeln, die sich auf die angemessenen Darstellungen bzw. Ausdrucksformen von Emotionen beziehen („display rules“, Ekman & Friesen, 1971); und natürlich bezieht sich das semantische Emotionswissen auch auf bestimmte Aspekte, die sich auf die eigenen emotionalen Erlebnisse beziehen und diese generalisieren bzw. abstrahieren. Dabei wird das Verständnis dafür, welche Aspekte bzw. Dimensionen des Erlebens eine Emotion konstituieren bzw. charakterisieren, im Verlauf der Sozialisation als kulturell geformtes, zumeist implizites bzw. intuitives Wissen erworben.

Wir nehmen also an, dass die wesentlichen Erlebensdimensionen unserer Emotionen, soweit sie als semantisches Wissen im Gedächtnis gespeichert sind, in enger Beziehung zur Typikalitätseinstufung der entsprechenden Emotionsbegriffe stehen.

Robinson und Clore (2002a) zeigten in drei Experimenten, dass Personen, die über eigene Emotionen berichten, auf qualitativ unterschiedliche Wissensquellen zurückgreifen, je nachdem, ob sie über kurze oder lange Zeitspannen berichten: Sie erinnern episodisches Emotionswissen, wenn sie über ihre Emotionen während kurzer Zeitspannen (z.B. in den letzten paar Stunden) berichten, und sie erinnern semantisches Emotionswissen, wenn sie über ihre Emotionen während langer Zeitspannen (z.B. in den letzten paar Monaten) oder „im Allgemeinen“ berichten.

Die Untersuchungsteilnehmer verwendeten eine episodische Erinnerungsstrategie (sie erinnern einzelne Beispiele und zählen sie zusammen) für Zeitspannen, die kürzer als zwei Wochen waren, und eine semantische Erinnerungsstrategie (Schätzen der Auftrittshäufigkeiten) für längere Zeitspannen als zwei Wochen.

Nachfolgend fragen wir nur nach dem semantischen Emotionswissen der Pbn. Es geht uns hier also nicht etwa um die Erfassung von Bewertungsdimensionen *aktuell erlebter Emotionsepisoden* (vgl. hierzu auch Scherer, Schorr & Johnstone, 2001), sondern um die *retrospektiven, allgemeinen bzw. dekontextualisiert erinnerten erlebensbezüglichen Aspekte bzw. Dimensionen* (kurz: *Erlebensdimensionen*) *von Emotionen*.

Folgende *Erlebensdimensionen von Emotionen* werden hier unterschieden:

Erstens die *Valenz*, die sich auf die hedonische Qualität (angenehm – unangenehm) einer emotionalen Erfahrung bezieht; zweitens die *Intensität* einer emotionalen Erfahrung, also die wahrgenommene Stärke (einschließlich Dauer) des Erlebens einer Emotion. Diese beiden Dimensionen bilden wohl die unverzichtbaren und wichtigsten Bestandteile des emotionalen Erlebens: Um eine Emotion erleben zu können, muss sie entweder angenehm oder unangenehm sein (also eine Valenz aufweisen) *und* dieses Erleben muss eine bestimmte Intensität besitzen. Diese beiden Merkmale bilden u.E. den Kern des Begriffs „Emotion“.

Auch in empirischen Studien zur Erfassung der dimensional Struktur der affektiven Erfahrung (*affective experience*) (z.B. Larson & Diener, 1992; Reisenzein, 1994; Russell, 1980) hat sich die Valenz als wichtige Dimension erwiesen.

Die dort neben der Valenz häufig untersuchte zweite Dimension, nämlich die *Aktivierung* (*activation*) bzw. *Erregung* (*arousal*), wird hier jedoch nicht als eigenständige emotionale Erlebensdimension angesehen: Diese Dimension „refers to a sense of mobi-

lization or energy“ (Russell & Feldman Barrett, 1999, p. 809) und wurde bevorzugt in der semantischen Struktur von *Stimmungsbegriffen* (wie: schläfrig; ruhig, entspannt, wachsam, bis hin zu „frenetic excitement“, s. Russell & Feldman Barrett, 1999, p. 809) u.ä. identifiziert, aber nicht durchgängig bei eigentlichen *Emotionsbegriffen* (vgl. Ortony, Clore & Foss, 1987; insbesondere für die beiden Quadranten „displeasure – deactivation“ und „pleasure – deactivation“ im durch die beiden Dimensionen „pleasure – displeasure“ und „activation – deactivation“ gebildeten rechtwinkligen Achsenkreuz ließen sich nur wenige Emotionsbeispiele finden; s.a. Reisenzein, 1994, p. 533; Russell & Feldman Barrett, 1999, p. 807).

Die Erlebensdimension der Wahrnehmung eigener körperlicher Erregung kann u.E. zudem in die Intensitätsdimension integriert werden: Die Wahrnehmung der eigenen körperlichen Empfindungen ist ein wichtiger Intensitätsindikator bei bestimmten Gefühlen (v.a. bei Angst, Ärger oder Verliebtsein), allerdings nicht bei allen (Mees, 1991).

Ähnliches gilt auch für die von Tiller und Harris (1984) vorgeschlagene Dimension der Auffälligkeit („*salience*“). Die von diesen Autoren genannten Merkmale dieser Dimension (körperliche Reaktionen, Gesichtsausdruck sowie Körperhaltung) können ebenfalls als Indikatoren der Intensität eines Gefühls aufgefasst werden. Aus diesem Grund wird die Dimension „Auffälligkeit“ in den folgenden Untersuchungen nicht separat berücksichtigt.

Diese beiden Merkmale der Valenz und der Intensität bilden auch in vielen Emotionsdefinitionen die konstitutiven intensionalen Bestandteile der Emotion (für viele: Lazarus, 1991; Weiner, 1986).

Zammuner (1998) führte empirische Studien durch, in denen neben diesen beiden Variablen (nämlich Valenz und Intensität) sowie rein linguistischen Variablen (wie der Wortlänge) auch die *Dauer* des emotionalen Erlebens als Prädiktor für das Kriterium *emotioness* einbezogen wurde. Diese zusammengesetzte Variable *emotioness* umfasste drei Maße: die Typikalitätsurteile von 153 italienischen Emotionsbegriffen, die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Wort als Beispiel für Emotion genannt wurde, sowie die Schnelligkeit der Identifikation eines Wortes als Emotionswort. Multiple Regressionsanalysen ergaben, dass der Prädiktor „Intensität“ im Vergleich zu „Valenz“ und „Dauer“ am meisten zur Kriteriumsvariabilität beitrug. Nach Zammuner bestätigt dieses empirische Ergebnis, dass Intensitätsurteile Informationen über andere Emotionsmerkmale wie etwa die Dauer oder auch wahrgenommene Veränderungen in der körperlichen Aktivierung enthalten (a.a.O., S. 261/262) (s.a. Mees, 1991, Kap. 8).

Neben der Valenz und der Intensität werden wir in den nachfolgend berichteten Studien drei weitere Variablen erfassen:

Als dritte Erlebensdimension wird hier die Häufigkeit des Erlebens eigener Emotionen untersucht. Emotionen sind wiederkehrende Ereignisse im Leben des Menschen. Verschiedene Personen erleben bestimmte Gefühle unterschiedlich häufig. Die Häufigkeit des Erlebens von Emotionen wird auch in der Persönlichkeitspsychologie und der klinischen Psychologie als wichtige Variable diskutiert (Diener, Smith & Fujita, 1995; Meyer & Shack, 1989).



Als Ergänzung zur Erfassung der Häufigkeit des Erlebens eigener Emotionen (*Häufigkeit eigenen Erlebens*) wird die Einschätzung der Häufigkeit, mit der man Zeuge geworden ist (sei es in der Realität oder im Fernsehen/Kino/Theater), dass *andere* Personen die jeweiligen Emotionen erlebt haben, erfasst. Diese Variable bezieht sich also auf die (wahrgenommene) Häufigkeit des Erlebens von Emotionen bei anderen (*Häufigkeit fremden Erlebens*).

Diese beiden letzten Variablen der *Häufigkeit des eigenen und fremden Erlebens* sind eher indirekter Natur im Vergleich zu den Variablen der Valenz und der Intensität, die das aktuelle Emotionserleben unmittelbar konstituieren. Sie sind jedoch ein wichtiger Bestandteil des semantischen Emotionswissens. Menschen vergleichen sich mit anderen Personen und reflektieren über ihr relatives Geschick, was dann wieder einen Einfluss auf das aktuelle Erleben nachfolgender Emotionen und Stimmungen haben kann.

Eine letzte Dimension, die vorwiegend für das Erleben *unangenehmer Emotionen* bedeutsam sein dürfte, ist ihre *soziale Unerwünschtheit*.

Mehrere Forscher haben gezeigt, dass die Valenz-Dimension in Selbstberichteinschätzungen von Stimmungsbegriffen eng mit ihrer Item-Erwünschtheit korreliert ist (Carstensen & Cone, 1983; Fisher, Heise, Bohrnstedt & Lucke, 1985). Feldman Barrett (1996) konnte jedoch nachweisen, dass die (negative) hedonische Qualität (z.B. "Ich bin neidisch und das ist unangenehm") und die soziale Unerwünschtheit (z.B. "Es ist unmoralisch und schlecht, neidisch zu sein") zwar in Beziehung stehen, aber unterschiedliche Phänomene darstellen.

In den hier berichteten Untersuchungen wird ein *indirektes Maß der sozialen Unerwünschtheit einer Emotion* verwendet, nämlich die Differenz zwischen der "Häufigkeit fremden Erlebens" und der "Häufigkeit eigenen Erlebens": Je höher dieser Wert (also die Differenz zwischen dem emotionalen Heterostereotyp und dem emotionalen Auto-stereotyp, vgl. Mees, 1999, S. 312) bei den negativ-valenten Emotionen ausfällt, desto sozial unerwünschter ist das Erleben dieser Emotionen.

Diese Annahme konnte in einem *Vorversuch* anhand eines direkten Vergleichs bestätigt werden (Stichprobe: N = 53 studentische Seminarteilnehmer; Alter: AM = 25,2 Jahre). Dort ergab sich eine hoch-signifikant positive Korrelation zwischen diesem indirekten Maß der sozialen Unerwünschtheit und einer direkten Beurteilung der „sozialen Unerwünschtheit“ einerseits ( $r_s = .76$ ) sowie der „persönlichen Unerwünschtheit“ andererseits ( $r_s = .62$ ) bei 22 negativ-valenten Emotionen. Demgegenüber konnte keine signifikante Beziehung zwischen diesen Variablen bei 20 positiv-valenten Emotionen festgestellt werden. Die Variable der „persönlichen (Un-)Erwünschtheit“ bezog sich auf eine Beurteilung „wie erwünscht bzw. unerwünscht jedes dieser Gefühle für Sie persönlich ist“, die Variable der „sozialen (Un-)Erwünschtheit“ bezog sich dagegen auf eine Einschätzung, „wie sozial erwünscht (von anderen gebilligt) bzw. sozial unerwünscht (von anderen missbilligt) jedes dieser Gefühle ist“. Beide Variablen korrelierten bei den positiv-valenten Emotionen mit  $r = .81$ , bei den negativ-valenten Emotionen mit  $r = .74$  ( $p < .001$ ).

Diese indirekte Erfassung der Variable der sozialen Unerwünschtheit hat natürlich gegenüber einer direkten Befragung den Vorzug, dass sie nicht reaktiv ist.

Im Unterschied zur Erklärung der Typikalität durch die Familienähnlichkeit, bei der die abgestufte Struktur eines Begriffs von der Anzahl gemeinsamer Merkmale zwischen den Exemplaren einer Kategorie abhängt (wobei diese Merkmale jeweils entweder vorliegen oder nicht und kein einziges Merkmal von allen Mitgliedern der Kategorie geteilt werden muss) beziehen sich die sog. Erlebensdimensionen der Emotionen auf quantitative Abstufungen von Attributen, die (idealtypisch) für alle Mitglieder postuliert werden. Dabei kann die Auswahl dieser als geteilt unterstellten Dimensionen (also die Valenz, Intensität, Häufigkeit eigenen und fremden Erlebens und soziale Unerwünschtheit) theoretisch begründet werden: Es sind die konstitutiven bzw. zentralen Attribute des Emotionserlebens.

### 6.3 Hypothesen

Die hier aufgeführten Erlebensdimensionen *Valenz* (oder *hedonische Qualität*) einer Emotion, die *typische Intensität des Erlebens* einer Emotion, die *Häufigkeit des eigenen Erlebens* einer Emotion, die *Häufigkeit des Erlebens dieser Emotion bei anderen* sowie die *soziale Unerwünschtheit* einer Emotion werden in den nachfolgenden, explorativen Studien also darauf überprüft, ob sie mit den Typikalitätsratings der entsprechenden Emotionskonzepte sowie jeweils untereinander korrelieren. Dabei wird der Zusammenhang zwischen diesen Variablen getrennt nach der Valenz der Emotionen geprüft, d.h. jeweils für positiv-valente und für negativ-valente Emotionen untereinander. Wir gehen hier von der Überlegung aus, dass die Valenz die bedeutsamste Dimension des emotionalen Erlebens ist (Diener, 1993; Russell, 1991b): Emotionen gleicher Valenz (entweder positiv oder negativ) sind untereinander ähnlicher als Emotionen unterschiedlicher Valenz. Anders formuliert: Zwar gehören sowohl die angenehmen Emotionen als auch die unangenehmen Emotionen zur gemeinsamen Familie der Emotionen, beide Gruppen sind aber möglicherweise nur weit voneinander entfernte Verwandte.

Wir erwarten also, dass die Typikalität von *positiv-valenten Emotionsbegriffen* (d.i. diejenige von Emotionsbegriffen wie Liebe, Freude, Glücksgefühl, Begeisterung usw. für die Oberkategorie „Gefühl“ wie auch diejenige der Unterkategorie der Basisniveau-Emotion „Liebe“) signifikant positiv mit den erlebensrelevanten Dimensionen der Valenz, der typischen Intensität des eigenen Erlebens, der Häufigkeit des eigenen Erlebens sowie der Häufigkeit des fremden Erlebens korreliert; dagegen erwarteten wir *keinen* signifikanten Zusammenhang zwischen der Typikalität positiv-valenter Emotionen und der Variable der „sozialen Unerwünschtheit“ (d.i. die Differenz zwischen der Häufigkeit fremden Erlebens und der Häufigkeit des eigenen Erlebens).

