

Zum Einfluß von Stimmungen auf Attributionsprozesse*

Mood influences on attribution processes

GERD BOHNER, PETER MARZ, HERBERT BLESS

Universität Mannheim

NORBERT SCHWARZ

Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen, ZUMA, Mannheim

FRITZ STRACK

Universität Trier

Neuere Arbeiten über Attributionsprozesse belegen, daß ein erster Eindruck über eine Person «automatisch» auf der Grundlage ihres Verhaltens erfolgt, während eine Korrektur dieses Eindrucks durch Heranziehung situativer Randbedingungen aufwendig und kapazitätsabhängig ist. In einem Laborexperiment wurden konkurrierende Hypothesen zum Einfluß von *Stimmungen* auf diesen Korrekturprozeß untersucht. Während einige Modelle (z. B. Ellis & Ashbrook, 1988) eine generelle Kapazitätsbeeinträchtigung durch Stimmungen vorhersagen, nimmt ein anderer Ansatz (Schwarz, 1990) eine informative Funktion von Stimmungen an, die den Denkstil beeinflusst. Gute Stimmung begünstigt demnach eine vereinfachende, schlechte Stimmung eine detailorientierte Verarbeitung. In einem 3 (*Stimmung*: gut, schlecht, neutral) × 2 (*Zielverhalten*: fröhlich, traurig) × 2 (*Situation*: kongruent, inkongruent) Experiment zeigte sich, daß bei Urteilen über das Temperament einer Zielperson nur Personen in neutraler, nicht aber Personen in guter oder schlechter Stimmung situative Informationen berücksichtigten. Bei Urteilen über die soziale Attraktivität der Zielperson, die höhere Selbstrelevanz aufwies, zeigte sich hingegen, daß Personen in schlechter, nicht aber in guter oder neutraler Stimmung situative Informationen mit einbezogen. Da entgegen der Kapazitätshypothese auch keine Unterschiede in der Erinnerung auftraten, wird angenommen, daß die situative Information unabhängig von der Stimmung zur Verfügung steht. Ob sie jedoch in die Urteilsbildung eingeht oder nicht, wird von der persönlichen Relevanz des Urteils und der informativen Funktion der vorherrschenden Stimmung determiniert.

Recent research on attribution processes revealed that a first impression about a person is formed «automatically» on the basis of her or his behaviour, whereas a correction of this impression by consulting situational conditions requires effort and cognitive capacity. Competing hypotheses about mood influences on this correction process were tested in a laboratory experiment. While some models (e.g., Ellis & Ashbrook, 1988) predict a general reduction of capacity due to affect, another approach (Schwarz, 1990) suggests an informative function of mood which has an impact on processing style. Accordingly, good mood triggers a simplifying way of information processing, while bad mood evokes detail-oriented processing. Results of a 3 (mood: positive, negative, neutral) × 2 (target behaviour: happy, sad) × 2 (situation: congruent, incongruent) experiment show that, for judgments about the target person's temperament, only observers in a neutral mood took into account situational information, while those in either a good or a bad mood did not. For judgments about the target's social attractiveness, however, which were more self-relevant, it was shown that observers in a bad mood did consider situational information, while those in either a good or a neutral mood did not. As no differences in recall were obtained, it is concluded that situational information is available independent of mood. If it enters into the judgment process, however, is determined by the personal relevance of the judgment and the informative function of the affective state.

Bei der Analyse von Prozessen der Personenwahrnehmung stand in der attributionstheoretischen Forschung (Kelley, 1967; Jones & Davis,

1965) stets die auf Heider (1958) zurückgehende Unterscheidung von *dispositionaler* und *situativer* Verursachung beobachteten Verhaltens im Vordergrund. Trotz vieler Unterschiede der genannten Ansätze ist ihnen die Annahme gemeinsam, daß Verhalten mit höherer Wahrscheinlichkeit auf eine Disposition des Handelnden zurückgeführt wird, wenn sich keine plausiblen situativen Erklärungen anbieten. Dieser Zusammenhang wurde am deutlichsten von Kelley

* Die berichtete Untersuchung wurde unterstützt durch Mittel der Deutschen Forschungsgemeinschaft (Sachbeihilfe Str 264/2 an F. Strack und N. Schwarz). Während der Erstellung des Manuskripts wurde der Erstautor durch ein Feodor-Lynen-Stipendium der Alexander von Humboldt-Stiftung gefördert. Die Autoren danken Dieter Kern für seine Mitarbeit bei der Produktion der verwendeten Videoaufzeichnungen.

(1973) als «augmentation» bzw. «discounting principle» expliziert: Hat eine Person Erfolg bei einer schwierigen Aufgabe und eine andere Person bei einer leichten Aufgabe, so wird der Erfolg der ersten Person in höherem Maße auf Fähigkeit zurückgeführt als der Erfolg der zweiten Person. Das Vorliegen einer situativen Bedingung mit konträren Implikationen (hohe Schwierigkeit) verstärkt also die dispositionale Attribution («augmentation»), das Vorliegen einer situativen Bedingung mit gleichgerichteten Implikationen (geringe Schwierigkeit) schwächt sie ab («discounting»). Analoge Annahmen machen auch Jones und Davis (1965).

Allerdings lassen sich die Attributionstheorien eher als normative Modelle mentaler Logik denn als Theorien kognitiver Prozesse kennzeichnen. Sie beschreiben, welche Schlußfolgerungen eine rational vorgehende Person ziehen sollte, wenn sie alle potentiell zur Verfügung stehenden Informationen berücksichtigt und verrechnet (vgl. Jones & McGillis, 1976; Gilbert, 1989).

In den letzten Jahren wurden jedoch unter dem Paradigma der Informationsverarbeitung verschiedene Teilprozesse der Personenwahrnehmung und deren zeitliche Abfolge untersucht (z. B. Quattrone, 1982; Trope, 1986). Gilbert, Pelham und Krull (1988) unterscheiden in ihrem Modell die drei Teilprozesse der *Kategorisierung*, der *Charakterisierung* und der *Korrektur*.

Demnach wird auf einer ersten Verarbeitungsstufe beobachtetes Verhalten identifiziert und kategorisiert. So führt beispielsweise die Beobachtung, daß eine Person P eine andere Person O schlägt, zur Kategorisierung dieses Verhaltens als «aggressiv». Auf einer zweiten Stufe werden dann der Person P entsprechend der Kategorisierung der wahrgenommenen Verhaltensweisen bestimmte Dispositionen zugeschrieben. In unserem Beispiel wird P selbst als «aggressiv» charakterisiert.

Erst auf der dritten Stufe des Attributionsprozesses werden Kontextvariablen berücksichtigt, durch die das wahrgenommene Verhalten erklärt werden kann. Eine Entsprechung von wahrgenommenem Verhalten und Situation verringert dabei den Informationswert des gezeigten Verhaltens für dispositionale Zuschreibungen, wohingegen mit der Situation inkongruentes Verhalten hohen Informationswert für zeitlich überdauernde dispositionale Eigenschaften einer

Person besitzt. Entsprechend wird eine Abschwächung oder Extremisierung des auf Stufe zwei gebildeten Urteils über die dispositionalen Eigenschaften einer Person erwartet, je nachdem, ob die Situation förderliche oder hinderliche Faktoren für das beobachtete Verhalten bereitstellt. Wenn also die Situation erkennen läßt, daß P provoziert wurde, so sollte ein Beobachter sein Urteil korrigieren, indem er P geringere dispositionale Aggressivität zuschreibt. Schlägt P jedoch zu, obwohl andere ihn zu beschwichtigen versuchen, so ist zu erwarten, daß ein Beobachter ihm in noch höherem Ausmaß Aggressivität zuschreibt.