Darüber hinaus erwarten wir signifikante Interkorrelationen zwischen den vier Erlebensvariablen bei den positiv-valenten Emotionen: Die Variablen Valenz, Intensität, Häufigkeit des eigenen und Häufigkeit des fremden Erlebens sollten jeweils untereinander signifikant positiv korrelieren. Dies entspricht unserer Ausgangsüberlegung, wonach diese erlebensrelevanten Dimensionen im semantischen Gedächtnis als zusammengehörig betrachtet werden und eine kohärente Struktur bilden.

Bei den *negativ-valenten Emotionen* erwarten wir, dass die Typikalität der entsprechenden Emotionsbegriffe (d.i. diejenige von Emotionsbegriffen wie Angst, Ärger, Ekel usw. sowie diejenige von Unterkategorien der Basisniveau-Emotion „Ärger“) signifikant positiv mit den Erlebensvariablen Valenz, Intensität, Häufigkeit eigenen Erlebens und Häufigkeit fremden Erlebens korreliert. Zusätzlich nehmen wir an, dass die Variable der „sozialen Unerwünschtheit“ signifikant negativ mit dem Typikalitätsrating sowie mit den Erlebensvariablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und „Typische Intensität“ korreliert: Je sozial unerwünschter eine Emotion, desto seltener und weniger intensiv erlebt sollte sie erinnert werden.

Bezüglich möglicher signifikanter Interkorrelationen zwischen den vier Erlebensvariablen formulieren wir keine expliziten Hypothesen.

#### 6.4 Überblick über die Studien 1 bis 6

In der Studie 1 zählten unsere Informanten Beispiele für die Oberkategorie „Gefühl“ auf; aus den so erhaltenen Basiskategorien wurden 42 Zielemotionen für die weiteren Analysen ausgewählt.

In der Studie 2 wurde der korrelative Zusammenhang zwischen den fünf Emotionsdimensionen untereinander sowie jeweils mit dem Typizitätsrating von 21 dieser 42 Zielemotionen geprüft. In Studie 3 erfolgte dieselbe Prüfung für die restlichen 21 Zielemotionen bei einer anderen Stichprobe.

Die Studie 4 ist eine Replikation der Studie 2 anhand einer neuen Stichprobe.

In den Studien 5 und 6 analysierten wir, ob bzw. inwieweit sich diese Zusammenhänge zwischen den sechs Variablen auch beim nächst-niedrigen (unteren) Niveau in der vertikalen Hierarchie von Emotionskategorien, nämlich bei Unterkategorien der Emotionskonzepte *Liebe* (Studie 5) und *Ärger* (Studie 6) finden lassen<sup>4</sup>.

In allen Studien waren unsere Untersuchungsteilnehmer (Lehramts-)Studierende an der Universität Oldenburg, die freiwillig und ohne Bezahlung teilnahmen.

##### 6.4.1 Studie 1: Freie Auflistung von Beispielen für die Kategorie "Gefühl" (Exemplar-Produktion)

Unsere Untersuchungsteilnehmer (N = 202, Alter AM = 23,5; 133 weiblich) wurde die Oberkategorie „Gefühl“ vorgegeben und sie wurden gebeten, Mitglieder dieses Konzepts aufzulisten. Zusätzlich wurden sie aufgefordert, Beispiele für die Emotionen *Liebe* und *Ärger* zu generieren. Die Instruktion lautete (ähnlich wie bei Fehr & Russell, 1984, Studie 1):

„Wir untersuchen, welche Beispiele zu einer allgemeinen Kategorie gehören. Wir geben Ihnen die Kategorie vor und Sie nennen uns Beispiele dafür. Wenn wir Ihnen z.B. die Kategorie „Möbel“ vorgeben, könnten Sie u.a. folgende Beispiele geben: Tisch, Sessel, Sofa, Stuhl, Lampe, Schrank usw.“

Nun bitten wir Sie, so viele Beispiele für die Kategorie *Gefühl* aufzulisten, wie Ihnen

innerhalb von zwei Minuten einfallen. Bitte fangen Sie jetzt an.“

(Nach Ablauf der zwei Minuten:)

„Wir bitten Sie jetzt, uns so viele Beispiele für die Kategorie *Liebe* aufzuschreiben, wie Ihnen innerhalb von einer Minute einfallen. Bitte fangen Sie jetzt an.“

(Nach Ablauf dieser Minute:)

„Und nun bitten wir Sie zum Schluss, uns so viele Beispiele für die Kategorie *Ärger* aufzulisten, wie Ihnen innerhalb von einer Minute einfallen. Bitte fangen Sie an.“

Syntaktische Varianten wurden bei der Auszählung der Items ignoriert. Unsere Informanten zählten insgesamt 278 verschiedene Items für die Kategorie "Gefühl" auf, wovon 126 jeweils nur von einem Befragten genannt wurden. Jeder Befragte erzeugte im Durchschnitt 10,94 Beispiele. Die Split-Half-Reliabilität für die 6 jeweils häufigst genannten Exemplare betrug  $r_s = .84$ ,  $p = .05$ .

Von den 152 nicht-idiosynkratischen Items (vgl. Tab. 1) wählten wir 42 als Zielemotionen aus, die wir in weiteren Studien verwendeten. Dabei wurden folgende Auswahlkriterien benutzt: Es mussten Emotionswörter sein, die von mindestens zwei Personen genannt worden waren; sie sollten einen breiten Bereich der Nennungshäufigkeiten abdecken (s.a. Fehr & Russell, 1984); und die Emotionswörter sollten möglichst *verschiedene* Emotionstypen repräsentieren (s. dazu Mees, 1991).

*Nebenbei:* Es überrascht, wie vergleichsweise selten Körpergefühle wie z.B. „Durst“, „Wärme“, „Kälte“ usw. genannt werden!

## 6.4.2 Studien 2 - 4: Korrelate der Typikalität von 42 Zielemotionen

In der Studie 2 wurde geprüft, ob bzw. wie hoch die 5 Erlebensvariablen der Emotionen untereinander sowie mit dem Typikalitätsrating von 21 Emotionsbegriffen korrelieren und welche dieser Variablen sich als bester Prädiktor der Typizitätseinschätzung erweist. In Studie 3 erfolgte dieselbe Prüfung bei einer anderen Stichprobe und anhand der restlichen 21 Emotionsbegriffe aus dem Pool der 42 ausgewählten Zielemotionen.

Die Studie 4 ist eine Wiederholung der Studie 2 mit einer neuen Stichprobe.

### 6.4.2.1 Methode

Die in der freien Auflistung gewonnene Liste mit 42 Emotionswörtern wurde nach Zufall halbiert. Je eine Hälfte wurde in Studie 2 (bzw. 4) und in Studie 3 von unterschiedlichen Untersuchungsteilnehmern bearbeitet.

Den Teilnehmern der Studie 2 (N = 117; AM Alter = 24,3 Jahre; 70 weiblich) und den Teilnehmern der Studie 4 (N = 37; AM Alter = 23,2 Jahre; 27 weiblich) wurden folgende 21 Emotionswörter vorgelegt: *Abneigung, Ärger, Angst, Befriedigung, Begeisterung, Bewunderung, Dankbarkeit, Eifersucht, Ekel, Empörung, Enttäuschung, Erleichterung, Freude, Hoffnung, Liebe, Mitfreude, Mitleid, Neid, Panik, Selbstärger* und *Selbstwertgefühl*.

Tab. 1: Freie Auflistung von Beispielen der Kategorie "Gefühl"

Liebe (179)	Freundschaft (6)	Selbstärger (3)
Haß (135)	Spass (6)	Selbstwertgefühl (3)
Angst (133)	Schuld (6)	Ruhe (3)
Freude (122)	Panik (6)	Durst (3)
Wut (118)	Leidenschaft (6)	Anerkennung (2)
Trauer (115)	Sicherheit (6)	Erregung (2)
Ärger (112)	Stress (6)	Rührung (2)
Glück/-sgefühl (75)	Mitgefühl (5)	Fürsorge (2)
Zuneigung (40)	Verwirrung (5)	lustig sein (2)
Neid (40)	Verachtung (5)	Nähe (2)
Eifersucht (38)	Neugier (5)	Verbundenheit (2)
Zorn (36)	Unzufriedenheit (5)	Betroffenheit (2)
Frustration (31)	Aufregung (5)	innere Zerissenheit (2)
Geborgenheit (30)	Leere (5)	Trotz (2)
Mitleid (27)	Vertrautheit (5)	Weinen (2)
Abneigung (23)	Beklemmung (5)	Hochachtung (2)
Zufriedenheit (23)	Hunger (5)	Abhängigkeit (2)
Furcht (23)	Empörung (5)	Verlassenheit (2)
Schmerz (23)	Ohnmacht (5)	Verlangen (2)
Verzweiflung (22)	Entspannung (5)	Entmutigung (2)
Einsamkeit (21)	Abscheu (5)	Distanz (2)
Aggression (19)	Verbitterung (4)	Leichtigkeit (2)
Unsicherheit (19)	Zuversicht (4)	Verlegenheit (2)
Traurigkeit (18)	Ehrfurcht (4)	Empathie (2)
Enttäuschung (17)	Entzücken (4)	Erwartung (2)
Sehnsucht (17)	Leid (4)	Überschwang (2)
Lust/-gefühl (17)	Zweifel (4)	Freiheit (2)
Wärme (17)	Erschöpfung (4)	Erfüllung (2)
Gleichgültigkeit (16)	Schadenfreude (4)	sauer sein (2)
Ekel (16)	Dankbarkeit (4)	Bedrücktheit (2)
Scham (16)	Übermut (4)	Gram (2)
Kälte (14)	Mißtrauen (4)	Harmonie (2)
Vertrauen (13)	Ablehnung (4)	Hochstimmung (2)
Fröhlichkeit (12)	Erleichterung (4)	Hoffnungslosigkeit (2)
Stolz (12)	Respekt / Achtung (4)	Hemmung (2)
Depression (11)	Rache (4)	Gefühllosigkeit (2)
Sorge (11)	Befriedigung (4)	Interesse / Interessiertheit (2)
Langeweile (10)	Selbstmitleid (4)	Optimismus (2)
Melancholie (10)	Stärke (4)	Bedauern (2)
Kummer (10)	Anspannung (4)	Sättigung/-sgefühl (2)
Euphorie (9)	Nachdenklichkeit (4)	Groll (2)
Hoffnung (9)	Heimweh (4)	Unruhe (2)
Zärtlichkeit (9)	Bewunderung (3)	Selbstsicherheit (2)

Müdigkeit (9)	Heiterkeit (3)	Dazugehörigkeitsgefühl (2)
Verliebtheit (9)	Frohsinn (3)	Sinnlichkeit (2)
Unbehagen (9)	Ekstase (3)	Sex / Sexualität (2)
Hilflosigkeit (8)	Angeregt sein, Fröhlichsein (3)	Kraft (2)
Ausgeglichenheit (7)	Mitfreude (3)	Missmut (2)
Niedergeschlagenheit (7)	Entsetzen (3)	Überraschung (2)
Begeisterung (7)	Demut (3)	Kränkung (2)
Nervosität (7)	Unmut (3)	Gemeinsamkeitsgefühl (2)
Wohlgefühl (7)	Lachen (3)	Unausgeglichenheit (2)
Vorfreude (6)	Lustlosigkeit (3)	Schwäche (2)
Mut (6)	Resignation (3)	

N = 202; Nennungshäufigkeit in Klammern

Den Teilnehmern der Studie 3 (N = 50; AM Alter = 23,7 Jahre; 32 weiblich) wurden folgende 21 Emotionswörter vorgelegt: Entzücken, Furcht, Glücksgefühl, Groll, Hass, Hochachtung, Kummer, Rührung, Scham, Schadenfreude, Schuldgefühl, Selbstmitleid, Stolz, Trauer, Verachtung, Verliebtsein, Verzweiflung, Wut, Zufriedenheit, Zuneigung und Zuversicht.

Die Teilnehmer der drei Studien erhielten folgende Instruktion:

Mit diesem Fragebogen soll untersucht werden, welche Gefühle Sie bisher wie häufig und wie intensiv erlebt haben.

Geben Sie bitte zunächst bei jedem der nachfolgenden Begriffe an:

- a) Ob – bzw. in welchem Grade – es sich jeweils um ein *Gefühlswort* handelt; nehmen Sie bitte eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“: Dabei ist „1 = überhaupt nicht“, „2 = wahrscheinlich nicht“, „3 = möglich“, „4 = wahrscheinlich“ und „5 = eindeutig ja“. Nur die Begriffe, die Sie hierbei zwischen „3“ und „5“ eingestuft haben, sollen im Folgenden weiter von Ihnen beurteilt werden.
- b) Für diejenigen Begriffe, die Sie mit mindestens „3“ beurteilt haben, gilt als Nächstes: Bitte schätzen Sie ein, *wie oft Sie persönlich das mit dem jeweiligen Wort bezeichnete Gefühl bereits erlebt haben*. Wenn Sie also der Meinung sind, dass z.B. „Abneigung“ ein Gefühl bezeichnet, so stufen Sie bitte ein, wie oft Sie dieses Gefühl bereits erlebt haben. Auch hier nehmen Sie bitte eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“; dabei ist „1 = noch nie“, „2 = selten“, „3 = mittelmäßig oft“, „4 = oft“ und „5 = sehr oft“.
- c) Schätzen Sie bitte als Nächstes ein, *wie oft Sie Zeuge gewesen sind* – sei es in der Realität oder im Kino/Fernsehen/Theater – *dass andere Personen dieses Gefühl erlebt haben*. Nehmen Sie bitte auch hier eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“: „1 = noch nie“, „2 = selten“, „3 = mittelmäßig oft“, „4 = oft“ und „5 = sehr oft“.
- d) Als Nächstes geben Sie bitte an, mit welcher *typischen Intensität* Sie persönlich das jeweilige Gefühl erlebt haben. Auch hier nehmen Sie bitte eine Einstufung vor zwischen „1 = kaum bemerkbar“, „2 = schwach“, „3 = mittelmäßig“, „4 = stark“ und „5 = sehr stark“.

- e) Zum Schluss geben Sie nun bitte an, wie *unangenehm* bzw. *angenehm* das jeweilige Gefühl für Sie ist bzw. gewesen ist. Nehmen Sie hier bitte eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“: „sehr unangenehm“, „2 = unangenehm“, „3 weder-noch“, „4 = angenehm“ und „5 = sehr angenehm“. Bitte vergeben Sie nur *ganze* Zahlen!

(Nur bei dieser Frage nach der Valenz des jeweiligen Gefühls wurde in den Studien 3 und 4 eine breitere Skala verwendet, die eine Einstufung zwischen „1“ und „10“ ermöglichte: Von „1 = außerordentlich unangenehm“, „2 = sehr unangenehm“, „3 = ziemlich unangenehm“, „4 = etwas unangenehm“, „5 = eher unangenehm“, „6 = eher angenehm“, „7 = etwas angenehm“, „8 = ziemlich angenehm“, „9 = sehr angenehm“ bis „10 = außerordentlich angenehm“. Dies sollte die Varianz möglicher Antworten vergrößern helfen.)

In dieser Instruktion wurde also unterschieden zwischen *Gefühlswort* und bestimmten *Dimensionen des Erlebens* des mit dem jeweiligen Wort bezeichneten *Gefühls* (Häufigkeit des eigenen und des fremden Erlebens; typische Intensität; Valenz).

Bei der Einstufung der Typikalität, d.h. ob bzw. in welchem Grade ein Begriff ein Gefühlswort bezeichnet - (a) - wurden nur jene Begriffe, die von den Informanten mit mindestens „3“ als (mögliches) Gefühlswort eingestuft worden sind, in die Analysen des Zusammenhangs mit den entsprechenden Emotionsparametern aufgenommen. Es entfielen also jene Bezeichnungen, die von den Teilnehmern *nicht* als Gefühlswort eingestuft worden waren. Dies aus naheliegenden Gründen: Ein Begriff, der nach Meinung der jeweiligen Befragten *kein Gefühlswort* darstellt, kann auch nicht zur Beurteilung eines mit diesem Wort bezeichneten *Gefühls* verwendet werden.

#### 6.4.2.2 Ergebnisse

Nach dem arithmetischen Mittel der Valenz wurden in jeder Stichprobe zwei Untergruppen von Emotionsbegriffen gebildet, nämlich positiv-valente bzw. negativ-valente.

In der *Studie 2* waren dies die zehn *positiv-valenten Emotionen* (AM > 3,0): Liebe (AM = 4,82), Freude (4,80), Erleichterung (4,53), Befriedigung (4,51), Begeisterung (4,46), Mitfreude (4,10), Hoffnung (3,96), Selbstwertgefühl (3,93), Dankbarkeit (3,75) und Bewunderung (3,45). Die elf *negativ-valenten Emotionen* (AM < 3,0) waren Panik (AM = 1,29), Angst (1,40), Enttäuschung (1,50), Ekel (1,50), Eifersucht (1,57), Neid (1,73), Selbstärger (1,87), Ärger (2,03), Abneigung (2,10), Empörung (2,43) und Mitleid (2,44). Jede Emotion wurde also eindeutig entweder als positiv- oder als negativ-valent eingestuft.

In der *Studie 3* wurden folgende 9 Emotionen als eindeutig *positiv-valent* beurteilt (AM > 6,0): Glücksgefühl (AM = 9,56), Verliebtsein (9,38), Zuneigung (8,82), Zufriedenheit (8,54), Zuversicht (8,26), Entzücken (7,98), Stolz (7,90), Hochachtung (6,71) und Rührung (6,17). Ferner ergaben sich elf eindeutig *negativ-valente Emotionen* (AM < 5,0), nämlich Verzweiflung (1,68), Schuldgefühl (1,80), Furcht (1,92), Trauer (2,29), Scham (2,33), Kummer (2,38), Hass (2,74), Groll (3,51), Verachtung (3,57), Selbstmitleid (3,59) und Wut (3,85).

Die Emotion *Schadenfreude* erhielt interessanterweise eine Valenzeinstufung von 5,59, sie ist daher weder als positiv-valent noch als negativ-valent einzustufen. Dies bedeutet natürlich nicht, dass sie als „neutral“ zu betrachten ist, sondern im Gegenteil: Ihr Erleben wird als sehr ambivalent bewertet. Da die Beurteilung dieser Emotion weder eindeutig positiv noch eindeutig negativ ausfiel, wurde sie aus der weiteren Analyse ausgeschlossen.

In der *Studie 4* wurden die folgenden zehn Emotionen klar als *positiv-valent* beurteilt ( $AM < 6,0$ ): Liebe ( $AM = 9,68$ ), Freude (9,41), Begeisterung (8,89), Erleichterung (8,81), Befriedigung (8,38), Selbstwertgefühl (8,37), Mitfreude (8,14), Hoffnung (7,83), Bewunderung (7,29) und Dankbarkeit (7,25).

Dieses Ergebnis repliziert das entsprechende Resultat bei der Studie 2 ( $r_s = .92$ ).

Die folgenden Emotionen wurden eindeutig ( $AM < 5,0$ ) als *negativ-valent* eingestuft:

Panik ( $AM = 1,70$ ), Ekel (1,86), Angst (1,89), Eifersucht (2,30), Enttäuschung (2,38), Selbstärger (2,67), Neid (2,94), Ärger (3,18), Empörung (3,54), Abneigung (3,71) und Mitleid (4,12).

Auch hier wurden die entsprechenden Ergebnisse der Studie 2 repliziert ( $r_s = .92$ ).

In der Studie 2 lagen die Typikalitäts-Mittelwerte aller 21 Items über dem 3. Quartil (= 3,75), was Fehr (1988, p. 564) als empirisches Kriterium eines „zentralen“ Mitglieds einer Kategorie vorschlägt. Dabei erhielten die Items „Liebe“ ( $AM = 4,91$ ) und „Angst“ (4,87) die höchsten Typikalitätsratings. Die Typikalitätsrangreihe korrelierte hoch positiv ( $r_s = .82$ ;  $p < .01$ ) mit der Häufigkeitsrangreihe dieser Emotionswörter (Tabelle 1).

Die Typikalitäts-Mittelwerte der 19 verbliebenen Items in Studie 3 (ohne „Schadenfreude“) lagen ebenfalls über dem 3. Quartil; eine Ausnahme bildete „Hochachtung“ (mit einem Wert von 3,04): Viele Pbn betrachteten „Hochachtung“ offensichtlich nicht als „typisches Gefühl“; daher wurde diese Emotion aus der weiteren Analyse herausgenommen, in der dann noch 8 positiv-valente Emotionen verblieben. Die Items „Glücksgefühl“ (4,96) sowie „Trauer“ (4,86) erhielten in der Studie 3 die höchsten Typikalitätsratings.

Auch bei der Studie 4 lagen die Typikalitäts-Mittelwerte aller 21 Emotionswörter über dem dritten Quartil; die Emotionswörter „Liebe“ (4,97), „Angst“ und „Eifersucht“ (je 4,95) erhielten die höchsten Werte bei der Typikalitätseinstufung. Die Rangreihe der Typizitätsschätzung dieser 21 Emotionsbegriffe korrelierte ebenfalls signifikant positiv ( $r_s = .85$ ;  $p < .01$ ) mit der Häufigkeitsrangreihe dieser Emotionswörter (Tab. 1).

Diese hohen korrelativen Zusammenhänge zwischen Produktions- und Typizitätsmaßen in allen drei Studien (2 bis 4) entsprechen den üblichen Befunden in der Prototypikalitätsforschung (vgl. Morger, 2000, S. 20).

*Zusätzlich* wurde überprüft, ob die Variablen der „Häufigkeit des eigenen Erlebens“ bei den positiven und den negativen Emotionen positiv korrelieren. Dieselben Analysen wurden auch im Hinblick auf die „Häufigkeit fremden Erlebens“ und die „typische Intensität“ durchgeführt.



Die Spearman-Rangkorrelationen zwischen den zehn positiven und den elf negativen Emotionen in der *Studie 2* waren jeweils signifikant. Bei der Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“ korrelierten die Einstufungen positiver und negativer Emotionen mit  $r = .37$  ( $p < .001$ ); bei der „typischen Intensität“ mit  $r = .45$  ( $p < .001$ ), und bei der Häufigkeit fremden Erlebens mit  $r = .61$  ( $p < .001$ ).

Es ergaben sich folgende Mittelwerte:

Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“:	AM positiver Emotionen: 3,54 AM negativer Emotionen: 3,03 ( $t = 9,30$ ; $p < .001$ , sehr signifikant)
Variable „Häufigkeit fremden Erlebens“:	AM positiver Emotionen: 3,40 AM negativer Emotionen: 3,45 (Der Unterschied ist nicht signifikant.)
Variable „Typische Intensität“:	AM positiver Emotionen: 3,83 AM negativer Emotionen: 3,49 ( $t = 6,60$ ; $p < .001$ , sehr signifikant)

Ähnliche Ergebnisse traten bei den analogen Prüfungen bei der *Studie 4* auf: Die Einstufung der zehn positiven und elf negativen Emotionen korrelierte bei der Variable der „Häufigkeit eigenen Erlebens“ mit  $r = .63$  ( $p < .01$ ), bei der Variable „Häufigkeit fremden Erlebens“ mit  $r = .59$  ( $p < .01$ ) und bei der Variable der „Typischen Intensität“ mit  $r = .70$  ( $p < .01$ ).

Bei der Studie 4 ergaben sich folgende Mittelwerte:

Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“:	AM positiver Emotionen: 3,81 AM negativer Emotionen: 3,12 ( $t = 5,68$ ; $p < .001$ , sehr signifikant)
Variable „Häufigkeit fremden Erlebens“:	AM positiver Emotionen: 3,67 AM negativer Emotionen: 3,56 (Der Unterschied ist nicht signifikant.)
Variable „Typische Intensität“:	AM positiver Emotionen: 3,98 AM negativer Emotionen: 3,67 ( $t = 3,30$ ; $p = .02$ , signifikant)

Auch bei der *Studie 3* waren ähnliche Resultate zu verzeichnen: Die Spearman-Rangkorrelationen zwischen den Einstufungen der acht positiven Emotionen und den Einstufungen der elf negativen Emotionen war hoch signifikant positiv bezüglich der Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“ ( $r = .45$ ;  $p = .001$ ), für die Variable „Typische Intensität“ ( $r = .54$ ;  $p < .001$ ) sowie bei der Variablen der „Häufigkeit fremden Erlebens“ ( $r = .50$ ;  $p < .001$ ). Bei der Studie 3 ergaben sich folgende Mittelwerte:

Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“:	AM positiver Emotionen: 3,57 AM negativer Emotionen: 3,02 ( $t = 6,29$ ; $p < .001$ , sehr signifikant)
---	---

Variable „Häufigkeit fremden Erlebens“: AM positiver Emotionen: 3,59  
 AM negativer Emotionen: 3,55  
 (Der Unterschied ist nicht signifikant.)

Variable „typische Intensität“: AM positiver Emotionen: 3,88  
 AM negativer Emotionen: 3,72  
 ( $t = 2,25$ ;  $p = .03$ , signifikant)

(Zur Interpretation dieser letzten Ergebnisse s. 4.5: Diskussion.)

### Studien 2 und 3: Korrelationsmatrizen bei den positiv-valenten Emotionen

Die Korrelationsmatrizen zwischen den Mittelwerten (Item-Mittelwerte über alle Personen) der fünf Variablen und der abgeleiteten Variable der sozialen Erwünschtheit (also der Differenz zwischen fremder und eigener Häufigkeit) bei den *positiv-valenten Emotionen* werden für die beiden Studien 2 und 3 in Tabelle 2 wiedergegeben.

Tab. 2: *Spearman-Rang-Korrelationen der Mittelwerte der Emotionen positiver Valenz (Studie 2: N = 117 und Studie 3: N = 50)*

	Item	1	2	3	4	5	6
1.	Typikalität	-----	.48	.67*	.83**	.90**	.38
2.	Häufigkeit eigenen Erlebens	.57	-----	.78**	.72*	.66*	.08
3.	Häufigkeit fremden Erlebens	.75*	.84**	-----	.85**	.75**	.50
4.	Typische Intensität	.79**	.81**	.92**	-----	.87**	.41
5.	Valenz	.72*	.81**	.90**	.90**	-----	.30
6.	Soziale Erwünschtheit (= Differenz zwischen 3 u. 2)	.38	-.40	-.01	.00	-.17	-----

\*\*  $p < .001$ ; \*  $p < .05$ ; einseitig

Zellen oberhalb der Diagonalen: Studie 2 (10 positiv-valente Emotionen)

Zellen unterhalb der Diagonalen: Studie 3 (8 positiv-valente Emotionen)

In beiden Studien waren bis auf die (jeweils knapp nicht-signifikante) Korrelation zwischen den Variablen 1 - „Typikalität“ - und 2 - „Häufigkeit eigenen Erlebens“ – alle anderen neun Korrelationen zwischen den Variablen 1 bis 5 signifikant, davon sechs (Studie 2) bzw. sieben (Studie 3) hoch signifikant. Es ergaben sich somit hoch-signifikante Zusammenhänge zwischen den vier Parametern des Emotionserlebens (Variablen 2 – 5). Ferner korrelierten drei dieser vier Variablen signifikant positiv mit der Typikalitätseinstufung (Variable 1). Es zeigten sich also eindeutige korrelative Zusammenhänge zwischen den Erlebensdimensionen der Emotionen auf der einen Seite und dem Rating der Typikalität des entsprechenden Emotionsbegriffs auf der anderen Seite. Dagegen

blieben (wie erwartet) in beiden Studien alle Korrelationen zur Variable der sozialen Erwünschtheit nicht-signifikant.