Diese Überlegungen zum Korrekturprozeß stehen im Einklang mit den oben dargestellten zentralen Aussagen der klassischen Attributionstheorien (Kelley, 1967; Jones & Davis, 1965). Darüber hinaus schreiben Gilbert et al. (1988) den verschiedenen Stufen des Attributionsprozesses jedoch ein unterschiedliches Ausmaß von *Bewußtheit* zu. Demnach erfolgen *Kategorisierung* und *Charakterisierung* weitgehend unbewußt und automatisch, während die nachfolgende *Korrektur* auf einem bewußten Inferenzprozeß beruht. Dabei wird angenommen, daß für bewußte Prozesse generell begrenzte kognitive Kapazität zur Verfügung steht; automatische Prozesse laufen hingegen ohne Kapazitätsbegrenzung ab (Posner & Snyder, 1975; Shiffrin & Schneider, 1977). Daraus folgt, daß bewußte Prozesse interferenzanfällig sind, während automatische Prozesse durch parallele kognitive Anforderungen nicht gestört werden.

Eine zusätzliche Belastung der kognitiven Kapazität sollte also zur Beeinträchtigung der auf Stufe 3 ablaufenden Korrekturprozesse führen, ohne jedoch die beiden ersten Verarbeitungsstufen zu beeinflussen. Die Person P würde demnach von einem Beobachter, dessen Verarbeitungskapazität beeinträchtigt ist, als in hohem Maße aggressiv eingeschätzt, gleichgültig, ob sie provoziert oder beschwichtigt wurde.

Gilbert und Mitarbeiter fanden für diese Hypothese in einer Reihe von Untersuchungen Bestätigung. In einem dieser Experimente betrachteten Versuchspersonen die Videoaufnahme einer Gesprächssituation, in der sich eine Zielperson gehemmt und unsicher verhält. Die Videoaufnahme lief ohne Ton; zum nonverbalen Verhalten der Zielperson wurden jedoch, je nach

Versuchsbedingung, *unproblematische* oder *angstauslösende* «Gesprächsthemen» eingeblendet. Die Hälfte der Versuchspersonen hatte nur die Aufgabe, sich einen Eindruck von der Zielperson zu bilden. Sie beurteilen die Zielperson später als ausgesprochen ängstlich, wenn die Gesprächsthemen unproblematisch waren (z. B. «interessante Bücher»), jedoch als nur mäßig ängstlich, wenn angstauslösende Gesprächsthemen eingeblendet wurden (z. B. «sexuelle Phantasien»). Die andere Hälfte der Versuchspersonen hatte die zusätzliche Aufgabe, sich die Gesprächsthemen genau zu merken. Durch diese zusätzliche kognitive Belastung – von Gilbert et al. (1988) als «cognitive busyness» bezeichnet – wurde der Einfluß der Gesprächsthemen auf die Beurteilung der Zielperson eliminiert – und dies, obwohl die Versuchspersonen sich an die Themen genauer erinnerten (Gilbert et al., 1988, Experiment 1).

Konzeptuelle Replikationen dieses Befundes belegen, daß durch die unterschiedlichsten Formen von «cognitive busyness» («Rehearsal»-Prozesse, kognitive Vorbereitung künftiger Handlungen etc.) der Korrekturprozeß, d. h. die Einbeziehung relevanter situativer Randbedingungen beobachteten Verhaltens in Urteile über die handelnde Person, unterbunden werden kann (Gilbert, Krull & Pelham, 1988; z. Überblick vgl. Gilbert, 1989). Dieses Ergebnis ist besonders für die Personenwahrnehmung *im Alltag* relevant, weil sich die wahrnehmende Person selten in der Rolle eines «passiven» Beobachters befindet, sondern in der Regel selbst aktiv ist, etwa indem sie ihre eigenen Beiträge zur Interaktion vorbereitet, ihre Selbstpräsentation steuert, unerwünschte Verhaltenstendenzen unterdrückt und dergleichen mehr.

Außerdem weisen Beobachter in Alltagssituationen auch erhebliche Variationen in ihrer emotionalen Befindlichkeit auf (vgl. Bohner, Hornuth & Schwarz, 1991). In der vorliegenden Arbeit wollen wir der Frage nachgehen, ob die *Stimmung* des Beobachters die Berücksichtigung situativer Information in der Personenwahrnehmung beeinflusst. «Stimmung» wird dabei verstanden als «die momentane, subjektiv erfahrene Befindlichkeit [. . .], die sich auf der Dimension ‚Wohlsein–Unwohlsein‘ beschreiben läßt» (Schwarz, 1987, S. 2). Im Gegensatz zu ausgeprägten Emotionen sind Stimmungen nicht ob-

jektbezogen und von meist geringer Intensität (vgl. Schwarz, 1987, für eine ausführlichere Diskussion).

Die derzeitige Theoriebildung zum Einfluß von Stimmungen auf den Prozeß der Informationsverarbeitung (zum Überblick s. Isen, 1987; Schwarz, 1990) bietet dazu zwei konkurrierende Hypothesen an, die sich auf stimmungsbedingte Unterschiede in der Verarbeitungskapazität und auf stimmungsbedingte Unterschiede im Verarbeitungsstil beziehen. Gemäß der Kapazitätshypothese gehen ausgeprägte Stimmungen mit einer Reduktion der kognitiven Kapazität einher, was sich in Anlehnung an Gilberts Terminologie als «affective busyness» bezeichnen ließe. Eine Reihe von Arbeiten belegt, daß gedrückte im Vergleich zu neutralen Stimmungslagen die Aufnahme und Verarbeitung von Information behindern können (z. B. Easterbrook, 1959; Wyer, 1974), was sich insbesondere unter Enkodierungsbedingungen zeigt, die die kognitive Kapazität stark beanspruchen (Ellis & Ashbrook, 1988). Auch positiven emotionalen Zuständen wurde ein solcher beeinträchtigender Effekt zugeschrieben. So nimmt Isen (1987) an, daß durch gute Stimmung positive Erinnerungen aktiviert werden (vgl. auch Bower, 1981), wodurch die Aufmerksamkeit defokussiert wird und weniger Kapazität für die Verarbeitung neuer Information zur Verfügung steht als unter neutraler Stimmung. Aus dieser Sicht ergeben sich für den Einfluß von Stimmungen analoge Vorhersagen wie für andere Formen der Beeinträchtigung kognitiver Kapazität.