### Studien 2 und 3: Korrelationsmatrizen bei den negativ-valenten Emotionen

Bei den Korrelationen zwischen den Mittelwerten der Variablen bei den jeweils elf *negativ-valenten Emotionen* ergab sich ein differenzierteres Muster:

Tab. 3: *Spearman-Rang-Korrelationen der Mittelwerte der Emotionen negativer Valenz (Studie 2: N = 117 und Studie 3: N = 50)*

	Item	1	2	3	4	5	6
1.	Typikalität	-----	.13	.74**	.30	-.41	.00
2.	Häufigkeit eigenen Erlebens	.43	-----	.32	.74**	.52	-.76**
3.	Häufigkeit fremden Erlebens	.67*	.61*	-----	.30	-.07	.15
4.	Typische Intensität	.83**	.63*	.84**	-----	-.10	-.76**
5.	Valenz	-.37	-.19	-.07	-.36	-----	-.15
6.	Soziale Unerwünschtheit (= Differenz zwischen 3 u. 2)	.05	-.62*	.17	-.06	.22	-----

\*\*  $p < .001$ ; \*  $p < .05$ ; einseitig

Zellen oberhalb der Diagonalen: Studie 2 (11 negativ-valente Emotionen)

Zellen unterhalb der Diagonalen: Studie 3 (11 negativ-valente Emotionen)

In der *Studie 2* korrelierte die Typikalität negativ-valenter Emotionskonzepte signifikant positiv ( $r = .74$ ) mit der Variable der „fremden Häufigkeit“: Je typischer eine negativ-valente Emotion eingestuft wurde, desto größer war die Häufigkeit, mit der die Befragten diese Emotion dem Erleben anderer Personen zuschreiben.

Die Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“ korrelierte – wie erwartet – negativ mit der Variable der sozialen Unerwünschtheit von Emotionen ( $r = -.76$ ): Je unerwünschter eine Emotion ist (also je größer die Differenz zwischen der Häufigkeit des fremden und des eigenen Erlebens dieser Emotion), desto seltener wird diese Emotion selbst erlebt. Ferner korreliert auch die Variable der „typischen Intensität“ negativ ( $r = -.76$ ) mit der sozialen Unerwünschtheit negativ-valenter Emotionen: Je unerwünschter eine negativ-valente Emotion ist, desto geringer ist die typische Intensität, mit der man sie erlebt. Gleichzeitig korrelieren die beiden Variablen der „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und der erlebten „typischen Intensität“ signifikant positiv ( $r = .74$ ): Je häufiger eine negativ-valente Emotion selbst erlebt wird, desto größer ist ihre typische Intensität.

In *Studie 3* sind sechs der fünfzehn Korrelationen signifikant, zwei davon (zwischen den Variablen 4 und 1 einerseits sowie zwischen den Variablen 4 und 3 andererseits) sogar sehr signifikant ( $p < .001$ ). Von den vier signifikanten Beziehungen in Studie 2 wieder-

holen sich hier drei Relationen: zwischen den Variablen 1 und 3 ( $r = .67$ ), den Variablen 2 und 4 ( $r = .63$ ) und zwischen den Variablen 2 und 6 ( $r = -.62$ ); die letzte Korrelation fiel erwartungsgemäß negativ aus, d.h. die „Häufigkeit des eigenen Erlebens unangenehmer Emotionen“ wird als um so geringer berichtet, je sozial unerwünschter diese Emotionen beurteilt werden.

Die Variable der Valenz (Nr. 5) korrelierte weder in Studie 2 noch in Studie 3 bei den negativ-valenten Emotionen mit irgendeiner anderen Variablen signifikant.

#### Studie 4:

Die Ergebnisse der Studie 4 gleichen denjenigen der Studie 2:

Tab. 4: Spearman-Rang-Korrelationen der Mittelwerte der nach Valenz getrennten Emotionen (Studie 4;  $N = 37$ )

	Item	1	2	3	4	5	6
1.	Typikalität	-----	.92**	.73*	.92**	.86**	.38
2.	Häufigkeit eigenen Erlebens	.45	-----	.87**	.93**	.78**	.49
3.	Häufigkeit fremden Erlebens	.72*	.45	-----	.85**	.58*	.52
4.	Typische Intensität	.41	.94**	.46	-----	.87**	.51
5.	Valenz	-.20	.46	.16	.23	-----	.32
6.	Soziale Unerwünschtheit (= Differenz zwischen 3 u. 2)	.03	-.60*	.31	-.62*	-.31	-----

\*\*  $p < .001$ ; \*  $p < .05$ ; einseitig

Zellen oberhalb der Diagonalen: 10 positiv-valente Emotionen

Zellen unterhalb der Diagonalen: 11 negativ-valente Emotionen

Bei den *positiv-valenten Emotionen* korrelieren alle vier Erlebensvariablen (Nr. 2 bis Nr. 5) signifikant-positiv mit der Variable 1 (Typikalität). Alle sechs Interkorrelationen zwischen den vier Erlebensvariablen sind signifikant positiv. Ebenfalls erwartungsgemäß ergeben sich keine signifikanten Korrelationen zwischen der Variable der „sozialen Unerwünschtheit“ und den anderen Variablen.

Auch bei den *negativ-valenten Emotionen* wiederholen sich die Ergebnisse von Studie 2: Als einzige Variable korreliert die „Häufigkeit fremden Erlebens“ (Nr. 3) signifikant positiv mit der Typikalitätseinschätzung (Nr. 1) ( $r = .72$ ).

Die Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und „Typische Intensität“ korrelieren hoch signifikant positiv miteinander ( $r = .94$ ) und jeweils signifikant negativ mit der Variable der sozialen Unerwünschtheit ( $r = -.60$  bzw.  $-.62$ ).

Auch in der Studie 4 korreliert die Variable der Valenz bei den negativ-valenten Emotionen mit keiner anderen Variable signifikant.

### 6.4.2.3 Ergebnisse der drei Studien 2 - 4 im Überblick

Die Ergebnisse dieser Studien lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Für die *positiv-valenten* Emotionen gilt:

Die vier Erlebensparameter der Gefühle (Variablen 2 – 5) stehen untereinander in enger Beziehung, d.h. sie zeigen hochsignifikante positive Interkorrelationen.

Es ergeben sich ferner eindeutige Beziehungen zwischen mindestens drei der vier Dimensionen des Erlebens zur Einschätzung der Typikalität entsprechender Gefühlsbegriffe. Lediglich die Variable „Häufigkeit des eigenen Erlebens von Gefühlen“ (Variable 2) korreliert in den Studien 2 und 3 knapp nicht-signifikant mit der Typikalität (Variable 1).

Für die *negativ-valenten* Emotionen gilt dagegen:

Nur wenige Korrelationen erweisen sich in den drei Studien gleichermaßen als signifikant. Interpretierbar ist hier vor allem der Zusammenhang zwischen der Typikalitätseinstufung und der Variable der „fremden Häufigkeit“, der in allen drei Stichproben statistisch signifikant ausfiel. In allen drei Stichproben korrelierten die Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und „typische Intensität“ signifikant positiv; die Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“ korrelierte in allen drei Studien ferner signifikant negativ mit der Variablen der „sozialen Unerwünschtheit“: Je unerwünschter eine Emotion, desto seltener wird sie erlebt. Die Variable „typische Intensität“ korrelierte in zwei der drei Studien (in den Studien 2 und 4) ebenfalls signifikant negativ mit der Variable der sozialen Unerwünschtheit.

Im Gegensatz zu den positiv-valenten Emotionen stehen bei den negativ-valenten Emotionen nicht alle Erlebensparameter untereinander in enger Beziehung. Es fällt v.a. auf, dass die Variable der Valenz (Nr. 5) in allen drei Stichproben mit keiner einzigen anderen Variable signifikant korrelierte. Die Variable der Valenz ist hier also eine isolierte Variable (vgl. 4.5).

Darüber hinaus korrelierte die „Häufigkeit des eigenen Erlebens positiver Emotionen“ signifikant positiv mit der „Häufigkeit des eigenen Erlebens negativer Emotionen“; dasselbe traf bei den Variablen „Häufigkeit fremden Erlebens“ und „Typische Intensität“ zu. Ferner waren die Mittelwerte der zwei Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und „Typische Intensität“ bei den positiven Emotionen signifikant höher als bei den negativen Emotionen; letzteres traf bei der Variable „Häufigkeit fremden Erlebens“ nicht zu.

### 6.4.3 Studie 5: Korrelate der Typikalität von 14 Arten der Liebe

In den Studien 2, 3 und 4 wurden die Beziehungen zwischen den Erlebensdimensionen der Emotionen zu den Typikalitätsratings von 42 Emotionsbegriffen sowie untereinander untersucht. Dabei ist die Oberkategorie *Gefühl*, die in Bezug auf die Typikalität der

42 Begriffe beurteilt werden sollte, vergleichsweise abstrakt. Die meisten der 42 Emotionsbegriffe sind vermutlich auf dem sogenannten mittleren oder Basisniveau der vertikalen Gliederungsdimension semantischer Begriffe anzusiedeln. Zumindest sind sie von den Befragten auf die Bitte nach Nennung von Beispielen für *Gefühl* genannt worden.

In den beiden folgenden Studien (5 und 6) wurde nun geprüft, ob sich die bisherigen Resultate auch bei weniger abstrakten Emotionsbegriffen replizieren lassen. Die Untersuchungen erfolgten an einem prototypischen Beispiel für eine *positiv-valente Emotion*, nämlich *Liebe*, und einem prototypischen Beispiel für eine *negativ-valente Emotion*, nämlich *Ärger*. In den Studien 5 und 6 sollte also geprüft werden, ob die bisher erhaltenen Ergebnisse auch bei zwei prominenten und prototypischen Einzelemotionen gelten. Beides (*Liebe* und *Ärger*) sind zudem Emotionen, die bereits Gegenstand entsprechender Untersuchungen von Vertretern des „radikalen“ Prototypenansatzes gewesen sind (Fehr, 1988; 1994; Fehr & Russell, 1991; Russell & Fehr, 1994).

### 6.4.3.1 Methode

#### Phase 1

Bei der freien Auflistung von Gefühlen (s. Studie 1) hatten wir unsere Informanten auch darum gebeten, zusätzlich zur Nennung von Beispielen für die Kategorie „Gefühl“ alle Arten der *Liebe* aufzuschreiben (sowie alle Arten des *Ärgers*, siehe Studie 6), die ihnen (innerhalb von einer Minute) einfielen. Bei der Zusammenfassung der Antworten wurden syntaktische Varianten sowie Bedeutungsvarianten (z.B. „platonische *Liebe*“ und „geistige *Liebe*“; oder „erotische *Liebe*“ und „leidenschaftliche *Liebe*“) als identische Antworten behandelt.

Für die Emotionskategorie *Liebe* (Studie 5) wurden insgesamt 142 Items genannt, von denen 78 von mehr als einer Person aufgelistet wurden. Jeder Teilnehmer nannte im Durchschnitt 5,78 Arten der *Liebe*. Drei Personen nannten keine Unterkategorien der *Liebe*.

Diese 78 Items sowie ihre Nennungshäufigkeit werden in der Tabelle 5 aufgeführt.

Wie man der Tabelle 5 entnehmen kann, unterscheiden sich die so generierten Arten der *Liebe* erheblich in ihrer Häufigkeit. *Geschwisterliebe* wird von 44 % aller Probanden genannt, dagegen werden 64 Beispiele nur von jeweils einer Person erwähnt. Es fällt auf, dass viele Beispiele sich eher auf Merkmale der *Liebe* (z.B. *Vertrauen*, *Sehnsucht* usw.) beziehen als auf wirkliche Arten der *Liebe*.

Aus der in Tabelle 5 angeführten Auflistung wurden 15 Arten der *Liebe* zur weiteren Analyse ausgewählt. Dabei wurden Arten der *Liebe* aufgenommen, die mit hoher, mittlerer und niedriger Häufigkeit genannt worden waren, um eine große Bandbreite von Antworten abzudecken. Auch wurden nur Arten der *Liebe* berücksichtigt, die (a) einen interpersonalen Charakter haben (womit Untertypen wie etwa „*Liebe* zur Natur“ ausgeschlossen wurden, vgl. auch Fehr, 1994, Studie 1) und die (b) wirkliche Arten und nicht nur Merkmale der *Liebe* sind (womit etwa „*Vertrauen*“ und „*Sehnsucht*“ ausgeschlossen wurden).

Tab. 5: *Freie Auflistung von Arten der Liebe*

Geschwisterliebe (89)	Geborgenheit (9)	Eheliche Liebe (3)
Elternliebe (79)	Liebe zur Heimat (8)	Nähe (3)
Haßliebe (61)	kameradschaftliche Liebe (7)	Die große Liebe (3)
Platonische Liebe (60)	Heterosexuelle Liebe (7)	Zweisamkeit (3)
Tierliebe (58)	Abhängige Liebe (6)	Wahre Liebe (3)
Partnerliebe (56)	Liebelei (6)	Bedingungslose Liebe (3)
Mutterliebe (55)	Wärme (6)	Verständnis (3)
Freundschaft (54)	Verzweifelte Liebe (5)	Agape (2)
Sexuelle Liebe (53)	Glück (5)	Schmetterlinge im Bauch (2)
Kindesliebe (46)	Liebeskummer (5)	Verbundenheit (2)
Nächstenliebe (44)	Lust (5)	Hingabe (2)
Erotische Liebe (31)	Liebe zur Menschheit (5)	Zusammengehörigkeitsgefühl (2)
Selbstliebe (30)	Schwesterliebe (5)	Affenliebe (2)
Verliebtsein (22)	Tiefe Liebe (4)	Küssen (2)
Zuneigung (20)	Erste Liebe (4)	Liebe zu Schönem (2)
Homosexuelle Liebe (19)	Freude (4)	Liebe zum Detail (2)
Vaterliebe (17)	Mögen (4)	Spielerische Liebe (2)
Liebe zur Natur (13)	Sehnsucht (4)	Besitzergreifende Liebe (2)
Liebe zu Dingen (12)	Feindesliebe (4)	Vorliebe (2)
Romantische Liebe (12)	Liebe zum Hobby (4)	Respektvolle Liebe (2)
Zärtlichkeit (12)	Liebe zum Leben (4)	Heimliche Liebe (2)
Vertrauen (12)	Aufopfernde Liebe (4)	Sich aufeinander verlassen können (2)
Vaterlandsliebe (11)	Unerfüllte Liebe (4)	Einssein (2)
Bruderliebe (10)	Fürsorgliche Liebe (3)	Unerwiderte Liebe (2)
Familienliebe (10)	Treue (3)	
Eifersucht (10)	Freie Liebe (3)	
Liebe zu Gott (10)	Erfüllte Liebe (3)	

N = 199; Nennungshäufigkeiten in Klammern

Folgende 15 Arten der Liebe wurden als Zielemotionen ausgewählt:

*Elternliebe, erotische Liebe, Freundschaft, Geschwisterliebe, Hassliebe, kameradschaftliche Liebe, Kindesliebe, Liebelei, Mutterliebe, Nächstenliebe, Partnerliebe, platonische Liebe, Selbstliebe, Verliebtsein und Zuneigung.*

## Phase 2

Diese 15 Typen der Liebe wurden in einer zweiten Phase einer anderen Stichprobe (N = 48; AM = 24 Jahre; 26 weiblich) zur Beurteilung ihrer Typikalität vorgelegt mit folgender Instruktion (nach Fehr & Russell, 1984, Studie 3):

In dieser Untersuchung geht es darum, was uns in den Sinn kommt, wenn wir Worte hören und verwenden. Nehmen wir z.B. das Wort „rot“. Schließen Sie Ihre Augen und stellen Sie sich ein echtes „Rot“ vor. Nun stellen Sie sich bitte ein „Orangerot“ vor, und stellen Sie sich danach ein „Purpurrot“ vor. Obwohl Sie immer noch das Orangerot oder das Purpurrot mit dem Ausdruck

„Rot“ benennen können, sind diese beiden doch nicht so *gute Beispiele* für „Rot“ (also nicht derart klare Fälle für Rot) wie das eindeutige, eigentliche „Rot“.

Denken Sie bitte daran, dass Ihre Beurteilung, ein wie gutes Beispiel etwas ist, nichts zu tun hat damit, wie sehr Sie es mögen. Sie können z.B. ein Purpurrot einem echten Rot vorziehen, aber Sie wissen dennoch, dass Letzteres das bessere Beispiel für „Rot“ ist.

Das Wort, wofür wir uns hier interessieren, ist LIEBE. Unten auf der Seite befindet sich eine Liste verschiedener Arten der Liebe.

- a) Wir möchten Sie bitten anzugeben, ein wie gutes Beispiel für LIEBE diese verschiedenen Arten der Liebe jeweils sind.

Nehmen Sie bitte eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“. Dabei ist: „1 = ein extrem schlechtes Beispiel für Liebe“, „2 = ein schlechtes Beispiel für Liebe“, „3 = ein mittelmäßiges Beispiel für Liebe“, „4 = ein gutes Beispiel für Liebe“ und „5 = ein ausgezeichnetes Beispiel für Liebe“.

- b) Als Nächstes schätzen Sie bitte ein, *wie oft Sie persönlich* die jeweilige Liebesart bereits *erlebt haben*. Auch hier nehmen Sie bitte eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“: „1 = noch nie“, „2 = selten“, „3 = mittelmäßig oft“, „4 = oft“ und „5 = sehr oft“.

- c) Schätzen Sie bitte als Nächstes ein, wie oft Sie Zeuge gewesen sind – sei es in der Realität oder im Kino/Fernsehen/Theater – dass andere Personen diese Liebesarten erlebt haben. Nehmen Sie auch hier bitte wieder eine Einstufung vor zwischen „1“ und „5“: „1 = noch nie“, „2 = selten“, „3 = mittelmäßig oft“, „4 = oft“ und „5 = sehr oft“.

- d) Als Nächstes geben Sie bitte an, mit welcher typischen Intensität Sie persönlich die jeweilige Liebesform erlebt haben.

Auch hier nehmen Sie bitte eine Einstufung vor zwischen „1 = kaum bemerkbar“, „2 = schwach“, „3 = mittelmäßig“, „4 = stark“ und „5 = sehr stark“.

- e) Zum Schluss geben Sie bitte nun an, wie unangenehm bzw. angenehm die jeweilige Liebesform für Sie ist bzw. gewesen ist. Nehmen Sie hier bitte eine Einstufung vor zwischen „1“ und „10“: „1 = außerordentlich unangenehm“, „2 = sehr unangenehm“, „3 = ziemlich unangenehm“, „4 = etwas unangenehm“, „5 = eher unangenehm“, „6 = eher angenehm“, „7 = etwas angenehm“, „8 = ziemlich angenehm“, „9 = sehr angenehm“ und „10 = außerordentlich angenehm“.

In Abänderung zur entsprechenden Instruktion bei den Studien 2 und 3 wurde hier das Wort „Gefühl“ nicht erwähnt. Dies ermöglichte, die Typikalitätswerte unabhängig von ihrer absoluten Größe zu anderen Variablen in Beziehung zu setzen.

Zudem erlaubte dies eine Prüfung, inwieweit mögliche Zusammenhänge zwischen den Erlebensdimensionen von ihrer expliziten Bezeichnung als Gefühl abhängig sind.

### 6.4.3.2 Ergebnisse

Alle Items bis auf „Hassliebe“ wurden als positiv-valent eingestuft; das Maximum erzielte dabei die *erotische Liebe* mit einem Mittelwert von 9,53, gefolgt von *Partnerliebe*



(9,13), *Freundschaft* (8,96), *Verliebtsein* (8,94), *Elternliebe* (8,25), *Zuneigung* (8,21), *Kindesliebe* (8,16), *platonische Liebe* (7,89), *kameradschaftliche Liebe* (7,72), *Mutterliebe* (7,68), *Nächstenliebe* (7,65), *Geschwisterliebe* (7,35), *Liebelei* (7,09); das Schlusslicht bei diesen positiv-valenten Typen der Liebe bildete die *Selbstliebe* (6,71).

Die *Hassliebe* wurde hingegen als negativ-valent beurteilt (AM = 3,30). Dieses Item wurde aus der weiteren Analyse ausgeschlossen, da hier nur eindeutig positiv-valente Arten der Liebe untersucht werden sollten.

Den höchsten Typikalitätswert erhielt die *Partnerliebe* (AM = 4,75) vor der *erotischen Liebe* (4,15) und der *Mutterliebe* (4,06), gefolgt von der *Elternliebe* (3,94), der *Kindesliebe* (3,93), dem *Verliebtsein* (3,83), der *platonischen Liebe* (3,44), der *Freundschaft* (3,23), der *Geschwisterliebe* (3,17), der *Nächstenliebe* (3,15), der *Zuneigung* (2,92) und der *kameradschaftlichen Liebe* (2,83); die geringsten Werte erreichten die *Hassliebe* (2,17), die *Liebelei* (2,40) sowie die *Selbstliebe* (2,63).

Die Rangreihe der Typikalitätseinstufungen dieser 14 Untertypen der Liebe (ohne Hassliebe) korrelierte signifikant mit der Rangreihe der Nennungshäufigkeit dieser Items nach Tabelle 5 ( $r_s = .60$ ,  $p < .03$ ).

Die Korrelationsmatrix zwischen den Mittelwerten der Variablen „Typizität“, „Häufigkeit des eigenen Erlebens“, „Häufigkeit des fremden Erlebens“, „typische Intensität des Erlebens“, „Valenz“ sowie der abgeleiteten Variablen der „sozialen Erwünschtheit“ bei den 14 verbleibenden positiv-valenten Arten der Liebe wird in der Tabelle 6 wiedergegeben:

Tab. 6: Spearman-Rang-Korrelationen der Mittelwerte von 14 Arten von Liebe (Studie 5: N = 48)

	Item	1	2	3	4	5	6
1.	Typikalität	-----	.43	.47*	.76**	.71**	.33
2.	Häufigkeit eigenen Erlebens		-----	.82**	.77**	.78**	.10
3.	Häufigkeit fremden Erlebens			-----	.84**	.72**	.42
4.	Typische Intensität				-----	.89**	.37
5.	Valenz					-----	.16
6.	Differenz zwischen (3) und (2)						-----

\*\*  $p < .01$ ; \*  $p < .05$ ; einseitig

Die Werte in dieser Matrix ähneln denjenigen bei den positiv-valenten Emotionen (s. Tabellen 2 bis 4): Neun der zehn Korrelationen zwischen den Variablen 1 bis 5 sind signifikant positiv, acht davon hochsignifikant positiv. Lediglich die Korrelation zwischen der „Typikalität“ und der „Häufigkeit fremden Erlebens“ ist (mit  $r = .47$ ) nur auf

dem 5%-Niveau signifikant; nur knapp nicht-signifikant ist die Korrelation zwischen der „Typikalität“ und der „Häufigkeit eigenen Erlebens“ ( $p = .06$ ).

## 6.4.4 Studie 6: Korrelate der Typikalität von 14 Arten des Ärgers

### 6.4.4.1 Methode

#### Phase 1

Bei der Auflistung von Gefühlen hatten wir die 202 Untersuchungsteilnehmer auch gebeten, alle Arten von Ärger zu nennen, die ihnen (innerhalb von einer Minute) einfielen (s. Studie 1). Zehn Befragte gaben keine einzige Unterkategorie von Ärger an. Auch hier wurden bei der Zusammenfassung der Antworten syntaktische Varianten sowie Bedeutungsvarianten (z.B. „Frustration“ und „Frustriertsein“) als identisch behandelt. Es wurden insgesamt 123 Items für die Kategorie *Ärger* genannt, von denen 61 von mehr als einer Person aufgezählt wurden.

Jeder Befragte listete im Durchschnitt 3,91 Arten des Ärgers auf. Diese 61 Items sowie ihre Nennungshäufigkeiten sind in der Tabelle 7 wiedergegeben.

Tab. 7: *Freie Auflistung von Arten des Ärgers*

Wut (135)	über Schule (6)	über Sachen (3)
Zorn (73)	Eifersucht (6)	über Politiker (3)
Haß (66)	über Nachbarn (6)	über Freunde (3)
Frustration (37)	über Familie (6)	sich aufregen (3)
Selbstärger (32)	Verärgerung (6)	Abneigung (3)
Aggression (32)	sauer sein (6)	Straßenverkehr (3)
Enttäuschung (22)	Verdruß (5)	Kränkung (3)
über andere (16)	Ungerechtigkeit (5)	Gewalt (3)
über Beziehung (15)	Groll (5)	über Eltern (3)
Neid (14)	Beleidigung (5)	Belästigung (3)
genervt sein (11)	Rache (5)	Bitterkeit (2)
Streit (10)	Jähzorn (5)	Unmut (2)
Alltagsärger (10)	Situation (5)	über Unfähigkeit (2)
Unzufriedenheit (10)	Schreien (5)	Mißgunst (2)
Empörung (9)	Grimm (4)	Mißgeschick (2)
Gereiztheit (9)	über Personen (4)	über Ignoranz (2)
über Arbeit, Beruf (9)	Behördenärger (4)	erbost sein (2)
Streß (9)	Tobsucht (3)	Auseinandersetzung (2)
Verstimmung (8)	über Chef (3)	Unpünktlichkeit (2)
in Rage sein (7)	Zerstören (3)	
Entrüstung (7)	Verachtung (3)	

N = 192; Nennungshäufigkeiten in Klammern

Wie man sehen kann, unterscheiden sich auch hier die Arten des Ärgers nach der Häufigkeit, mit der sie genannt wurden. Am häufigsten ist das Item *Wut* mit 70,3 % aller Nennungen, gefolgt von *Zorn* mit 38 % und *Hass* mit 34,4 %; ab dem vierthäufigsten Item – *Frustration* – erfolgt eine graduelle Abnahme der Nennungshäufigkeiten.

Die Zahl der Nennungen bei der Kategorie *Ärger* ist im Vergleich zur Zahl der Nennungen bei der Kategorie *Liebe* (Tabelle 5) etwas geringer.

Die Untertypen des Ärgers wurden nach denselben Kriterien ausgewählt wie die Arten der Liebe.

Die folgenden 14 Arten des Ärgers wurden ausgewählt:

*Alltagsärger, Belästigung, Empörung, Entrüstung, Frustration, Grimm, Jähzorn, Kränkung, Reizbarkeit, Sauersein, Selbstärger, Verärgerung, Verdruss, Wut und Zorn.*

## Phase 2

In einem zweiten Schritt wurden diese 14 Ärgertypen einer anderen Stichprobe (N = 40; AM = 22,7 Jahre; 25 weiblich) zur Beurteilung ihrer Typikalität vorgelegt. Sie erhielten dieselbe Instruktion wie die Befragten der Studie 5, lediglich das Wort *Liebe* wurde durch das Wort *Ärger* ersetzt.

Auch in dieser Studie wurde das Wort *Gefühl* nicht erwähnt.

### 6.4.4.2 Ergebnisse

Alle Items wurden als negativ-valent (zwischen „1 = außerordentlich unangenehm“ und „5 = eher unangenehm“) eingestuft. Am negativsten wurde das Item *Kränkung* (AM = 2,28) eingestuft, gefolgt von (in aufsteigender Reihe): *Frustration* (2,55), *Belästigung* (2,75), *Jähzorn* (3,05), *Selbstärger* (3,05), *Verdruss* (3,30), *Grimm* (3,52), *Zorn* (3,59), *Alltagsärger* (3,67), *Verärgerung* (3,93), *Wut* (4,64), *Sauersein* (4,72), *Entrüstung* (4,75) und *Empörung* (4,82).

Bei der Einstufung der Typikalität ergab sich folgende Rangreihe:

Den höchsten Wert erhielt *Selbstärger* (AM = 4,13), gefolgt von *Verärgerung* (4,05), *Wut* (3,90), *Alltagsärger* (3,88), *Sauersein* (3,68), *Zorn* (3,52), *Entrüstung* (2,97), *Empörung* (2,85), *Jähzorn* (2,77), *Verdruss* (2,75), *Grimm* (2,67), *Belästigung* (2,65), *Frustration* (2,65) und *Kränkung* (2,58).

Die Korrelation zwischen der Typikalitätsrangreihe dieser 14 Items und ihrer Häufigkeitsrangreihe bei der freien Auflistung (Tabelle 7) war signifikant ( $r_s = .54, p < .03$ ).