Andere Untersuchungen legen jedoch nahe daß Stimmungen sowohl förderliche wie hinderliche Einflüsse auf die Informationsverarbeitung haben können. Insbesondere wurde vermutet daß Stimmungen eine informative Funktion zu kommt, die Wahl unterschiedlicher Verarbeitungsstrategien beeinflusst (Schwarz, 1990; Schwarz & Bless, 1991; Schwarz & Bohner, 1990). Positive Stimmung signalisiert nach dieser Überlegung, daß die psychologische Situation der betreffenden Person «in Ordnung» ist. Schlecht Stimmung hingegen gibt die – zunächst einmal sehr unspezifische – Information, daß Faktoren vorliegen, die das eigene Wohlbefinden stören. Letzteres führt dazu, daß die Person zu einer präzisen und analytischen Betrachtungsweise der für sie relevanten Information motiviert wird.

um so das Wohlbefinden beeinträchtigende Faktoren erkennen und vermeiden zu können. Gehobene und gedrückte Stimmungen evozieren daher unterschiedliche Denkstile (vgl. Kuhl, 1983, für ähnliche Überlegungen). Gute Stimmung führt zu einem heuristischen und vereinfachenden Denkstil, der spielerische Kreativität fördert, aber detailorientiertes analytisches Denken behindert, während schlechte Stimmung einen aufwendigeren detailorientierten Stil der Informationsverarbeitung evoziert (s. Schwarz, 1990, zum Überblick).

So führen z. B. Ereignisse negativer Valenz, die schlechte Stimmung auslösen, bei gleicher Erwartetheit des Ereignisses zu einer intensiveren Suche nach kausalen Erklärungen als Ereignisse positiver Valenz, die gute Stimmung auslösen (Bohner, Bless, Schwarz & Strack, 1988). Dabei ist der Einfluß der Stimmung nicht auf das Nachdenken über das stimmungsinduzierende Ereignis beschränkt. Insbesondere in Untersuchungen zum Einfluß von Stimmungen auf die Verarbeitung persuasiver Botschaften zeigten sich verlässliche Einflüsse der Stimmung der Rezipienten auf den Bearbeitungsstil (vgl. Bless, Bohner & Schwarz, 1992; Bless, Bohner, Schwarz & Strack, 1990; Schwarz, Bless & Bohner, 1991). Während Personen in guter Stimmung persuasive Botschaften oberflächlich und weniger inhaltsbezogen verarbeiteten, zeigten schlechtgestimmte Personen eine systematische Elaboration der Inhalte. Demgemäß wurden schlechtgestimmte Personen nur von stichhaltigen Argumenten beeinflusst, während sich gutgestimmte Personen von stichhaltigen und wenig stichhaltigen Argumenten in gleicher Weise überzeugen ließen. In diesen Untersuchungen erhobene Erinnerungsdaten zeigten darüber hinaus, daß die Wechselwirkung von Stimmung und Argumentqualität lediglich auf die Elaboration der Inhalte und ihre Berücksichtigung in der Urteilsbildung zurückzuführen ist und nicht auf eine differentielle Aufnahme der präsentierten Information: In keiner Untersuchung konnten stimmungsbedingte Unterschiede in der Erinnerung an die präsentierten Argumente beobachtet werden, was darauf verweist, daß lediglich die Nutzung der präsentierten Information, aber nicht ihre generelle Verfügbarkeit zum Urteilszeitpunkt, durch die Stimmung der Rezipienten beeinflusst wurde.

Diese Überlegungen lassen vermuten, daß Per-

sonen in schlechter Stimmung auch in der Personenwahrnehmung die verfügbare Information systematischer nutzen als Personen in guter Stimmung. Schlechtgestimmte Personen sollten daher mit höherer Wahrscheinlichkeit relevante situative Information in die Urteilsbildung einbeziehen und eine entsprechende Korrektur ihres ersten Eindrucks vornehmen als Personen in neutraler Stimmung (vgl. McCaul, 1983, für entsprechende Unterschiede in den Attributionen depressiver und nicht-depressiver Personen). Gutgestimmte Personen hingegen sollten situative Information am wenigsten berücksichtigen. Darüber hinaus sollte der Einfluß gedrückter Stimmung ausgeprägter sein bei selbstbezogenen Urteilen, die potentiell Implikationen für den Urteilenden haben, als bei Urteilen ohne unmittelbaren Selbstbezug. In ähnlicher Weise betonten bereits Heider (1958) und Jones und Davis (1965) die «hedonistische Relevanz» von wahrgenommenen Handlungen als wichtige Einflußgröße für die Urteilsbildung über Personen.

Aus den ausgeführten Überlegungen ergeben sich konkurrierende Hypothesen zum Einfluß von Stimmungen auf die Berücksichtigung situativer Information in der Personenwahrnehmung. Gemäß der Kapazitätshypothese führen ausgeprägte Stimmungen *unabhängig von ihrer Valenz* zu einer Belastung der kognitiven Kapazität. Dies sollte sich sowohl in einer reduzierten Erinnerung an situative Information wie in einer reduzierten Berücksichtigung dieser Information in der Urteilsbildung niederschlagen.

Gemäß der Denkstilhypothese sollte hingegen eine Vernachlässigung situativer Information nur unter *guter* Stimmung beobachtet werden, während unter *schlechter* Stimmung situative Information systematisch berücksichtigt werden sollte. Dabei ist denkbar, daß der Einfluß schlechter Stimmung stärker ausgeprägt ist, wenn sich das Urteil auf Merkmale bezieht, die Implikationen für den Urteilenden haben (z. B. Attraktivität der Person als Interaktionspartner), als wenn dies nicht der Fall ist. Auf der Basis der bisherigen Befunde ist weiterhin zu erwarten, daß Stimmungseinflüsse auf die *Nutzung* situativer Information beschränkt sind und keine stimmungsbedingten Unterschiede in der Erinnerung an diese Information auftreten. Diese Annahmen wurden in einem Laborexperiment überprüft.

Methode

Überblick und Versuchsplan

Versuchspersonen betrachteten eine Videoaufnahme, in der eine männliche Zielperson, «Dieter K.», entweder fröhlich-ungezwungenes oder gehemmt-depressives nonverbales Verhalten zeigte¹. In Anlehnung an Experiment 1 von Gilbert et al. (1988) wurden Gesprächsthemen als Untertitel eingeblendet, die entweder mit dem Verhalten kongruent oder inkongruent waren. Vor der Betrachtung der Videoaufnahme wurden die Versuchspersonen gebeten, sich an ein positives oder an ein negatives Lebensereignis zu erinnern; eine dritte Gruppe erhielt keine Erinnerungsaufgabe. Dies ergibt einen $2 \times 2 \times 3$ -faktoriellen Versuchsplan mit den Faktoren *Verhaltensinformation*, *Kongruenz der situativen Information* und *Stimmung*, deren Ausprägung «zwischen» Versuchspersonen variiert wurde. Als abhängige Variablen wurden Urteile mit unterschiedlich ausgeprägtem Selbstbezug erhoben, nämlich Urteile über das Temperament (ohne Selbstbezug) und über die soziale Attraktivität der Stimulusperson (mit Selbstbezug). Darüber hinaus wurde die Erinnerung an die Gesprächsthemen erfaßt.

Versuchspersonen und Durchführung

An dem Experiment nahmen 124 Studentinnen der Universität Heidelberg teil. Sie wurden für zwei unabhängige Untersuchungen über «Personenwahrnehmung» und «Lebensereignisse» angeworben und erhielten für ihre Teilnahme DM 5.-. Die Zuweisung der Versuchspersonen zu einer der 12 Bedingungen erfolgte nach Zufall (zwischen 9 und 13 Vpn pro Zelle). Die Untersuchung wurde in Gruppen von 4 bis 6 Personen von einem männlichen Versuchsleiter durchgeführt. Jede Versuchsperson saß an einem eigenen Tisch mit Blickrichtung auf einen Fernsehschirm an der Stirnseite des Raumes.