Zwischen den Mittelwerten der Variablen „Typikalität“, „Häufigkeit des eigenen Erlebens“, „Häufigkeit des fremden Erlebens“, „typische Intensität des Erlebens“, „Valenz“ sowie der abgeleiteten Variable der „sozialen Unerwünschtheit“ (Differenz zwischen „fremder“ und „eigener Häufigkeit“) bei den 14 negativ-valenten Arten des Ärgers zeigten sich folgende Korrelationen (s. Tabelle 8):

Tab. 8: Spearman-Rang-Korrelationen der Mittelwerte von 14 Arten des Ärgers (Studie 6: N = 40)

	Item	1	2	3	4	5	6
1.	Typikalität	-----	.69**	.44	.68**	-.58*	-.75**
2.	Häufigkeit eigenen Erlebens		-----	.81**	.83**	.31	-.69**
3.	Häufigkeit fremden Erlebens			-----	.69**	.34	-.24
4.	Typische Intensität				-----	.24	-.64**
5.	Valenz					-----	-.34
6.	Soziale Unerwünschtheit (= Differenz zwischen 3 u. 2)						-----

\*\* p < .01; \* p < .05; einseitig

Neun der fünfzehn Korrelationen sind signifikant, davon fünf positiv; die drei signifikanten Korrelationen der Variable der „sozialen Unerwünschtheit“ (Variable 6) sind wie erwartet negativ, nämlich zur Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ ( $r = -.69$ ), zur Variablen „typische Intensität“ ( $r = -.64$ ) und zur Variablen „Typikalität“ ( $r = -.75$ ).

Die Zahl signifikanter Korrelationen in dieser Matrix ist insgesamt größer als bei den entsprechenden Tabellen der Studien 2, 3 und 4 (vgl. Tab. 3 und 4).

Auffällig ist hier, dass die Variable der Typikalität mit drei der vier Erlebensvariablen signifikant korreliert, nämlich mit der Variable der Häufigkeit eigenen Erlebens (.69), mit der Variablen der „typischen Intensität“ (.68) und auch (negativ) mit der Variablen der „Valenz“ (-.58). Ferner korreliert sie signifikant negativ ( $r = -.75$ ) mit der Variablen der „sozialen Unerwünschtheit“.

## 6.5 Diskussion der Ergebnisse

### 6.5.1 Die Erlebensdimensionen der Emotionen als Korrelate der Typikalität von Emotionsbegriffen

Unsere Ausgangsannahme, wonach die Typikalität von Emotionsbegriffen als Teil des semantischen Wissens in systematischer Beziehung steht mit anderen Aspekten des semantischen Emotionswissens, nämlich den sog. Erlebensdimensionen von Emotionen, konnte bestätigt werden. Allerdings unterscheiden sich die Ergebnisse bei den positiv-valenten und den negativ-valenten Emotionen:

Bei den *positiv-valenten Emotionen* korrelieren die Erlebensvariablen *Valenz*, *Intensität* und *Häufigkeit des fremden Erlebens* in allen vier einschlägigen Studien (Nr. 2 bis Nr. 5) signifikant positiv mit dem Typikalitätsrating; die entsprechende Korrelation mit

der Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ blieb in den Studien 2, 3 und 5 jeweils nur knapp nicht-signifikant, in der Studie 4 war sie hoch signifikant positiv.

Die Typikalität von positiv-valenten Emotionen hängt also eng mit den Erlebensvariablen dieser Emotionen zusammen; dies ist ein über vier Studien konsistentes Ergebnismuster.

Wie vorausgesagt, korreliert dagegen die Variable der „sozialen (Un-)Erwünschtheit“ nicht signifikant mit der Typikalität positiv-valenter Emotionen; der Aspekt der sozialen (Un-)Erwünschtheit ist hierbei also irrelevant.

Dieses Ergebnis bestätigt also unsere Ausgangsannahme, dass bei den positiv-valenten Emotionen, bei denen soziale Erwünschtheitserwägungen keine Rolle spielen, die Typikalitätseinstufungen dieser Emotionen im semantischen Gedächtnis eng mit den Erlebensdimensionen dieser Emotionen zusammenhängen. Dabei kann aufgrund unserer Daten die Richtung des Zusammenhangs nicht empirisch geprüft werden. Die Vermutung erscheint aber doch plausibler, dass die konkreten Erlebensphänomene das abstrakte Typizitäturteil bestimmen, als umgekehrt.

Bei den *negativ-valenten Emotionen* ergibt sich ein differenzierteres Bild:

Die Typikalität negativ-valenter Emotionsbegriffe korreliert erwartungswidrig lediglich mit einer einzigen Variable konsistent (und positiv), nämlich der Variablen „Häufigkeit fremden Erlebens“ (in der Studie 6 blieb dieser Zusammenhang knapp nicht-signifikant,  $p = .07$ ; s. Tab. 8).

Diese Orientierung der Typikalität negativ-valenter Emotionen am emotionalen Heterostereotyp ist unabhängig von der Valenz und sozialen Unerwünschtheit dieser Emotionen; einzig bei den Ärger-Unterkategorien zeigten sich entsprechend negative Zusammenhänge zwischen diesen Variablen.

Die Typizitätseinstufungen negativ-valenter Emotionen scheint sich also in erster Linie an der Häufigkeit zu orientieren, mit der man glaubt, dass *andere* diese Emotionen erleben, und zwar unabhängig von allen anderen Erlebensaspekten wie etwa Valenz, soziale Unerwünschtheit sowie Häufigkeit und Intensität eigenen Erlebens.

Möglicherweise sind solch „dramatischen“ negativen Emotionen wie „Hass“ oder „Panik“ tatsächlich eher bei anderen Menschen (zumindest vermittelt über die Medien) zu beobachten als dass sie selbst erlebt werden. In einem derartigen Häufigkeits-Heterostereotyp könnte also durchaus ein „Körnchen Wahrheit“ liegen. Falls dies zutrifft, würde es unsere Annahme erhärten, dass die Erlebensvariablen der Emotionen eher das entsprechende Typikalitäturteil determinieren als umgekehrt (s. o.).

Warum korreliert nun die „konstitutive“ Variable der Valenz bei den negativ-valenten Emotionen weder mit der Prototypikalität (mit einer Ausnahme, s. Tab. 8) noch mit einer anderen Erlebensvariable, also weder mit der „typischen Intensität“, der „Häufigkeit eigenen Erlebens“, der „Häufigkeit fremden Erlebens“ noch der „sozialen Unerwünschtheit“?

Möglicherweise spielen bei der Beurteilung der Valenz negativ-valenter Emotionen neben den rein hedonischen Aspekten noch weitere Gesichtspunkte eine Rolle, so etwa, ob

das Erleben einer negativen Emotion „dennoch sinnvoll“ war, „letzten Endes“ den eigenen Zielen nützte oder sogar der eigenen Weiterentwicklung bzw. Reifung dienlich gewesen ist.

So haben immerhin 62 % der Befragten in der „klassischen“ Ärger-Studie von Averill (1982) angegeben, dass eine selbst erlebte, intensive Ärger-Episode „letztendlich“ doch als nützlich („beneficial“) zu bewerten war (vgl. a. McFarland & Alvaro, 2000).

Neben dem Bewerten und Erleben einer aktuellen negativen Emotionsepisode als „unangenehm“, „schmerzlich“ usw. werden im semantischen Gedächtnis negativ-valente Emotionen möglicherweise auch unter längerfristigen und anderen Aspekten beurteilt, wobei diese „Metabewertung“ insgesamt ambivalent ausfallen mag.

Diese Interpretation stuft negativ-valente Emotionen also als hoch-komplexe, „zweispältige“ Urteilsobjekte ein, die daher in der semantischen Erinnerung in keiner eindeutigen, systematischen Beziehung mit anderen Erlebensaspekten stehen.-

Während bei den Studien 2 bis 4, bei denen Emotionsbegriffe auf Basisniveau eingestuft wurden, also nur die Variable der „Häufigkeit fremden Erlebens“ mit der Typikalität korreliert, zeigten sich bei der entsprechenden Einschätzung der Typizität der Unterarten von *Ärger* hoch signifikante Zusammenhänge zwischen der Typikalität und den Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ ( $r = .69$ ), „typische Intensität“ ( $r = .68$ ) und „Valenz“ ( $r = -.58$ ).

Möglicherweise sind diese engen Beziehungen zwischen der Typikalität und den Erlebensvariablen bei den vierzehn Arten des Ärgers darauf zurückzuführen, dass die Unterkategorien der Basisniveauekategorie *Ärger* einander semantisch ähnlicher sind als die Basiskategorien (also die negativ-valenten Emotionen Ärger, Angst, Ekel usw.) zur Oberkategorie *Gefühl*.-

Wir konnten insgesamt in unseren Studien also zeigen, dass die abgestufte Mitgliedschaft von Emotionsbegriffen eine Funktion bestimmter Erlebensparameter dieser Emotionen im semantischen Gedächtnis ist bzw. mit diesen Erlebensdimensionen korreliert. Dies widerspricht natürlich einem radikalen Prototypenansatz, der die Möglichkeit ablehnt, dass es Variablen bzw. Merkmale gibt, die allen Mitgliedern einer (Emotions-)Kategorie in unterschiedlichem Ausmaß zukommen und auf diese Weise die abgestufte Mitgliedschaft von Kategorieexemplaren erklären.

So haben Russell und Fehr (1994, Studie 3) ihre Probanden die Prototypikalität eigener erinnelter Ärger-Episoden einstufen lassen; ferner sollten die Pbn die Intensität jeder dieser Ärger-Episoden beurteilen. Über die insgesamt 165 erinnerten Ärger-Fälle korrelierten die Variablen „Prototypikalität“ und „Intensität“ signifikant positiv ( $r = .61$ ). Obwohl dieser Wert beeindruckend hoch ist (und ein Beispiel für enge Zusammenhänge zwischen diesen Variablen auch im episodischen Gedächtnis darstellt), beeilten sich die Autoren, dieses Ergebnis zu relativieren: Die Prototypikalität sei „nicht identisch“ mit der Intensität (was niemand behauptet); es gebe ferner „noch weitere Merkmale, die die Prototypikalität determinieren“ (dem stimmen wir zu, s.o.); und möglicherweise sei dieser enge Zusammenhang darauf zurückzuführen, dass sie ihre Pbn instruiert hatten, „annoyances and petty irritations“ zu vergessen, was dann die weniger intensiven Fälle aus-

schließt. Dieser letzte Kritikpunkt mag berechtigt sein, er berührt jedoch in keiner Weise die Gültigkeit unserer Ergebnisse.

### 6.5.2 Die Struktur der Erlebensdimensionen von Emotionen im semantischen Gedächtnis

Bei den *positiv-valenten Emotionen* zeigte sich erwartungsgemäß eine klare und stabile Struktur zwischen den vier Emotionsvariablen Valenz, Typische Intensität, Häufigkeit eigenen Erlebens und Häufigkeit fremden Erlebens: Alle jeweils sechs Interkorrelationen waren in allen vier einschlägigen Studien (Nr. 2 bis Nr. 5) signifikant positiv; lediglich die Korrelation zwischen „Häufigkeit fremden Erlebens“ und „Valenz“ bei der Studie 4 verfehlte knapp die Signifikanzgrenze. Während diese vier Variablen also eng zusammengehören, sind sie zugleich unabhängig von sozialen Erwünschtheitsüberlegungen.

Bei den *negativ-valenten Emotionen* korrelierten (wie erwartet) die beiden Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und „Typische Intensität“ in allen vier einschlägigen Studien (Nr. 2, 3, 4 und 6) jeweils signifikant negativ mit der Variable der „sozialen Unerwünschtheit“.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch das Resultat, wonach in den Studien 2, 3 und 4 jeweils der Mittelwert der Variable „Häufigkeit eigenen Erlebens“ bei den positiven Emotionen signifikant höher ausfiel als der entsprechende Mittelwert bei den negativen Emotionen.

Dagegen ergaben sich keinerlei signifikante Unterschiede in der „Häufigkeit fremden Erlebens“ zwischen positiven und negativen Emotionen: Während die eigenen negativen Emotionen also signifikant seltener erinnert werden als die eigenen positiven Emotionen, werden negative Emotionen bei anderen ähnlich oft berichtet wie positive Emotionen.

Ein ähnliches Bild ergibt sich bei der Variable der „Typischen Intensität“ des Erlebens eigener Emotionen: Auch hier sind die Unterschiede zwischen den Mittelwerten der Intensität positiver und negativer Emotionen in allen drei Studien (2 bis 4) jeweils signifikant.

Das Resultat, wonach Personen signifikant häufiger positive Emotionen erleben (bzw. erinnern) als negative, ist auch aus anderen Untersuchungen wohlbekannt (z.B. Diener, Larsen, Levine & Emmons, 1985; Robinson & Clore, 2002a; Schimmack, Oishi & Diener, 2002, Tab. 1; Watson, 2000); so wurden in einer Tagebuchstudie (Mees, Bielser & Schmitt, 1998), bei der die absoluten Häufigkeiten der täglich erlebten Emotionen über vier Wochen jeweils abends festgehalten wurden, positive Emotionen etwa dreimal häufiger berichtet als negative Emotionen.

Robinson und Clore (2002a) interpretieren solche Befunde als Beleg dafür, dass Personen ihr Leben in möglichst positivem Licht wahrnehmen; eine solche Neigung zu „positiven Illusionen“ (vgl. z.B. Taylor & Brown, 1988) kann (sofern sie maßvoll

bleibt) durchaus günstige Auswirkungen auf (u.a.) die eigene Gesundheit und den eigenen Selbstwert haben.

Unsere Ergebnisse legen jedoch eine etwas andere Interpretation dieser Asymmetrien zwischen positiven und negativen Emotionen im retrospektiven Urteil nahe: Während die positiven Emotionen unabhängig von sozialen Erwünschtheitsaspekten sind, stehen sowohl die „Häufigkeit eigener negativer Emotionen“ als auch die „Intensität negativer Emotionen“ mit der „sozialen Unerwünschtheit“ in enger Beziehung; der Schluss liegt nahe, dass die Asymmetrie zwischen positiven und negativen Emotionen nicht so sehr auf eine eventuell aufgesetzte „rosarote Brille“ zurückzuführen ist (was zu einem Anstieg der erlebten bzw. berichteten *positiven* Emotionen führen würde; vgl. a. Robinson & Clore, 2002b, p. 941); statt dessen reduzieren (verinnerlichte) soziale Urteile das Erleben bzw. Berichten *negativer* Emotionen!

Geht man nun zusätzlich davon aus, dass diese soziale Formung nicht nur das Berichten, sondern auch das *Erleben* von Emotionen beeinflusst (s. Mees, Bielser & Schmitt, 1998), so ist der Effekt zwar in beiden Fällen derselbe: nämlich eine Dominanz positiver Emotionen gegenüber negativen. Allerdings ist der Weg dazu anders als von Robinson und Clore vermutet: Diese Dominanz geht nicht auf das im Vergleich zu anderen relativ häufigere Erleben positiver Emotionen zurück (die entsprechenden Mittelwertsunterschiede sind in allen drei Stichproben 2-4 nicht-signifikant), sondern auf das relativ seltenere Erleben negativer Emotionen.

Dies lässt sich als selbstwertdienliche Tendenz interpretieren: Sozial unerwünschte Emotionen erlebt man selbst nur selten, und wenn doch, dann nur wenig intensiv.

Diese selbstwertdienliche Tendenz reiht sich ein in viele ähnliche Befunde, die belegen, dass Personen (üblicherweise) bestrebt sind, ihren Selbstwert hoch zu halten (s. z.B. Baumeister, 1999; Schütz, 2000).

Insgesamt wird hierdurch unsere Annahme bestätigt, wonach die Variable der sozialen Unerwünschtheit einen größeren Einfluss auf das Erleben unangenehmer Emotionen hat als umgekehrt die soziale Erwünschtheit auf das Erleben angenehmer Emotionen.

Welche negativ-valenten Emotionen sind eigentlich sozial besonders unerwünscht? Folgende Emotionen weisen die höchsten Differenzwerte zwischen der „Häufigkeit fremden Erlebens“ und der „Häufigkeit eigenen Erlebens“ dieser Emotionen auf: In der Studie 2 sind es die Emotionen *Neid* (Differenz zwischen den Mittelwerten der „Häufigkeit fremden Erlebens“ und der „Häufigkeit eigenen Erlebens“ bei einer fünfstufigen Skala: .89), *Eifersucht* (.86) und *Panik* (.66); in der Studie 4 sind es ebenfalls diese Emotionen: *Eifersucht* (1,19), *Panik* (1,03) und *Neid* (.81); in der Studie 3 wurden folgende Emotionen als sozial besonders unerwünscht eingestuft: *Hass* (1,04), *Schadenfreude* und *Verachtung* (jeweils .98) sowie *Verzweiflung* (.96).

Wer diese Emotionen häufig und intensiv erlebt, steht also unter einem besonderen sozialen Rechtfertigungsdruck.

Dass gerade diese (und keine anderen) negativ-valenten Emotionen besonders missbilligt werden, lässt sich sozialkonstruktivistisch interpretieren: Es handelt sich entweder um soziale Emotionen (wie *Hass*, *Neid*, *Schadenfreude*, *Verachtung* und *Eifersucht*),



welche die Harmonie bzw. den sozialen Zusammenhalt in einer sozialen Gemeinschaft potentiell beeinträchtigen, d.h. sich sozial dysfunktional auswirken können; oder aber es sind besonders intensive negative Emotionen (wie *Panik* und *Verzweiflung*), die zu einem Kontrollverlust führen bzw. zu unüberlegten Handlungen verleiten können, die später bereut werden (s.a. Mees, 2002); das Erleben dieser beiden starken negativen Emotionen wird also sozial missbilligt, weil sie das „normale Funktionieren“ eines Individuums beeinträchtigen könnten (zu sozialkonstruktivistischen Ansätzen s.a. Laucken, 2000; Weber, 2000).-

Könnte man die signifikanten Mittelwertsunterschiede zwischen der Häufigkeitseinstufung eigener und von anderen Personen erlebter negativer Emotionen nicht darauf zurückführen, dass (wie oben erwähnt) negative Emotionen wie „Hass“ oder „Panik“ tatsächlich häufiger bei anderen zu beobachten sind als selbst erlebt werden? Wenn Personen also signifikant häufiger positive als negative Emotionen selbst erleben, während sie bei anderen Personen keinen signifikanten Unterschied in der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen berichten, könnte dies doch die „realen“ Verhältnisse wieder spiegeln.

Gegen diese Interpretation kann allerdings eingewendet werden, dass dasselbe Argument auch für bestimmte positive Emotionen gilt: Auch positive Emotionen wie z.B. „Bewunderung“ oder „Dankbarkeit“ dürften bei anderen Personen (zumindest in der „fiktionalen Realität“, also in Literatur, Theater, Film, Fernsehen u.a.) häufiger zu beobachten sein selbst erlebt werden. Dann aber ist mit dieser Hypothese der „Realitätsentsprechung“ der festgestellte signifikante Mittelwertsunterschied zwischen dem Häufigkeitsurteil selbst erlebter positiver und selbst erlebter negativer Emotionen nicht mehr zu erklären.-

Welche Beziehungen finden sich zwischen Häufigkeits- und Intensitätsurteilen bei den positiven und negativen Emotionen?

Im semantischen Gedächtnis korreliert die Variable „Häufigkeit positiver Emotionen“ (HpE) signifikant mit der Variable „Häufigkeit negativer Emotionen“ (HnE), sofern nach dem Erleben dieser Emotionen „im Allgemeinen“ gefragt wird, also als „trait“-Einstufung (vgl. unsere Studien Nr. 2 bis 4); auch für Einschätzungen „hypothetischer“ Szenarien bzw. episodischer Erinnerungen sind derartige Resultate gefunden worden (vgl. Schimmack & Diener, 1997, Studie 1 und 2).

Dem stehen allerdings Befunde aus einer großen kulturvergleichenden Studie gegenüber (Schimmack, Oishi & Diener, 2002): In dieser Studie sollten Angehörige aus 38 Nationen angeben, wie oft sie vier angenehme Emotionen (joy, contentment, affection, pride) und vier unangenehme Emotionen (sadness, fear, anger, guilt) „während des letzten Monats“ erlebt haben. Zwischen HpE und HnE ergaben sich bei den 38 Stichproben Korrelationskoeffizienten zwischen  $r = .09$  (Hongkong) und  $r = -.49$  (Ägypten) (s. Tab. 1); im Mittel korrelierten beide Variablen signifikant negativ, wenn auch schwach ( $r = -.18$ ). Der vorgegebene Zeitrahmen („letzter Monat“) macht es nach den Resultaten von Robinson & Clore (2002a, s.o.) wahrscheinlich, dass die Pbn auf ihr semantisches Emotionswissen bei der Beantwortung der gestellten Fragen zurückgreifen mussten. Jedoch unterscheidet sich eine Beurteilung von erlebten Emotionshäufigkeiten „während

des letzten Monats“ von einer entsprechenden Erinnerung, wie oft man positive und negative Emotionen „bisher“ erlebt hat bzw. „im Allgemeinen“ erlebt: Während positive und negative Emotionen „im Allgemeinen“ durchaus voneinander unabhängig sein und dann auch empirisch positiv interkorrelieren können, ist es möglich, dass eine solche Unabhängigkeit bei einem Zeitrahmen von nur einem Monat nicht gegeben ist: Nämlich dann, wenn die Pbn die proportionale zeitliche Dauer positiver und negativer Emotionen in einem kleinen Zeitrahmen wie „einem Monat“ berücksichtigen (vgl. Warr, Barter & Brownbridge, 1983): Emotionen wie „Trauer“ oder auch „Angst“ werden erfahrungsgemäß häufig über einen längeren Zeitraum erlebt, und der Anteil erlebter negativer Emotionen geht dann zu Lasten semantisch antonymer Emotionen: Das Erleben von „Trauer“ verringert den Anteil des Erlebens von „Freude“. Natürlich kann man in gewissen Grenzen zwei bedeutungsgegensätzliche Emotionen zugleich erleben (also z.B. Trauer und Freude), sofern sie sich auf unterschiedliche intentionale Objekte beziehen (man trauert über den Tod eines geliebten Haustieres und freut sich über das lang ersehnte Wiedersehen mit einer geliebten Person); jedoch dürften „Trauer“ und „Angst“ i.d.R. globale, nicht lokalisierte Aspekte des phänomenalen Erlebens darstellen und die Tendenz aufweisen, jeweils die gesamte „Tönung“ des Erlebnisfeldes zu bestimmen.

Auch empirisch geht die Zunahme des Erlebens eines positiven Affekts („pleasure“) einher mit der Abnahme des Erlebens eines negativen Affekts („displeasure“); beide sind reziprok, schließen sich allerdings gegenseitig nicht aus (vgl. Schimmack, 2001).

Zurück zur Untersuchung von Schimmack et al. (2002): Während also die signifikant negativen Korrelationen zwischen HpE und HnE mit dem kurzen Bewertungszeitraum (ein Monat) zusammenhängen können, ist es durchaus plausibel anzunehmen, dass sich in einem ganzen Leben „schlechte Zeiten“, bei denen man vermehrt negative Emotionen erlebt, mit „guten Zeiten“ abwechseln können, in denen man vermehrt positive Emotionen erlebt. Personen, die oft positive Emotionen erleben, können zugleich auch jene sein, die oft negative Emotionen erfahren (s.a. Schimmack, Oishi, Diener & Suh, 2000).

Auch die Variable der „Intensität positiver Emotionen“ korreliert signifikant positiv mit der Variable „Intensität negativer Emotionen“ (vgl. Bachorowski & Braten, 1994; Diener et al, 1985; Larsen & Diener, 1987; Schimmack & Diener; und unsere Studien Nr. 2 bis Nr. 4; s. aber die davon abweichenden Ergebnisse von Bagozzi, Wong & Yi, 1999!).

Das vorläufige Fazit aus diesen Studien könnte (mit aller Vorsicht) also wie folgt lauten:

Personen, die oft und intensiv positive Emotionen erleben, sind zugleich diejenigen Personen, die oft und intensiv negative Emotionen erleben (im Extrem: „himmelhoch jauchzend – zu Tode betrübt“); und solche Personen, die positive Emotionen eher selten und schwach erleben, sind auch jene, die negative Emotionen selten und wenig ausgeprägt erleben: Das Glück ist wohl doch ein „Kontrastphänomen“ und nur um den Preis des Erlebens auch von Leid erfahrbar - so bereits Kant (1798/2000). Allerdings reicht es nicht, dass „jedem Vergnügen ein Schmerz vorausgeht“ (Kant, a.a.O., § 60); das Individuum muss auch in der Lage sein, die entsprechenden Emotionen erleben zu können, also eine entsprechende Persönlichkeitsdisposition (trait) besitzen.

Nicht erwartet haben wir das systematische Ergebnis, wonach die beiden Variablen „Häufigkeit eigenen Erlebens“ und „Typische Intensität“ bei den negativ-valenten Emotionen jeweils hochsignifikant positiv miteinander korrelieren.

Dies entspricht dem Resultat für diese beiden Variablen bei den positiv-valenten Emotionen und stellt daher ein von der Valenz der Emotion unabhängiges, stabiles Ergebnis dar: „Häufig erlebte Emotionen“ werden im semantischen Gedächtnis zugleich als „intensiv erlebt“ gespeichert (und umgekehrt).

In früheren Studien (z.B. Schimmack & Diener, 1997), sind die Korrelationen zwischen den Variablen „Häufigkeit“ und „Intensität“ sehr unterschiedlich ausgefallen, entweder waren sie negativ (Studie 1) oder nur schwach ( $r = .15$  bei positiven Emotionen) bis mittel ( $r = .33$  bei negativen Emotionen; Studie 2). Die hier gefundenen klaren positiven Beziehungen zwischen „Häufigkeit“ und „typischer Intensität“ eigener Emotionen waren daher nicht erwartbar. Vielleicht weist dies auch auf einen wichtigen Unterschied zwischen dem episodischen und dem semantischen Gedächtnis für Emotionen hin:

Die „Häufigkeit des Erlebens eigener Emotionen“ und die „Typische Intensität“ korrelieren *nur im semantischen Gedächtnis* signifikant positiv, und zwar sowohl bei den positiven wie bei den negativen Emotionen.

Natürlich sind diese beiden Variablen der „Häufigkeit“ und der „typischen Intensität“ konzeptuell voneinander unabhängig; sie sind aber möglicherweise im semantischen Gedächtnis enger miteinander verbunden als im episodischen Gedächtnis. Ist dies ein Beleg für eine „verzerrte“, nicht realitätsgerechte Erinnerung?

Unser allgemeines Wissen von unseren persönlichen Lebenserfahrungen, unseren Einstellungen und eben auch unseren Emotionen kann durchaus auch dann korrekt sein, wenn die Erinnerung an einzelne Episoden verlorengegangen ist; dieser verlorene Inhalt wird dann häufig als semantisches Wissen rekonstruiert (vgl. Neisser, 1981). Das semantische Emotionswissen „verzerrt“ also nicht grundsätzlich die Erinnerung an episodische Details; statt dessen füllt das semantische Emotionswissen Lücken aus, wenn das episodische Emotionswissen unzugänglich wird (vgl. a. Robinson & Clore, 2002a).-

*Nebenbei:* Dass sich sowohl in der Studie 5 („Arten der Liebe“) wie auch in der Studie 6 („Arten des Ärgers“) ähnliche Zusammenhänge zwischen den sechs Variablen ergeben haben wie in den drei anderen Studien (2 bis 4) spricht dafür, dass diese Befunde unabhängig sind von der expliziten Verwendung des Wortes „Gefühl“: Dieses Wort wurde ja in den Instruktionen zu den Studien 5 und 6 nicht benutzt.

Entscheidend ist also, dass die Arten der Liebe bzw. die Arten des Ärgers als Emotionen erlebbar sind; ob dieses Erleben explizit als „Gefühl“ bezeichnet wird, ist demgegenüber sekundär.-

Unsere Ergebnisse erlauben insgesamt die Schlussfolgerung, dass die bisher dominante Ausrichtung der psychologischen Emotionsforschung auf das aktuelle Erleben bzw. episodische Erinnern von Emotionen um Analysen des semantischen Emotionswissens ergänzt werden sollte; beide Untersuchungsperspektiven können, so lässt sich vermuten, durchaus voneinander profitieren.