1 Durch die Realisierung positiv und negativ getönter Verhaltensweisen einer Zielperson war es möglich, bei eventuell auftretenden Stimmungseinflüssen auf die Erinnerung zwischen Stimmungskongruenzeffekten (Bower, 1981) und Einflüssen reduzierter Verarbeitungskapazität zu unterscheiden.

Unabhängige Variablen. Versuchspersonen, deren Stimmung nicht beeinflußt wurde, lasen die Instruktion zur Eindrucksbildungsaufgabe (s. u.) und betrachteten unmittelbar danach die Videoaufnahme. Alle anderen Versuchspersonen lasen ebenfalls zunächst die schriftliche Instruktion zur Eindrucksbildungsaufgabe. Dann täuschte der Versuchsleiter eine Panne mit dem Videorecorder vor und sagte, er müsse in einen anderen Raum gehen, um das Band dort zurückzuspulen. Die Versuchspersonen sollten in der Zwischenzeit die andere Aufgabe über «Lebensereignisse» bearbeiten². Je nach Versuchsbedingung wurde die Versuchsperson dann gebeten, ein *positives* oder ein *negatives* selbstbezogenes Ereignis zu erinnern und innerhalb von 15 Minuten ausführlich und bildhaft aufzuschreiben. Diese Ereignisberichte dienten angeblich der Konstruktion eines «Lebensereignis-Inventars». Die Erinnerung an emotional getönte Lebensereignisse hat sich zur Induktion entsprechender Stimmungen gut bewährt (z. B. Bless, Bohner, Schwarz & Strack, 1990; Brewer, Dougherty & Lubin, 1980; Strack, Schwarz & Geschneidinger, 1985; Underwood, Froming & Moore, 1980; zum Überblick vgl. Abele, 1990)³.

Nach der Niederschrift des Ereignisses wurde erneut die schriftliche Instruktion zur Betrachtung der Videoaufnahme vorgelegt. Diese wurde beschrieben als «Ausschnitte aus einem Gespräch zweier männlicher Personen, die sich zuvor nicht kannten». Nur eine dieser beiden Personen sei zu sehen. Da es um nicht-sprachliche Aspekte der Kommunikation gehe, werde das Videosegment ohne Ton vorgeführt, die jeweilige

2 So war gewährleistet, daß alle Versuchspersonen die Instruktion für die Eindrucksbildungsaufgabe in unbeeinflusster Stimmung lasen. Außerdem wurde so ein möglicher Verdacht der Versuchspersonen reduziert, daß es in der Untersuchung um Stimmungseinflüsse auf die Personenwahrnehmungsaufgabe gehen könnte.

3 Bei der hier gewählten Operationalisierung «neutral Stimmung» ergibt sich das Problem, daß allein die Versuchspersonen in der neutralen Stimmungsbedingung keine Erinnerungsaufgabe bearbeiteten. Allerdings werfen auch alternative Operationalisierungen Probleme auf: Die naheliegende Verfahren, in einer «neutralen» Bedingung ein emotional unbedeutendes Erlebnis zu erinnern, zeichnet sich durch eine gewisse Unnatürlichkeit aus und kann darüber hinaus die im allgemeinen leicht gehobene Alltagsstimmung (Bless & Schwarz, 1984) der Versuchsperson negativ beeinflussen. Dennoch sollte bei zukünftigen Untersuchungen über Alternativen zu dem hier gewählten Vorgehen nachgedacht werden.

Gesprächsthemen würden jedoch eingeblendet. Es wurde betont, daß die Gesprächsthemen nicht von den Akteuren frei gewählt, sondern ihnen vorgegeben waren. Aufgabe der Versuchsperson sei es einzuschätzen, «welche Art von Person die Zielperson, Dieter K., in ihrem *alltäglichen* Leben ist, und nicht nur, wie sie sich in den gezeigten Filmausschnitten verhält.»

Die Videoaufzeichnung bestand aus 7 Abschnitten; in einigen dieser Sequenzen verhielt sich die Zielperson ungezwungen, wirkte fröhlich, blickte offen in die Kamera und lächelte, in anderen verhielt sie sich gehemmt, wirkte traurig und hielt den Blick gesenkt. Je nach der Versuchsbedingung «*Verhaltensinformation*» betrug das Verhältnis fröhlicher zu traurigen Sequenzen 5:2 oder 2:5. Das jeweils seltenere Verhalten erschien immer in vierter und sechster Position.

In den Bedingungen mit *kongruenter situativer Information* war die Valenz aller 7 eingeblendeten Themen mit dem nonverbalen Verhalten der Zielperson kongruent (z. B. «ein schöner Sommer» bei fröhlichem Verhalten oder «rücksichtslose Menschen» bei traurigem Verhalten). In den Bedingungen mit *inkongruenter situativer Information* war die Valenz aller 7 eingeblendeten Themen gleich und überwiegend inkongruent zum Verhalten, nämlich positiv, wenn die Zielperson fünfmal trauriges Verhalten zeigte, und

negativ, wenn sie fünfmal fröhliches Verhalten zeigte (vgl. Tab. 1, obere Hälfte). Die eingeblendeten Themenbereiche waren bis auf ihre Valenz in allen Bedingungen identisch (vgl. Tab. 1, untere Hälfte).

Abhängige Variablen. Nach der Betrachtung der Videoaufnahme wurden *Urteile über die Zielperson* auf zwei Dimensionen erhoben. Ein Teil der Ratings bezog sich auf das überdauernde Temperament der Zielperson (*Urteile ohne Selbstbezug*): «traurig-depressiv (fröhlich-gut gestimmt)», «nach innen gekehrt (nach außen gerichtet)», «Grundeinstellung zum Leben negativ (positiv)», «mit sich und dem Leben unzufrieden (zufrieden)», «passiv (aktiv)», «negativer (positiver) Körper- und Gesichtsausdruck». Drei weitere Items bezogen sich auf die soziale Attraktivität der Zielperson (*Urteile mit Selbstbezug*): «Dieter K. ist mir eher unsympathisch (sympathisch)», «... würde ich gerne kennenlernen (trifft überhaupt nicht zu - trifft genau zu)», «... ist für mich eher unattraktiv (attraktiv)». Alle Items waren auf 11-Punkte-Skalen zu beantworten. Eine Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation ergab 2 Faktoren, wobei die ersten 6 Items und die letzten 3 Items jeweils gemeinsam einen Faktor bildeten. Die beiden Item-Gruppen wurden daher jeweils zu einer Gesamtvariable («überdauerndes Temperament», Cronbachs $\alpha=0,90$, und «soziale Attraktivität»,

Table 1: Valenz des nonverbalen Verhaltens der Zielperson und der dazu eingeblendeten Gesprächsthemen in den 7 Sequenzen der 4 Video-Versionen (+ = positive Valenz; - = negative Valenz)

Verhalten: Situation:	Versuchsbedingung							
	positiv kongruent		positiv inkongruent		negativ kongruent		negativ inkongruent	
	Verh.	Thema	Verh.	Thema	Verh.	Thema	Verh.	Thema
Sequenz								
1.	+	+	+	-	-	-	-	+
2.	+	+	+	-	-	-	-	+
3.	+	+	+	-	-	-	-	+
4.	-	-	-	-	+	+	+	+
5.	+	+	+	-	-	-	-	+
6.	-	-	-	-	+	+	+	+
7.	+	+	+	-	-	-	-	+

Die 7 Gesprächsthemen in der Reihenfolge ihrer Einblendung (positive Variante / negative Variante):

1. «Ein schöner Sommer» / «Ein verregneter Sommer»
2. «Spannende Bücher» / «Langweilige Bücher»
3. «Schöne Landschaften» / «Triste Städte»
4. «Gute Filme» / «Schlechte Filme»
5. «Gutes Essen» / «Verdorbenes Essen»
6. «Ein interessantes Hobby» / «Eine unangenehme Arbeit»
7. «Interessante Menschen» / «Rücksichtslose Menschen»

Cronbachs $\alpha=0,89$) gemittelt. Die Korrelation zwischen diesen beiden Variablen beträgt $r(122)=0,56$, $p<0,001$.

Abschließend wurden die Versuchspersonen gebeten, ohne Zeitbegrenzung alle Gesprächsthemen, an die sie sich erinnern können, möglichst exakt, zumindest aber sinngemäß, wiederzugeben. Danach wurden sie über die tatsächliche Fragestellung des Experiments sorgfältig aufgeklärt und verabschiedet.

Ergebnisse

Erinnerung

Die Versuchspersonen erinnerten im Mittel $M=4,7$ Gesprächsthemen korrekt. Signifikante Effekte der unabhängigen Variablen traten nicht auf; eine tendenzielle Interaktion von Verhaltensinformation und Zusatzaufgabe, $F(2,110)=$

$2,48$, $p<0,09^4$, beruht darauf, daß schlechtgestimmte Versuchspersonen bei fröhlichem Verhalten etwas mehr Themen erinnerten als bei traurigem, während sich bei den übrigen Versuchspersonen kein solcher Unterschied zeigte. Das Ausbleiben von Stimmungseinflüssen auf die Erinnerungsleistung ist inkompatibel mit einer starken Form der Kapazitätshypothese, die Beeinträchtigungen der Erinnerung unter guter wie schlechter Stimmung vorhersagt. Dieser Befund impliziert zugleich, daß die nachfolgend zu berichtenden Einflüsse der Stimmung auf die Urteilsbildung nicht auf differentielle Erinnerung der situativen Information zurückgeführt werden können.

4 Da das Erinnerungsprotokoll einer Versuchsperson nicht lesbar war, gingen in diese Analyse nur die Daten von 123 Personen ein.

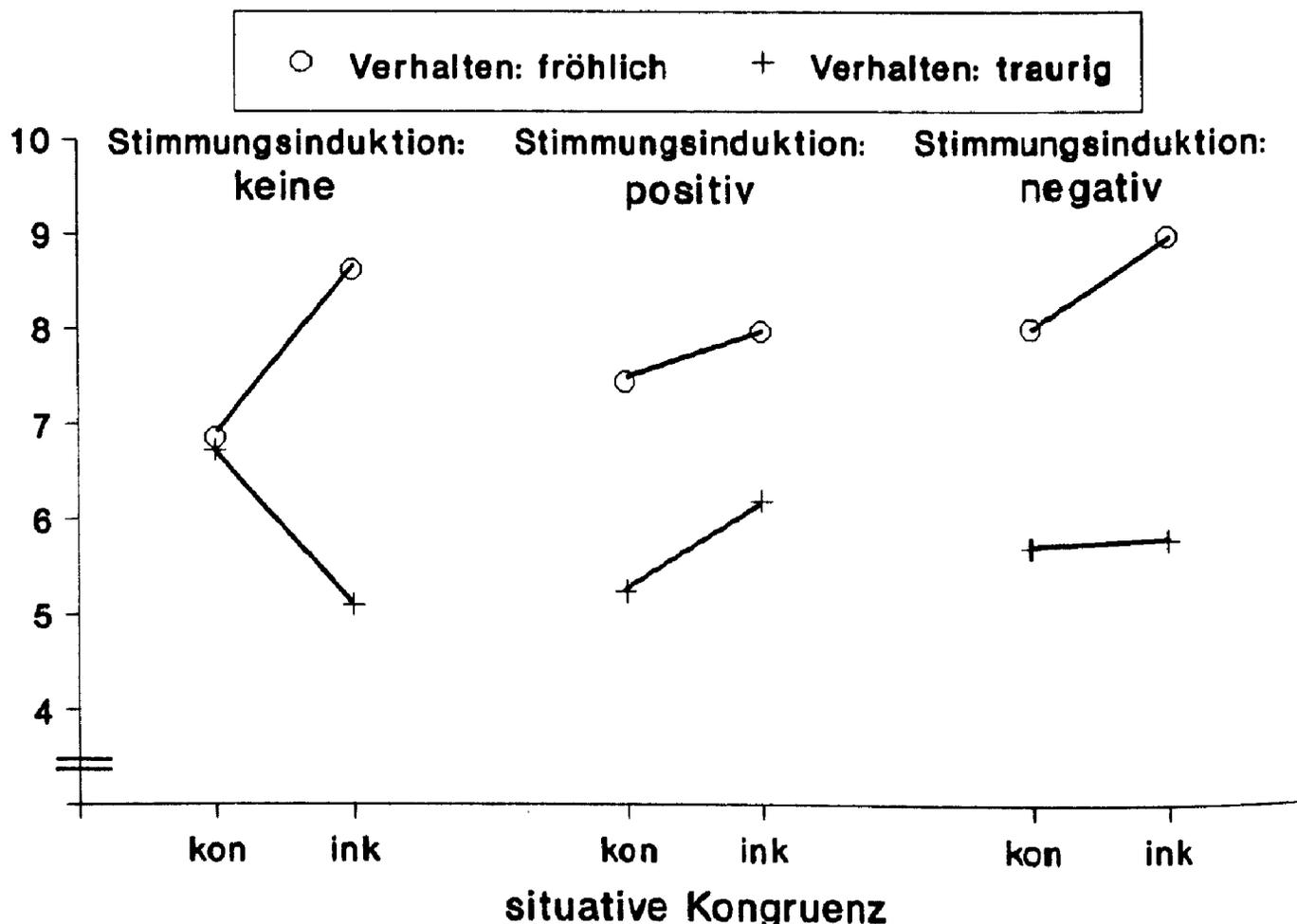


Abbildung 1: Mittlere Beurteilung des überdauernden Temperaments der Zielperson (vertikale Achse) in Abhängigkeit von Stimmung, Verhaltensinformation (Kurvenparameter) und situativer Kongruenz (horizontale Achse; kon = kongruent, ink = inkongruent). Die Spannweite der Skala reicht von 1 bis 11; höhere Werte bedeuten positivere Urteile.

Personenwahrnehmung

Temperamentsbeurteilungen. Die Mittelwerte der Beurteilung des überdauernden Temperaments der Zielperson sind Abbildung 1 zu entnehmen. Eine $2 \times 2 \times 3$ -Varianzanalyse ergab einen Haupteffekt der Verhaltensinformation, $F(1,112)=45,14$, $p < 0,01$, und eine marginale Interaktion von Verhaltensinformation und Situationskongruenz, $F(1,112)=3,91$, $p=0,052$. Diese Effekte werden jedoch relativiert durch eine marginale Interaktion aller drei Faktoren, $F(2,112)=3,06$, $p=0,052$. Weitere Effekte traten nicht auf, alle $p > 0,25$.

Zur Diagnose der Dreiweg-Interaktion wurden einfache Effekte für jede Stufe des Stimmungsfaktors berechnet. Dabei zeigte sich, daß diejenigen Versuchspersonen, die *keiner Stimmungsinduktion* ausgesetzt waren, eine Zielperson, die fröhliches Verhalten zeigte, wesentlich positiver beurteilten, wenn dieses Verhalten *situationsinkongruent* ($M=8,6$), als wenn es *situationskongruent* war ($M=6,9$). Entsprechend wurde eine Zielperson, die sich traurig verhielt, negativer beurteilt, wenn dieses Verhalten *situationsinkongruent* ($M=5,1$) statt *situationskongruent* war ($M=6,7$), $F(1,112)=9,51$, $p < 0,01$, für die einfache Interaktion. Dieses Muster ist kompatibel mit der Hypothese, daß Beobachter in unbeeinflusster Stimmung situative Information in ihr Urteil über die Zielperson einbeziehen und ihre erste Charakterisierung auf dieser Grundlage korrigieren. Entsprechend zeigten sich keine Unterschiede in Urteilen über das Temperament der Zielperson, wenn deren Verhalten durch den Einfluß der Situation erklärt werden konnte.

Anders präsentiert sich das Bild für diejenigen Versuchspersonen, die in *gute oder schlechte Stimmung* versetzt worden waren. In keiner dieser Bedingungen trat eine Interaktion zwischen Verhaltensinformation und Situationskongruenz auf, beide $F < 1$. Vielmehr beurteilten sowohl gut- als auch schlechtgestimmte Versuchspersonen das Temperament der Zielperson allein auf der Grundlage ihres Verhaltens, ohne dabei gegebenenfalls eine situationsabhängige Korrektur vorzunehmen. Dies wird durch Haupteffekte des Faktors «Verhaltensinformation» belegt, $F(1,112)=12,50$ für gute und $F(1,112)=22,37$ für schlechte Stimmung, beide $p < 0,01$.

Diese Befunde stehen, im Gegensatz zu den Erinnerungsdaten, im Einklang mit der Kapazi-

tätshypothese. Bei Urteilen ohne Selbstbezug wurden situative Informationen von den Urteilenden nur dann zur Korrektur herangezogen, wenn ihre kognitive Kapazität *nicht* durch vorheriges Nachdenken über stimmungshaltige Erlebnisse belastet war. Unterschiede zwischen gut- und schlechtgestimmten Versuchspersonen, wie sie von der Denkstilhypothese vorhergesagt werden, traten nicht auf⁵. Allerdings ist ein analytischer Denkstil unter schlechter Stimmung vor allem dann zu erwarten, wenn ein Urteil Selbstrelevanz besitzt. Dies wurde durch die Beurteilung der Attraktivität der Zielperson als Interaktionspartner realisiert, der wir uns nun zuwenden.

Attraktivitätsurteile. Abbildung 2 zeigt die Mittelwerte der Urteile über die soziale Attraktivität. Obwohl hier keine signifikante Dreifach-Interaktion auftrat, $F(2,112)=1,30$, *ns*, sind wiederum deutliche Unterschiede der Ergebnismuster in Abhängigkeit von der Valenz der Stimmungsinduktion zu erkennen: Ein Haupteffekt der Verhaltensinformation, $F(1,112)=10,27$, $p < 0,01$, wird relativiert durch eine Interaktion von Verhaltensinformation und Stimmung, $F(2,112)=3,39$, $p < 0,05$. Wir berechneten daher wiederum einfache Effekte unter jener Stufe des Faktors «Stimmung».

Für Versuchspersonen in *unbeeinflusster Stimmung* zeigte sich bei den Attraktivitätsurteilen ein ähnliches Bild wie bei den Temperamentsurteilen; die Interaktion von Verhaltensinformation und Situationskongruenz erreichte jedoch ebenso wie die übrigen Effekte keine statistische Signifikanz, alle $p > 0,18$. Versuchspersonen, die durch die Erinnerung eines positiven Erlebnisses in *gute Stimmung* versetzt worden waren, differenzierten ebenfalls in ihren Sympathieurteilen weder nach der Valenz des gezeigten Verhaltens noch nach dessen Situationsangemessenheit, alle $F < 1$.

Allein diejenigen Versuchspersonen, die durch die Erinnerungsaufgabe in *schlechte Stimmung* versetzt worden waren, bezogen in ihre Beurteilung der Attraktivität der Zielperson als Interaktionspartner sowohl verhaltens- als auch situationsbezogene Information ein. Sie beurteilten

⁵ Eine $2 \times 2 \times 2$ -Analyse unter Ausschluß der Bedingung «keine Stimmungsinduktion» erbrachte allein einen Haupteffekt der Verhaltensinformation.

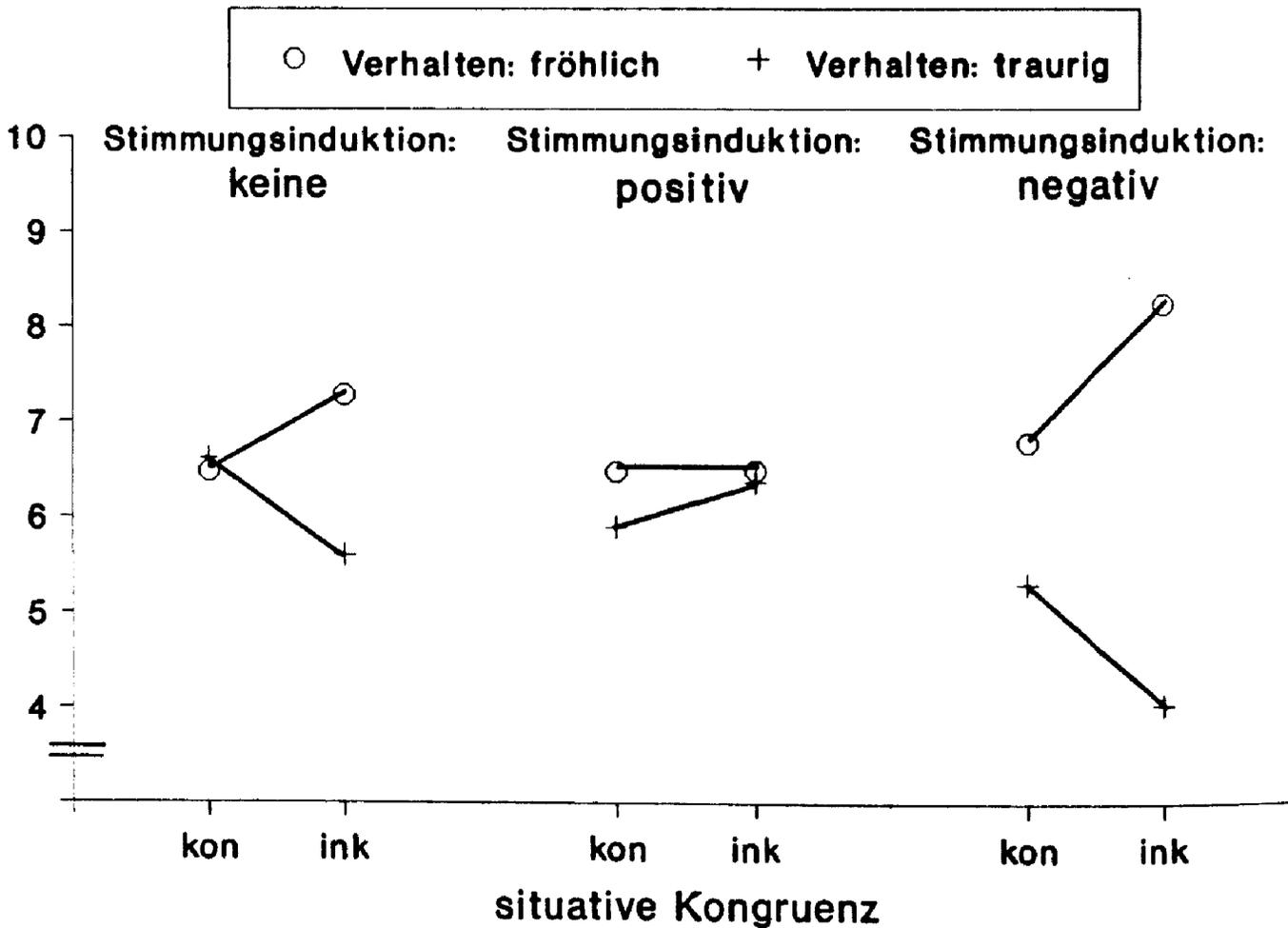


Abbildung 2: Mittlere Beurteilung der sozialen Attraktivität der Zielperson (vertikale Achse) in Abhängigkeit von Stimmung und Verhaltensinformation (Kurvenparameter) und situativer Kongruenz (horizontale Achse; kon=kongruent ink=inkongruent). Die Spannweite der Skala reicht von 1 bis 11; höhere Werte bedeuten positivere Urteile.

eine Person, die sich fröhlich verhielt, als deutlich attraktiver ($M=7,5$) als eine Person, die sich traurig verhielt ($M=4,7$), $F(1,112)=14,73$, $p < 0,01$. Dieser Unterschied ist tendenziell ausgeprägter, wenn das jeweilige Verhalten situationsinkongruent war ($M=8,2$ bei fröhlichem und $M=4,0$ bei traurigem Verhalten), als wenn es situationskongruent war ($M=6,8$ bei fröhlichem und $M=5,3$ bei traurigem Verhalten), $F(1,112)=3,46$, $p < 0,07$, für die einfache Interaktion⁶.

Die Ergebnisse der Urteile über die soziale Attraktivität entsprechen somit der Denkstil-, jedoch nicht der Kapazitätshypothese. Für einen gleichsinnigen Interferenzeffekt guter wie schlechter Stimmung auf Korrekturprozesse in der Personenwahrnehmung fand sich bei dieser

Art von Urteil keine Evidenz. Schlechtgestimmte Personen scheinen also entgegen den Vorhersagen der Kapazitätshypothese durchaus in der Lage zu sein, auf die situative Information zuzugreifen, wenn ein selbstrelevantes Urteil dies erfordert.

Diskussion

Die Ergebnisse dieses Experiments belegen, daß die Berücksichtigung situativer Information in der Personenwahrnehmung durch die Stimmung des Beobachters beeinflusst wird. Bei Urteilen über das Temperament der Zielperson war eine Berücksichtigung situativer Information bei der Eindrucksbildung allein bei Versuchspersonen in unbeeinflusster Stimmung zu beobachten. Sowohl gute als auch schlechte Stimmung beeinträchtigte hingegen bei diesen Urteilen den auf situativer Information beruhenden Korrekturprozeß. Ähnlich wie Zusatzaufgaben, die in der

6 Eine zusätzlich durchgeführte $3 \times 2 \times 2 \times 2$ -Varianzanalyse, die die Art des Urteils (ohne versus mit Selbstbezug) als Meßwiederholungsfaktor einbezog, ergab für die Interaktion aller vier Faktoren $F(2,112)=1,75$, $p=0,18$.

Experimenten von Gilbert und Mitarbeitern (Gilbert & Krull, 1988; Gilbert, Krull & Pelham, 1988; Gilbert, Pelham & Krull, 1988) *gleichzeitig* mit der Eindrucksbildung zu bearbeiten waren, führte auch das *vorherige* Nachdenken über stimmungsauslösende Ereignisse bei diesen Urteilen zu Defiziten bei der Berücksichtigung situativer Information.

Während dieser Befund den Vorhersagen der Kapazitätshypothese entspricht, stellen andere Befunde die Gültigkeit dieser Hypothese in Frage. Entgegen den Vorhersagen der Kapazitätshypothese zeigten die Erinnerungsdaten keinen Einfluß der Stimmung auf die Aufnahme und Erinnerung situativer Information, was zugleich impliziert, daß die Unterschiede im Urteil nicht auf eine mangelnde kognitive Verfügbarkeit der situativen Information zurückzuführen sind. Darüber hinaus tendierten Personen in schlechter Stimmung dazu, situative Information zu berücksichtigen, wenn sie die Attraktivität der Stimulusperson als Interaktionspartner beurteilen sollten. Wir folgern aus der Kombination dieser Befunde, daß die situative Information allen Versuchspersonen zum Urteilszeitpunkt gleichermaßen zur Verfügung stand, aber nicht von allen in den Urteilsprozeß einbezogen wurde. Während Personen in guter wie in schlechter Stimmung bei der Beurteilung des Temperaments der Stimulusperson keine Korrektur ihres Eindruckes auf der Basis der verfügbaren situativen Information vornahmen, berücksichtigten Personen in schlechter Stimmung diese Information, wenn das Urteil potentielle hedonistische Implikationen hatte: In schlechter Stimmung dürfte die Interaktion mit einer gutgelaunten anderen Person einen hohen Anreizwert besitzen, insbesondere, wenn diese Person trotz «widriger Umstände» – situationsinkongruent – fröhlich ist. Umgekehrt sollte die Konfrontation mit einem schlechtgelaunten anderen wenig attraktiv erscheinen, und zwar ebenfalls vor allem dann, wenn dieser ohne ersichtlichen situativen Anlaß traurig ist. Demgemäß zeigten die Beurteilungen der Attraktivität der Stimulusperson als Interaktionspartner eine systematische Berücksichtigung von Verhaltensinformation wie situativer Information. Personen in guter Stimmung berücksichtigten hingegen bei diesen Urteilen weder Verhaltensinformation noch situative Information und beurteilten die Zielperson durch-

gehend als mäßig attraktiv. Für Personen in neutraler Stimmung ließ sich überraschenderweise ebenfalls weder die Verwendung von Verhaltensinformation noch situativer Information nachweisen, obwohl das Ergebnismuster – wenn auch insignifikant – eine Nutzung beider Informationsklassen nahelegt.

Insgesamt ist dieses Befundmuster weder mit einer starken Form der Kapazitätshypothese noch mit einer starken Form der Denkstilhypothese kompatibel. Es scheint vielmehr, daß beide Prozesse unter unterschiedlichen Bedingungen zum Tragen kommen. Das Nachdenken über angenehme oder unangenehme Lebensereignisse und die dadurch induzierten Stimmungen scheinen einen Teil der kognitiven Kapazität zu binden, wie dies durch die verschiedenen Varianten der Kapazitätshypothese (Ellis & Ashbrook, 1988; Isen, 1987) vorhergesagt wird. Bei Urteilen von geringer Selbstrelevanz wird dadurch der Korrekturprozeß in der Personenwahrnehmung beeinträchtigt. Bei Urteilen von höherer Selbstrelevanz kommt hingegen die informative Funktion von Stimmungen zum Tragen: Personen, denen ihre schlechte Stimmung signalisiert, daß ein Problem vorliegt, sind bei diesen bedeutsameren Urteilen motiviert, mehr relevante Details der Urteilsituation abzurufen und in ihr Urteil einzubeziehen. Personen in guter Stimmung hingegen entnehmen ihrer Stimmung, daß gegenwärtig kein Bedarf einer eingehenden Situationsanalyse besteht, so daß sie auch selbstrelevante Urteile relativ oberflächlich und automatisch bilden, ohne das Ergebnis der ersten Verarbeitungsstufen durch Berücksichtigung situativer Information zu korrigieren. Die Attraktivitätsurteile neutral gestimmter Personen weisen zwar keine signifikanten Effekte auf, ihr Ergebnismuster liegt aber augenscheinlich zwischen denjenigen gut- und schlechtgestimmter Personen, was mit den Annahmen einer informativen Funktion der Stimmung gut vereinbar wäre. Eine konzeptuelle Replikation dieser Untersuchung mit höherer Teststärke erscheint daher wünschenswert.

Auch eine deutlichere Variation der Selbstrelevanz sollte in zukünftigen Untersuchungen verwirklicht werden. Dies könnte zum Beispiel dadurch erreicht werden, daß die Versuchsperson eine spätere Interaktion mit der Zielperson erwartet (versus nicht erwartet).

Insgesamt verweisen die Ergebnisse darauf,

daß die Stimmung beim Prozeß der Eindrucksbildung eine bedeutsame Rolle spielt. Allerdings erweist sich der Stimmungseinfluß als komplexer, als jede der beiden hier diskutierten Hypothesen nahelegt. Insbesondere scheint die (*Selbst-*)*Relevanz des Urteils* mit darüber zu entscheiden, ob lediglich Interferenzeffekte im Sinne von «affective busyness» auftreten, oder ob die Signalwirkung schlechter Stimmung die Person motiviert, trotz anderer Gedankeninhalte in eine aufwendigere detailorientierte Informationsverarbeitung einzutreten. Bei weiteren Untersuchungen in diesem Bereich wäre es daher wünschenswert, diesem Einflußfaktor größere Aufmerksamkeit zu kommen zu lassen.

Literatur

- Abele, A. (1990). Die Erinnerung an positive und negative Lebensereignisse: Untersuchungen zur stimmungsinduzierenden Wirkung und zur Gestaltung der Texte. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 37, 181-207.
- Bless, H., Bohner, G. & Schwarz, N. (1992). Gut gelaunt und leicht beeinflussbar? Stimmungseinflüsse auf die Verarbeitung persuasiver Kommunikation. *Psychologische Rundschau*, 42, 1-17.
- Bless, H., Bohner, G., Schwarz, N. & Strack, F. (1990). Mood and persuasion: A cognitive response analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 331-345.
- Bless, H. & Schwarz, N. (1984). Ist schlechte Stimmung die Ausnahme? Eine Metaanalyse von Stimmungsuntersuchungen. 26. Tagung experimentell arbeitender Psychologen, Nürnberg.
- Bohner, G., Bless, H., Schwarz, N. & Strack, F. (1988). What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability. *European Journal of Social Psychology*, 18, 335-345.
- Bohner, G., Hormuth, S.E. & Schwarz, N. (1991). Die Stimmungs-Skala: Vorstellung und Validierung einer deutschen Version des «Mood Survey». *Diagnostica*, 37, 135-148.
- Bower, G. H. (1981). Mood and Memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Brewer, D., Doughtie, F. & Lubin, B. (1980). Induction of mood and mood shift. *Journal of Psychology*, 26, 215-226.
- Easterbrook, J. A. (1959). The effect of emotion on cue utilization and the organization of behavior. *Psychological Review*, 66, 183-201.
- Ellis, H. C. & Ashbrook, P. W. (1988). Resource allocation model of the effects of depressed mood states on memory. In: K. Fiedler & J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition and social behavior* (p. 25-43). Toronto: Hogrefe.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In: J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (p. 189-211). New York: Guilford.
- Gilbert, D. T. & Krull, D. S. (1988). Seeing less and knowing more: The benefits of perceptual ignorance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 193-202.
- Gilbert, D. T., Krull, D. S. & Pelham, B. W. (1988). OI thoughts unspoken: Social inference and the self-regulation of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 684-695.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W. & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733-740.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. In: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 20, p. 203-253). San Diego: Academic Press.
- Jones, E. E. & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 2, p. 219-266). New York: Academic Press.
- Jones, E. E. & McGillis, D. (1976). Correspondent inference and the attribution cube: A comparative reappraisal. In: J. H. Harvey, W. J. Ickes & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (vol. 1, p. 389-420). Hillsdale NJ: Erlbaum.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In: D. Levine (Hrsg.), *Nebraska Symposium on Motivation* (vol. 15, p. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Kuhl, J. (1983). Emotion, Kognition und Motivation: I. Auf dem Wege einer systemtheoretischen Betrachtung der Emotionsgenese. *Sprache und Kognition*, 2, 1-27.
- McCaul, K. D. (1983). Observer attributions of depressed students. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 74-82.
- Posner, M. I. & Snyder, C. R. R. (1975). Attention and cognitive control. In: R. Solso (Ed.), *Information processing and cognition: The Loyola Symposium* (p. 55-85). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Quattrone, G. A. (1982). Overattribution and Unit Formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 593-607.
- Schwarz, N. (1987). *Stimmung als Information*. Heidelberg: Springer.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In: R. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (vol. 2, p. 527-561). New York: Guilford.
- Schwarz, N. & Bless, B. (1991). Happy and mindless, but smart? The impact of affective states on analytical reasoning. In: J. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgment* (p. 55-71). Oxford: Pergamon.
- Schwarz, N., Bless, H. & Bohner, G. (1991). Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications. In: M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 24, p. 161-199). New York: Academic Press.
- Schwarz, N. & Bohner, G. (1980). Stimmungseinflüsse auf Denken und Entscheiden. In: P. Maas & J. Weibull (Hrsg.), *Börse und Psychologie* (S. 162-189). Köln: Deutscher Institutsverlag.
- Shiffrin, R. M. & Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review*, 84, 127-190.
- Strack, F., Schwarz, N. & Gschneidinger, E. (1985). Happiness and reminiscing: The role of time perspective, affect

- and mode of thinking. *Journal of Personality & Social Psychology*, 49, 1460-1469.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, 93, 3, 239-257.
- Underwood, B., Froming, W. J. & Moore, B. S. (1980). Mood and personality: A search for the causal relationship. *Journal of Personality*, 48, 15-23.
- Wyer, R. S. (1974). *Cognitive organization and change*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dr. Gerd Bohner, Universität Mannheim, FP «Subjektive Erfahrung», Steubenstraße 46, D-6800 Mannheim