## 6.6 Anmerkungen:

- 1 Wir sprechen hier (im Gegensatz zur Instruktion bei den Studien Nr.1 bis Nr. 4) von *Emotions*begriffen und nicht von *Gefühls*begriffen, um zu verdeutlichen, dass unser Thema Emotionen und nicht Körpergefühle sind: Emotionen entstehen durch kognitiv vermittelte Bewertungen bzw. Einschätzungen von etwas als „positiv“ (angenehm/gut) bzw. als „negativ“ (unangenehm/schlecht) (s.a. Clore, Wyer, Dienes, Gasper, Gohm & Isbell, 2001); dagegen kann sich im Deutschen der Begriff „Gefühl“ auch auf Sinnesempfindungen (z.B. „Wärme“, „Kälte“, „Durstgefühl“ usw.), also auf sog. Körpergefühle beziehen, die nicht kognitiv vermittelt sind (s.a. Mees, 1991, S. 33f.).
- 2 Wir verwenden im Folgenden alle drei synonymen Begriffe gleichermaßen.
- 3 Interessanterweise beklagen Russell und Feldman Barrett (1999), dass „emotion is too broad a class of events to be a single scientific category“ (p. 805); dabei setzen sie allerdings „emotion“ mit „affect“ gleich, was die Pbn in der Studie 1 (Tabelle 1) bei Fehr und Russell (1984) offensichtlich *nicht* taten (ihre klarsten Beispiele für die Kategorie *emotion* waren eindeutig Emotionen im hier verwendeten Sinn, s.o., Anmerkung 1).
- 4 Die Daten der Studien 1, 2 und 4 wurden zur Prüfung anderer Hypothesen in Teilen auch in Mees, Bielser & Schmitt (1998) verwendet.

## 6.7 Literatur

- Armstrong, S. L., Gleitman, L. R. & Gleitman, H. (1983). What some concepts might not be. *Cognition*, *11*, 263-308.
- Aron, A. & Westbay, L. (1996). Dimensions of the prototype of love. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 535-551.
- Averill, J. R. (1982). *Anger and aggression. An essay on emotion*. New York: Springer.
- Bachorowski, J. A. & Braaten, E. B. (1994). Emotional intensity: Measurement and theoretical implication. *Personality and Individual Differences*, *17*, 191-199.
- Bagozzi, R. P., Wong, N. & Yi, Y. (1999). The role of culture and gender in the relationship between positive and negative affect. *Cognition and Emotion*, *13*, (16), 641-672.
- Bahrack, H. P. (1996). Ökologische Gedächtnisforschung: Methoden und Ergebnisse. In D. Albert und K. Stapf (Hrsg.), *Gedächtnis. Enzyklopädie der Psychologie: Kognition*, *4*, (S. 693-727). Göttingen: Hogrefe.
- Baumeister, R. F. (Ed.) (1999). *The self in social psychology*. Ann Arbor, Mi: Taylor & Francis.
- Carstensen, L.L. & Cone, J.D. (1983). Social desirability and measurement of psychological well-being in elderly persons. *Journal of Gerontology*, *38*, 713-715.
- Clore, G. L. & Ortony, A. (1991). What more is there to emotion concepts than prototypes? *Journal of Personality and Social Psychology*, *60* (2), 48-51.

- Clore, G. L., Wyer, R. S. Jr., Diener, B., Gasper, K., Gohm, C. & Isbell, L. (2001). Affective feelings as feedback: Some cognitive consequences. In L. L. Martin and G. L. Clore (Eds.), *Theories of mood and cognition: A user's guide book* (pp. 27-63), Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Diener, E. (1993). Challenges in measuring subjective well-being and ill-being. *Social Indicators Research*, 28, 1-20.
- Diener, E., Larsen, R. J., Levine, S. & Emmons, R. A. (1985). Intensity and frequency: The underlying dimensions of positive and negative affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 130-141.
- Diener, E., Smith, H. & Fujita, F. (1995). The personality structure of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 130-141.
- Eckes, T. (1996). Begriffsbildung. In J. Hoffmann und W. Kintsch (Hrsg.), *Lernen. Enzyklopädie der Psychologie: Kognition*, 7 (S. 273-318). Göttingen: Hogrefe.
- Ekman, P. & Friesen, W. W. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 124-129.
- Fehr, B. (1988). Prototype analysis of the concepts of love and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 557-579.
- Fehr, B. (1993). How do I love thee...? Let me consult my prototype. In S. Duck (Ed.), *Individuals in relationships* (Vol. 1, pp. 87-120). Newbury Park, CA: Sage.
- Fehr, B. (1994). Prototype-based assessment of laypeople's view of love. *Personal Relationships*, 1, 309-331.
- Fehr, B. & Russell, J.A. (1984). Concept of emotion viewed from a prototype perspective. *Journal of Experimental Psychology: General*, 113, 464-486.
- Fehr, B. & Russell, J.A. (1991). The concept of love viewed from a prototype perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 425-438.
- Feldman Barrett, L. (1996). Hedonic tone, perceived arousal, and item desirability: Three components of self-reported mood. *Cognition and Emotion*, 10, 47-68.
- Fisher, G.A., Heise, D.R., Bohrnstedt, G.W. & Lucke, J.F. (1985). Evidence for extending the circumplex model of personality trait language to self-reported moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 233-242.
- Fitness, J. & Fletcher, G. J. O. (1993). Love, hate, anger, and jealousy in close relationships: A prototype and cognitive appraisal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 942-958.
- Frei, J. R. & Shaver, P. R. (2002). Respect in close relationships: Prototype definition, self-report assessment, and initial correlates. *Personal Relationships*, 9, 121-139.
- Hassebrauck, M. & Aron, A. (2001). Prototype matching in close relationships. *Personality and Social Psychological Bulletin*, 27, 9, 1111-1122.
- Hochschild, A. R. (1983). *The managed heart*. Berkeley, CA: University of California Press.

- Hoffmann, J. (1994). Basisbegriffe als bevorzugte Äquivalenzklassen. In K. Pawlik (Hrsg.), *39. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Hamburg* (Abstracts, Vol. I, S. 295-296). Hamburg: Universitätsverlag.
- Kant, I. (2000). Das Gefühl der Lust und Unlust (Originalarbeit erschienen 1798). In R. Brandt (Hrsg.), *Anthropologie in pragmatischer Hinsicht* (S. 141-169). Hamburg: Meiner.
- Keil, F. C. (1989). *Concept, kinds, and cognitive development*. Cambridge, MA: MIT Press/Bradford Books.
- Keil, F. C. & Batterman, N. (1984). A characteristic-to-defining shift in the development of word meaning. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, *23*, 221-236.
- Larsen, R. J. & Diener, E. (1987). Affect intensity as an individual difference characteristic: A review. *Journal of Research in Personality*, *21*, 1-39.
- Laucken, U. (2000). Der Sozialkonstruktivismus und die semantische Wissenschaft vom Menschen. *Handlung, Kultur, Interpretation*, *9*, 37-65.
- Lazarus, R.S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.
- McFarland, C. & Alvaro, C. (2000). The impact of motivation on temporal comparisons: Coping with traumatic events by perceiving personal growth. *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 327-343.
- Medin, D. L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist*, *44*, 1469-1481.
- Medin, D. L. & Goldstone, R. L. (1990). Concepts. In M. W. Eysenck (Ed.), *The blackwell dictionary of cognitive psychology* (pp. 77-83). Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- Mees, U. (1991). *Die Struktur der Emotionen*. Göttingen: Hogrefe.
- Mees, U. (1999). Sprache, Gefühle und Handlungen. In J. Straub und H. Werbik (Hrsg.), *Handlungstheorie. Begriff und Erklärung des Handelns im interdisziplinären Diskurs* (S. 287-319). Frankfurt/M.: Campus.
- Mees, U. (2002). Emotion. In J. Straub, W. Kempf und H. Werbik (Hrsg.), *Psychologie. Eine Einführung. Grundlagen, Methoden, Perspektiven* (S. 324-345) (vierte Aufl.). München: dtv.
- Mees, U., Bielser, B. & Schmitt, A. (1998). Are the frequency and intensity of current emotional experiences socially constructed? An empirical investigation. In A. H. Fischer (Ed.), *Proceedings of the Tenth Conference of the International Society for Research on Emotions* (pp. 172-177). Amsterdam: ISRE-Press.
- Meyer, G. J. & Shack, J. R. (1989). Structural convergence of mood and personality: Evidence for old and new directions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 691-706.
- Morger, V. (2000). *Erfahrungsnutzung bei begrifflichen Kognitionen: Episodisch verursachte Flexibilität des semantischen Wissens*. Lengerich: Pabst.

- Murphy, G. L. & Medin, D. L. (1985). The role of theories in conceptual coherence. *Psychological Review*, *92*, 289-316.
- Neisser, U. (1981). John Dean's memory: A case study. *Cognition*, *9*, 1-22.
- Ortony, A., Clore, G. L. & Foss, M. A. (1987). The referential structure of the affective lexicon. *Cognitive Science*, *11*, 341-364.
- Osherson, D. N. & Smith, E. E. (1981). On the adequacy of prototype theory as a theory of concepts. *Cognition*, *9*, 35-58.
- Osherson, D. N. & Smith, E. E. (1982). Gradedness and conceptual combination. *Cognition*, *12*, 299-318.
- Reisenzein, R. (1994). Pleasure-arousal theory and the intensity of emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 525-539.
- Robinson, M. D. & Clore, G. L. (2002a). Episodic and semantic knowledge in emotional self-report: Evidence for two judgement processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 1, 198-215.
- Robinson, M. D. & Clore, G. L. (2002b). Belief and feeling: Evidence for an accessibility model of emotional self-report. *Psychological Bulletin*, *128* (6), 934-960.
- Rosch, E. (1973). On the internal structure of perceptual and semantic categories. In T. E. Moore (Ed.), *Cognitive development and the acquisition of language* (pp. 111-144). New York: Academic Press.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B. B. Lloyd (Eds.), *Cognition and categorization* (pp. 27-48). Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Rosch, E. (1988). Coherences and categorization: A historical view. In F. S. Kessel (Ed.), *The development of language and language researchers: Essays in honor of Roger Brown* (pp. 373-392). Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Rosch, E. & Mervis, C. B. (1975). Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology*, *7*, 573-605.
- Russell, J. A. (1980). A circumplex model of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 1161-1178.
- Russell, J. A. (1991a). In defense of a prototype approach to emotion concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 37-47.
- Russell, J. A. (1991b). Culture and the categorization of emotions. *Psychological Bulletin*, *110*, 426-450.
- Russell, J. A. & Fehr, B. (1994). Fuzzy concepts in a fuzzy hierarchy: Varieties of anger. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 186-205.
- Russell, J. A. & Feldman Barrett, L. (1999). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called *emotion*: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 5, 805-819.
- Scherer, K. R., Schorr, A. & Johnstone, T. (Eds.) (2001). *Appraisal processes in emotion. Theory, methods, research*. Oxford: Oxford University Press.

- Schimmack, U. (2001). Pleasure, displeasure, and mixed feelings: Are semantic opposites mutually exclusive? *Cognition and Emotion*, 15 (1), 81-97.
- Schimmack, U. & Diener, E. (1997). Affect intensity: Separating intensity and frequency in repeatedly measured affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1313-1329.
- Schimmack, U., Oishi, S. & Diener, E. (2002). Cultural influences on the relation between pleasant emotions and unpleasant emotions: Asian dialectic philosophies or individualism – collectivism? *Cognition and Emotion*, 16 (6), 705-719.
- Schimmack, U., Oishi, S., Diener, E. & Suh, E. (2000). Facets of affective experiences: A new look at the relation between pleasant and unpleasant affect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 655-668.
- Schütz, A. (2000). *Psychologie des Selbstwertgefühls. Von Selbstakzeptanz bis Arroganz*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Seiler, T. B. (2001). *Begreifen und Verstehen. Ein Buch über Begriffe und Bedeutungen*. Mühlthal: Verlag Allgemeine Wissenschaft.
- Sharpsteen, D. J. (1993). Romantic jealousy as an emotion concept: A prototype analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 68-82.
- Shaver, P., Schwartz, J., Kirson, D. & O'Connor, C. (1987). Emotion knowledge: Further exploration of a prototype approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1061-1086.
- Slooman, S. A., Love, B. C. & Ahu, W. M. (1998). Feature centrality and conceptual coherence. *Cognitive Science*, 22, 189-228.
- Smith, E. E. (1988). Concepts and thought. In R. J. Sternberg & E. E. Smith (Eds.), *The Psychology of human thought* (pp. 19-49). Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, E.E. (1989). Concepts and induction. In M.T. Posner (Ed.), *Foundations of cognitive science* (pp. 501-526). Cambridge, MA: MIT Press.
- Smith, E. E. & Medin, D. L. (1981). *Categories and Concepts*. Cambridge, Mo: Harvard University Press.
- Sutcliffe, J. P. (1993). Concept, class, and category in the tradition of Aristotle. In I. V. Mechelen, J. Hampton, R. S. Michalski, and P. Thenns (Eds.), *Categories and Concepts. Theoretical views and inductive data analysis*. (pp. 35-66). London: Academic Press.
- Taylor, S. E. & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 110, 67-85.
- Tiller, D. K. & Harris, P. L. (1984). *Prototypicality of emotion concepts: A discussion of normative data*. Unpublished manuscript, Oxford University, Oxford, England.
- Tulving, E. (1984). Precis of elements of episodic memory. *Behavioral and Brain Sciences*, 7, 223-268.



- Tulving, E. (1993). What is episodic memory? *Current Directions in Psychological Science*, 2, 67-70.
- Warr, P., Barter, J. & Brownbridge, G. (1983). On the independence of positive and negative affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (3), 644-651.
- Watson, D. (2000). *Mood and temperament*. New York: Guilford Press.
- Weber, H. (2000). Sozial-konstruktivistische Ansätze. In J. H. Otto, H. A. Euler und H. Mandl (Hrsg.), *Emotionspsychologie. Ein Handbuch* (S. 139-151). Weinheim: Psychologie Verlags Union.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer.