

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Nr.21

(August 1977)

Amélie Mummendey und
Hans Dieter Mummendey:

Begriff, Messung und Verhaltens-
relevanz sozialer Einstellungen

(Die beiden Teile dieser Arbeit, "Begriff und
Messung von Einstellungen" und "Einstellung und
Verhalten" wurden als Stichwörter für die Enzyklo-
pädie "Die Psychologie des 20.Jahrhunderts", Bd.8,
Kindler-Verlag, Zürich, verfaßt.)

1. TEIL: BEGRIFF UND MESSUNG VON EINSTELLUNGEN

Einstellungsbegriff

Unter Einstellungen im sozialpsychologischen Sinne versteht man "soziale Einstellungen" (attitudes), auch Attitüden, Werteinstellungen usw. genannt.

Der Begriff ist vor allem abzuheben vom allgemeinspsychologischen Einstellungsbegriff (Einstellung = set), der eine kurzfristige Denkeinstellung, d.h. eine kognitive Einengung in Bezug auf einen Bewußtseinsgegenstand meint. (Bei der Lösung von Aufgaben kommt es häufig zur schwer aufhebbarer Beschränkung auf ganz bestimmte Lösungswege. Auch bei psychologischen Experimenten und Tests induziert der Versuchsleiter der Versuchsperson durch Instruktion ganz bestimmte Denk- oder Problemlösungsperspektiven. Für diese kognitiven Erscheinungen hat sich der amerikanische Begriff "set" im Sinne einer Reaktionseinstellung, gelegentlich auch der deutsche Begriff "Einstellung" durchgesetzt.)

Soziale Einstellungen (attitudes) sind dagegen relativ überdauernde Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Handlungstendenzen gegenüber sozialen Gegenständen, also z.B. bestimmte Wahrnehmungen (Kognitionen) der Mitglieder einer Gruppe (z.B. "unzuverlässig", "verspielt", "temperamentvoll"), verbunden mit bestimmten Bewertungen (Evaluierungen) dieser Personen ("unsympathisch", "mag ich nicht", "bin dagegen") und bestimmten Handlungstendenzen oder Verhaltensabsichten (Konationen) gegenüber diesen Personen ("würde ich nicht als Kollegen akzeptieren", "sollen sich hier nicht blicken lassen" usw.)

Die in Klammern aufgeführten Beispiele verbaler Reaktionen gegenüber einem sozialen Einstellungsobjekt sollen den sogenannten Dreikomponentenansatz der Einstellung veranschaulichen. Danach lassen sich an jeder Einstellung mindestens die genannten drei Komponenten, die kognitive, affektive und konative oder Handlungs-Komponente unterscheiden. Hierbei

handelt es sich gewissermaßen um eine phänomenale Darstellung der alten Dreiteilung von Erkennen, Fühlen und Handeln.

"Kognitiv" bedeutet, daß der Einstellungsgegenstand in ganz bestimmter Weise wahrgenommen und mit Eigenschaften versehen wird. Z.B. nimmt man das Einstellungsobjekt "Frau am Steuer" als "unsicher, zögernd usw." wahr bzw. beurteilt es mit entsprechenden Eigenschaften.

"Affektiv" bedeutet, daß der Einstellungsgegenstand mehr oder weniger positiv bewertet wird. Da sich Affekte bzw. Gefühle bzw. Emotionen letztlich meist auf ein unmittelbares Für oder Wider reduzieren lassen, fallen hierunter alle Arten eher positiver oder eher negativer Einschätzungen. Z.B. wird "Frau am Steuer" abgelehnt oder befürwortet, als angenehm oder unangenehm eingestuft. Insofern bei fast allen "kognitiven" stets "affektive" Komponenten beteiligt erscheinen, ist es in der Praxis nicht leicht, sauber zwischen kognitiver und affektiver Einstellungskomponente zu trennen.

"Konativ" bedeutet hier, daß man gegenüber dem Einstellungsgegenstand bestimmte Handlungstendenzen hegt. Dieses Phänomen darf nicht mit tatsächlichem Handeln bzw. Verhalten gegenüber dem sozialen Objekt verwechselt werden. Die Handlungskomponente einer Einstellung bezieht sich nur auf die irgendwie geäußerte Tendenz oder Bereitschaft, tätig zu werden. Z.B. kann jemand die Handlungstendenz haben, eine Frau nicht ans Steuer seines Wagens zu lassen. Solcheninsgesamt gegenüber dem Einstellungsobjekt negativen Einstellungen (ein anderer Ausdruck hierfür könnte auch "Vorurteil" sein) muß nicht unbedingt ein entsprechendes tatsächlich zutage tretendes, "offenes" Verhalten entsprechen. (Zur Konsistenz zwischen Einstellungen und Verhaltensweisen vgl. Teil II.)

Weder muß Konsistenz zwischen geäußerten Einstellungen einerseits, und offenem Verhalten andererseits bestehen, noch müssen die drei phänomenal und operational unterscheidbaren Einstellungskomponenten untereinander konsistent sein. Untersuchungen haben oft ergeben, daß eine perfekte Übereinstimmung aller Bestandstücke einer sozialen Einstellung eher die Ausnahme als die Regel ist.

Einstellungskonzepte wie das bislang populärste, der Dreikomponentenansatz, fassen Einstellungen prinzipiell als psychologische Konstrukte bzw. latente, nicht unmittelbar beobachtbare (und meist nur über verbale Äußerungen erschließbare) Prozesse bzw. Variablen auf, die zur Erklärung von Verhaltensweisen bzw. Reaktionen auf soziale Gegenstände bzw. soziale Reize angenommen werden. Einstellungen werden somit als Bewußtseinsprozesse oder Merkmale des Organismus aufgefaßt, die einen erheblichen Einfluß auf das soziale Verhalten einer Person ausüben, ohne daß sie selbst direkt beobachtet und gemessen werden können. Als sog. hypothetische Konstrukte haben sie damit den gleichen begrifflichen Rang wie Persönlichkeitseigenschaften. Ebenso wie Persönlichkeitseigenschaften schreibt man ihnen gemeinhin eine gewisse Dauerhaftigkeit zu. Einmalige und flüchtige Stellungnahmen, Bewertungen usw. zu einem sozialen Gegenstand würde man in der Sozialpsychologie allenfalls als "Meinung", "Beurteilung", "Stellungnahme" usw. bezeichnen und höchstens als Ausdruck einer "fundamentaleren", "zugrundeliegenden" sozialen Einstellung auffassen.

Der Auffassung von Einstellung als eines latenten Prozesses oder einer Bewußtseinseigenschaft steht eine verhaltenstheoretische Einstellungsdefinition gegenüber, die die Annahme nicht beobachtbarer Variablen oder Konstrukte für umständlich und praktisch überflüssig ansieht. Nach einer solchen, verhaltensorientierten Einstellungsdefinition spricht man von sozialer Einstellung dann, wenn sich Reaktionskonsistenz in Bezug auf soziale Reize

oder Gegenstände ergibt. Reagiert jemand in konsistenter Weise negativ (oder positiv) auf eine Person oder Gruppe oder auf einen entsprechenden Begriff, so ist dies nicht Ausdruck für eine irgendwie "dahinter" anzunehmende Einstellung, sondern die geäußerten Bewertungen, Verhaltensabsichten usw. sind die Einstellung selbst. Der verhaltensorientierte Einstellungsbegriff unterscheidet also nicht zwischen Denken, Fühlen usw. einerseits, Äußerungen über solche inneren Zustände oder Prozesse andererseits, und schließlich offenbarem Verhalten gegenüber dem Einstellungsgegenstand. Da man über Bewußtseinsphänomene im Grunde nur verbal, d.h. mündlich oder schriftlich oder sonstwie symbolisch Auskunft geben kann, unterscheidet man in verhaltenstheoretischer Sicht lediglich zwischen verbalem Verhalten einerseits, und offenem Verhalten andererseits. Unter einer Einstellung in diesem Sinne versteht man dann eine konsistente Art insbesondere verbalen Verhaltens gegenüber einem sozialen Gegenstand.

Soziale Einstellungen können wie andere Persönlichkeitseigenschaften einen unterschiedlichen Allgemeingrad aufweisen, d.h. sie können sich auf mehr oder weniger spezifische Objekte beziehen. Sie können auch nach dem Grad ihrer Universalität variieren, d.h. bestimmte Einstellungen können allen Menschen, andere nur bestimmten Gruppen eigen sein. Manche Einstellungen (z.B. solche zum anderen Geschlecht) können persönlich sehr bedeutsam, wieder andere (z.B. Einstellungen zur Mitbestimmung im kirchlichen Bildungsbereich) persönlich weniger bedeutsam sein. Man hat Einstellungen auch nach dem Grad ihrer Komplexität und Differenziertheit unterschieden. Z.B. ist "Konventionalismus" oder "Konservatismus" sicherlich eine recht komplexe Einstellung, die viele Bestandteile umfaßt, welche ihrerseits wieder mehr oder weniger geordnet und widerspruchsfrei erscheinen können.

Unabhängig von der bevorzugten Art der Begriffsbestimmung ist man sich in der Psychologie einig darüber, daß es

sich bei Einstellungen um etwas Gelerntes, daß es sich bei Reaktionen gegenüber einem Einstellungsobjekt um solche handelt, die in der bisherigen Konfrontation mit dem Einstellungsgegenstand habituell geworden sind. Über den Einfluß genetischer Faktoren auf soziale Einstellungen (z.B. könnte eine bestimmte hormonale Ausstattung eher dazu disponieren in bestimmten Situationen aggressiv, d.h. negativ oder schädigend gegenüber einem sozialen Gegenstand zu reagieren) wird nur selten berichtet. Zur Erklärung der Entstehung bzw. des Erwerbs oder der Übernahme von Einstellungen lassen sich alle lerntheoretischen Modelle heranziehen. So wurde vielfach experimentell gezeigt, daß die Koppelung eines bis dahin unbekanntes oder neutralen Begriffes, der ein potentielles Einstellungsobjekt bezeichnet (z.B. "Bajuware") mit einem unkonditionierten oder bereits als negativ gelernten weiteren Begriff (z.B. "primitiv" oder auch nur "pfui") zur Herausbildung negativer Reaktionen gegenüber dem anfänglich neutralen Begriff führt (klassisches Konditionieren). Ein Kind kann durch die Äußerung von im Rahmen eines familiären Wertesystems konformen Einstellungen Belobigung und Zuspruch erhalten und so entsprechende Einstellungen festigen (operantes Konditionieren). Vielfach läßt sich die Übernahme oder Imitation von einstellungsrelevanten Reaktionen durch Personen jedes Alters nachweisen, sofern die imitierten Personen oder Gruppen und ihr Verhalten ganz bestimmten Erfordernissen genügen (Modelllernen).

Einstellungsmessung

Ganz gleich, ob man Einstellungen als latente Bewußtseinsmerkmale oder als offene Verhaltensmerkmale auffaßt - in der Praxis der Forschung und Anwendung ist man gezwungen, Reaktionen gegenüber Einstellungsobjekten möglichst objektiv, präzise und gültig interpretierbar zu messen. Von den ersten Versuchen zu Beginn des 20. Jahrhunderts, Einstellungen quantitativ zu erfassen, bis heute sind vor allem immer wieder befragungsähnliche Verfahren bzw. solche, bei denen Einstellungsträger auf einstellungsrelevante

verbale Reize verbal zu antworten haben, angewendet werden. Grundsätzlich gibt es jedoch eine große Zahl verschiedener Möglichkeiten, Einstellungen zu erfassen, ja im Grunde eignet sich fast jede Art der Messung menschlichen Verhaltens gleichzeitig auch zur Einstellungsmessung.

FISHBEIN & AJZEN (1975) fanden mehr als 500 verschiedene Operationen zur Messung von Einstellungen, vor allem:

- Einstellungsskalen
- andere Reaktionen auf verbale Vorlagen
- Verhaltensbeobachtungen
- physiologische Indikatoren.

Für alle Meßmethoden gilt, daß von einer Einstellung im strengen Sinne erst dann gesprochen werden kann, wenn sich der erfaßte Ausprägungsgrad des Einstellungsindikators oder der Einstellung selbst als hinreichend stabil, d.h. bei wiederholter Messung in vergleichbarer Situation überdauernd erwiesen hat. Im übrigen gelten für sämtliche einzelnen Methoden der Einstellungsmessung die auch von Persönlichkeitsmessungen und psychologischen Testverfahren geforderten Güte Merkmale, vor allem Objektivität (im Sinne von intersubjektiv gültiger Anwendung und Auswertung des Verfahrens), Reliabilität (Zuverlässigkeit, Genauigkeit, Präzision des Meßinstruments), Validität (Gültigkeit, Tauglichkeit des Meßmittels zur Erfassung der gewünschten Einstellung) sowie eine Reihe von weiteren Güte Merkmalen, vor allem Ökonomie (die Einstellung muß ohne großen Aufwand für den Untersucher und die untersuchte Person erfaßt werden, die Messungen müssen schnell und sparsam ausgewertet und weiterverarbeitet werden, usw.).

Gerade das letztgenannte Kriterium spricht für eine Erfassung verbaler Reaktionen auf verbale Reize. Alle geforderten Gütekriterien begünstigen darüber hinaus Einstellungsmessungen, die gleichsam unter experimenteller Kontrolle stattfinden, d.h. der Untersucher bestimmt Ort und Zeitpunkt der Messung, bereitet standardisiertes Reizmaterial und entsprechende Antwortmöglichkeiten vor usw. Die

meisten gängigen Verfahren zur Einstellungsmessung sind Papier-Bleistift-Verfahren. Je stärker Einstellungsmessungen hiervon abweichen und je lebensnäher sie vorgenommen werden (z.B. systematische Beobachtungen des Alltagsverhaltens von Personen), umso zeitraubender und kostenaufwendiger werden sie.

Im folgenden werden die wichtigsten Verfahren zur Einstellungsmessung kurz beschrieben und anschließend unter methodischen Gesichtspunkten klassifiziert. Schließlich wird auf einige grundsätzliche Probleme der üblichen Methoden zur Einstellungsmessung hingewiesen.

Einstellungsskalen. Eine Einstellungsskala besteht in der Regel aus einer Mehrzahl von Feststellungen in Satzform (Statements), z.B. "Wenn man einem Christen den kleinen Finger reicht, nimmt er die ganze Hand" oder "Das Christentum ist die letzte moralische Bastion, die wir in Europa haben" bei der Messung der Einstellung zum Christentum. Seltener wird das Einstellungsobjekt auch einfach durch eine Reihe von Begriffen gekennzeichnet, z.B. "Todesstrafe", "Freie Liebe", "Herabsetzung des Wahlalters" etc. bei der Messung von "Konservatismus". Jeder dieser verbalen Stimuli hat aufgrund einer empirischen Voruntersuchung, die der Skalierung dient, einen ganz bestimmten Skalenswert erhalten, so daß die Zustimmung oder Ablehnung bzw. der Grad der Akzeptanz jeder Feststellung oder jedes Begriffes in ganz bestimmtem Maße zu einem aus allen Reaktionen errechneten Einstellungs-Maß beiträgt. Die Einstellung als solche (z.B. Einstellung zum Christentum, Konservatismus etc.) wird dabei als eindimensional aufgefaßt. Zur Skalierung solcher eindimensionaler Einstellungen können die meisten in der Psychophysik entwickelten Techniken dienen, z.B. die Methode des Paarvergleichs, die Methode der gleicherscheinenden Intervalle, die Methode der summierten Ratings (LIKERT-Technik), die Skalogrammanalyse (GUTTMAN-Skalierung) usw. Letztere erlaubt zugleich die empirische Überprüfung des Ausmaßes, in dem die

Elemente einer Skala tatsächlich eine eindimensionale Einstellungsskala bilden (vgl. EDWARDS 1957).

Bei der Anwendung solcher Einstellungsskalen werden die Elemente bzw. Items der Skala (Feststellungen, Begriffe etc.) den Personen einer Zielgruppe mit entsprechender Instruktion und meist in gemischter Reihenfolge vorgegeben. Dabei können mehrere Einstellungsskalen, mit denen unterschiedliche soziale Objekte beurteilt werden sollen, unauffällig miteinander vermengt werden. Zur Kontrolle bestimmter, im Sinne des Untersuchungsziels als verzerrend angesehener Reaktionstendenzen (Response Sets) wie Beschönigen, Ja-sagetendenz usw. können Kontroll-Items unter die übrigen Elemente gemischt werden. Die gesamte, den Personen vorgelegte Liste von Statements erscheint äußerlich wie ein Fragebogen (vgl. dazu den nächsten Abschnitt), doch werden die Antworten bzw. Reaktionen weder für sich genommen qualitativ interpretiert (wie beim Interview-Fragebogen) noch jeweils quantitativ in gleichem Maße gewichtet. Die voraufgegangene Skalierungsprozedur bestimmt vielmehr, wie stark die Bejahung, Verneinung oder abgestufte Zustimmung/Ablehnung jedes Items im Sinne der zu messenden Einstellung zählt.

Einstellungsfragebogen. Einstellungsfragebogen sind nach den Prinzipien der klassischen Testtheorie konstruierte Meßmittel. Es handelt sich um Persönlichkeitsfragebogen (Personality Inventories), wobei die über eine standardisierte Methode der Selbstbeschreibung erhobene Persönlichkeitseigenschaft mit einer sozialen Einstellung identisch ist. Vom Interview-Fragebogen unterscheiden sie sich dadurch, daß - ähnlich wie bei der Einstellungskalierung - die Reaktionen auf eine Vielzahl von Feststellungen oder Fragen zur Gewinnung eines einzigen Punktwertes (Score) verwendet werden. Von Einstellungsskalen unterscheiden sie sich dadurch, daß aufgrund einer vorangegangenen empirischen Untersuchung (Trennschärfeanalyse) der Beitrag jedes Elements des Fragebogens zum Gesamtwert als annähernd

gleich angesehen wird. Auf diese Weise wird - wie bei herkömmlichen Intelligenz- oder Persönlichkeitstests - ein Schlüssel für "richtige" (d.h. im Sinne einer sozialen Einstellung "hohe") und "falsche" (d.h. im Sinne der Einstellung "niedrige") Antworten erstellt. Der Gesamtwert (Score) eines Einstellungsfragebogens und damit das Ausmaß der gemessenen Einstellung ergibt sich dann aus der Summe der als "richtig" kodierten Reaktionen auf die Fragen oder Feststellungen des Einstellungsfragebogens. Meist handelt es sich um "Ja/Stimmt-" bzw. "Nein/Stimmt nicht"-Antworten. Man kann typische Einstellungsfragebogen auch als vereinfachte LIKERT-Skalen ansehen. Eine große Zahl solcher Fragebogen-Batterien, mit denen eine Vielzahl eher "normaler" und eher klinisch relevanter Persönlichkeitseigenschaften gemessen werden sollen, gibt es seit langem; erwähnt seien das Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) und das westdeutsche Freiburger Persönlichkeits-Inventar (FPI). Die in solchen Persönlichkeitsfragebogen erfaßten Merkmale enthalten stets auch sozialpsychologisch relevante, einstellungsbezogene Persönlichkeitseigenschaften (z.B. Aggressivität, Dominanzstreben, Geselligkeit, Maskulinität usw. im FPI). Fragebogenkonstrukteure greifen daher bei der Konstruktion sozialpsychologischer Selbstbeschreibungs-Bogen immer wieder auf in den genannten Verfahren vorhandenen Elemente zurück. Daneben wurden aber auch zahlreiche spezielle Einstellungs-Fragebogen konstruiert (z.B. zu Nationalismus, Militarismus, zu speziellen Vorurteilen usw.; vgl. die Dokumentation der Zeitschrift für Sozialpsychologie 1976).

Rating-Verfahren und Semantisches Differential. Rating-Skalen sind subjektive Schätz-Skalen, d.h. numerische oder graphische Vorlagen (Zahlen- oder Kategorien-Folgen, Linien, Striche usw.), die ein eindimensionales Einstellungskontinuum vorspiegeln, auf dem die beurteilende Person den Einstellungsgegenstand durch einfaches Ankreuzen zu markieren hat. Zur Messung meiner Vaterlandsliebe würde es also genügen, wenn ich auf einer 7-Punkte-Skala oder

einer 11-Punkte-Skala, deren Enden beispielsweise mit "wenig" und "viel" beschriftet sind, an der meiner Meinung nach meine Vaterlandsliebe repräsentierenden Stelle einen Strich mache. Solche "Ein-Item-Skalen" sind naturgemäß äußerst ökonomische und häufig komplizierteren Skalen keineswegs unterlegene Meßinstrumente. Zwar enthält man im Grunde nur eine Ordinal- bzw. Ranginformation, doch werden Rating-Daten in der Praxis häufig wie intervallskalierte Daten (z.B. wie Einstellungsskalen-Daten) behandelt. Stärker als andere, ihr Einstellungsobjekt auf indirektere Weise ansteuernde Verfahren sind Ratings allerdings gegenüber bestimmten subjektiven Beurteilungsfehlern anfällig. Als solche hat man z.B. Tendenzen zur Mitte oder zu extremen Urteilen, Tendenzen zur mildereren oder zu strengen Beurteilung beschrieben. Der sog. Halo-Effekt, d.h. die den meisten Beurteilern eigene Tendenz, bestimmte Beurteilungsgegenstände als stark zusammengehörig zu betrachten, fällt nur ins Gewicht, wenn eine Mehrzahl von Einstellungen im Rating-Verfahren zu erfassen sind oder aber - wie beim Semantischen Differential oder Polaritätenprofil - wenn eine Einstellung mittels einer Mehrzahl von Schätzskalen zu beurteilen ist.

Das Semantische Differential besteht aus einer Mehrzahl bipolar angeordneter Rating-Skalen, deren Enden in der Regel mit zwei semantisch gegensätzlichen Eigenschaftswörtern bezeichnet sind, z.B. stark-schwach, schön-häßlich, langsam-schnell, aufregend-beruhigend usw. Die beurteilende Person hat die Aufgabe, das Urteilsobjekt - in unserem Falle z.B. ein Einstellungsobjekt wie "Sozialismus" - derart zu beurteilen, daß es auf jeder dieser polaren Dimensionen dort eine Markierung anbringt, wo nach ihrer Meinung "Sozialismus" am ehesten zu liegen käme. Mittels Ratings werden also vor allem Assoziationen bzw. Konnotationen zugeordnet, nicht aber unmittelbar treffende Beschreibungen des Urteilsgegenstandes. Da sich eine Vielzahl solcher vorgegebener Polaritäten erfahrungsgemäß auf drei weitgehend voneinander unabhängige Dimensionen reduzieren läßt und somit jedes Rating unterschiedlich

stark im Sinne dreier übergeordneter Urteilsskalen gewichtet werden kann, stellt die Einstellungsmessung mittels des Semantischen Differentials eine Form mehrdimensionaler Skalierung von Einstellungsgegenständen dar. Die zu meist gefundenen, voneinander unabhängigen Dimensionen (Faktoren) sind: "Evaluation" (z.B. "wertvoll-wertlos", "sauber-schmutzig", "geschmackvoll-geschmacklos"), "Aktivität" (z.B. "schnell-langsam", "aktiv-passiv", "heiß-kalt") und "Stärke" ("groß-klein", "stark-schwach", "tief-flach"). Da es sich hierbei um recht formale und für alle möglichen psychologischen Fragestellungen gültigen Urteilsskalen handelt, empfiehlt es sich für die Zwecke der Messung ganz bestimmter sozialer Einstellungen, eigene, spezifisch-sinnvolle Polaritäten zu entwickeln, so daß die Messung von Einstellungen auch mittels mehrerer spezifischer, für den Inhalt der zu messenden Einstellungen relevanter Einstellungsdimensionen möglich wird.

Verhaltensbeobachtung und andere nichtreaktive Verfahren.

Die Möglichkeit der Verfälschung und Verzerrung einstellungsrelevanter Reaktionen bei "subjektiven", d.h. auf Erlebnisschilderungen verbaler Art beruhenden Einstellungsmessungen wurde bereits mit dem Stichwort "Reaktionstendenzen" (response sets) angesprochen. Eine Person, deren Einstellungen durch Befragungsmethoden irgendwelcher Art erfaßt werden sollen, kann bewußt oder unabsichtlich ungenaue (unreliable) oder falsche (unvalide) Meßergebnisse hervorbringen. Daher stellt sich wie von selbst die Frage nach Einstellungsmessungen, auf welche die Person keinen wissentlichen Einfluß hat. Für solche Verfahren haben sich die Bezeichnungen "nicht-reaktiv" oder "nicht-obstrusiv" eingebürgert. Als wichtigstes nicht-reaktives Verfahren kann allgemein die Verhaltensbeobachtung gelten, ganz gleich ob es sich dabei um direkte oder indirekte, teilnehmende oder nicht-teilnehmende Beobachtung menschlichen Verhaltens handelt. Aus Verhaltensäußerungen auf Einstellungen zu schließen, bringt jedoch ein grundsätzliches Problem mit sich: das Konsistenzproblem

(vgl. hierzu Teil II!). Das Problem der Konsistenz zwischen sozialen Einstellungen und offenem Verhalten stellt sich hier in umgekehrter Richtung als gewöhnlich: Aus offenem Verhalten müßten Rückschlüsse auf "Einstellungen" gezogen werden. Faßt man den Einstellungsbegriff von vornherein verhaltenstheoretisch, d.h. definiert man Einstellungen als Verhaltensweisen selbst, so ergeben sich überhaupt keine Probleme. Sieht man in Einstellungen jedoch eine nicht unmittelbar beobachtbare, sondern aus einer Mehrzahl von Indikatoren erschließbare latente Größe, so können offene Verhaltensweisen ebenso wie verbale zur Einstellungsmessung nunne dann herangezogen werden, wenn man Einstellungsmessung nicht von vornherein auf die Erfassung verbaler Äußerungen beschränkt; ihr Beitrag zu einer Einstellung muß dann jeweils theoretisch und empirisch begründet werden (z.B. im Sinne der sog. Konstrukt-Validierung; vgl. MacCORQUODALE & MEEHL 1948).

Zur Einstellungsmessung mittels Verhaltensbeobachtung eignen sich alle Verhaltensweisen, die eine Person gegenüber dem in Frage stehenden sozialen Objekt zeigt, z.B. Häufigkeit oder Intensität des Kontaktes mit Personen anderer Hautfarbe, andere Nationalität oder des anderen Geschlechts (sofern entsprechende Wahlmöglichkeiten bestehen). Solche Beobachtungen können eher informellen Charakter haben oder systematisch, z.B. mit Rating-Skalen oder sonstigen Hilfsmitteln protokolliert werden. Gegenstand der Beobachtung und Protokollierung kann natürlich auch wiederum das verbale Verhalten sein. So kann man z.B. aus Häufigkeit oder Art und Weise, wie jemand auf einer Party über Psychoanalytiker spricht, auf seine Einstellung zur Psychoanalyse schließen. Alle solchen methodischen Zugangsweisen zu Einstellungen, die dem Beobachteten nicht bewußt sind und auf die er insofern nicht unmittelbar korrigierend Einfluß nehmen kann, kommen als nicht-reaktive Verfahren der Einstellungsmessung in Frage. "Verhaltensbeobachtung" sind sie dann oft nur in einem sehr allgemeinen Sinne. Die Häufigkeit des Kirchenbesuches oder die Höhe von Spendenbeträgen an eine Kirche

oder Sekte kann z.B. als Ausdruck des Grades der positiven Einstellung gegenüber dem Einstellungsobjekt "Kirche" oder "Religion" sein. Dazu muß das Verhalten des Betreffenden nicht leibhaftig beobachtet werden, sondern kann - wie z.B. im Falle von Geldüberweisungen - aus Dokumenten abgelesen werden. Alle Arten solcher "Spurensicherung" gehören somit unter die nicht-reaktiven Verfahren. Z.B. kann der Grad der Abnutzung von Büchern einer Person dazu herhalten, Schlüsse über die Einstellungen bzw. Interessen dieser Person gegenüber verschiedenen wissenschaftlichen oder künstlerischen Themen ziehen zu können. Hier wird deutlich, daß mit dem Grad der Entfernung von der "wissenden", über die Zwecke der Einstellungsmessung informierten Person und der Anwendung nicht-reaktiver Verfahren und Beobachtungsmethoden ethische Probleme entstehen. Die Verwendung sehr lebensnaher und vom Ideal der Testsituation weit entfernten Meßverfahren bringt zudem gewöhnlich den Nachteil schwindender Meßgenauigkeit mit sich - bei gleichwohl häufig verbesserter Gültigkeit der Resultate.

Praktischer Haupteinwand gegen nicht-reaktive Verfahren zur Erfassung von Einstellungen dürfte jedoch der zeitliche und finanzielle Aufwand sein, der zu ihrer Realisierung erforderlich ist. Statt z.B. die Einstellungen einer Person gegenüber Homosexuellen durch Verhaltensbeobachtung in einer größeren Zahl von Situationen, in denen diese Person Homosexuellen begegnet, zu erschließen, ist es weitaus ökonomischer, der Person Statements über Homosexualität schriftlich vorzulegen. Deutlich wird der Aufwand nicht-reaktiver Verfahren am Beispiel der Methode der verlorenen Briefe (Lost Letter Technique). Hierbei deponiert man unauffällig und nacheinander an bestimmten Stellen einer Stadt scheinbar verlorene, adressierte und frankierte Briefe. Entweder der Adressat oder der Absender fungieren als Einstellungsobjekt. So kann der Brief z.B. an eine politische Partei oder an eine Person gerichtet sein, die offensichtlich einer ganz bestimmten Minderheiten- oder Ausländergruppe angehört. Aus der Rücklaufquote, d.h. dem Prozentsatz der

von den Findern ordnungsgemäß weitergeleiteten Briefe kann dann - im Vergleich verschiedener Adressaten - auf den Grad positiver bzw. negativer Einstellungen gegenüber diesen Adressaten geschlossen werden. Bei der Anwendung dieser Methoden müssen natürlich bestimmte Regeln beachtet werden, die sich vor allem auf Ort, Zeit und Modalitäten des Auslegens der Briefe beziehen. Die Methode kann differenziert (z.B. durch Einlegen scheinbarer Geldstücke etc. in den Brief) oder mit anderen Methoden (z.B. der Verhaltensbeobachtung) kombiniert werden.

Erfassung physiologischer Indikatoren. Von der Verwendung physiologischer Indikatoren zur Einstellungsmessung hat man sich zeitweilig viel versprochen, weil physiologische Reaktionen - insbesondere diejenigen des autonomen Nervensystems - nur in sehr beschränktem Maße subjektiver und bewußter Beeinflussung zugänglich sind. Hier sei nur an die Hoffnungen und Befürchtungen erinnert, die sich mit der Anwendung sogenannter Lügendetektoren in der forensischen Psychologie (vgl. hierzu TENT 1967) oder in einer die menschliche Intimsphäre unter dem übergeordneten Ziel der Gewinnsteigerung häufig bedenkenlos verletzenden Personalpolitik in der Wirtschaft verknüpfen. Eine Zusammenstellung empirischer und experimenteller Untersuchungen über die Brauchbarkeit physiologischer Indikatoren zur Erfassung von Einstellungen, wie sie z.B. SHAPIRO & CRIDER (1969) vorlegten, läßt solche Möglichkeiten jedoch als sehr eingeschränkt erscheinen. Als relativ leicht, d.h. mit unblutigen Methoden meßbare Funktionen des autonomen Nervensystems, deren Zusammenhang mit inneren Zuständlichkeiten des Individuums häufig nachgewiesen wurde, bieten sich Blutdruck, Puls- und Atemfrequenz sowie der elektrische Hautwiderstand (psychogalvanischer Reflex PGR, oder galvanische Hautreaktion(GHR) an. Gerade letztere fand in der experimentellen Psychologie vielfache Aufmerksamkeit als "objektiver" Indikator "subjektiver" Vorgänge. So wurde verschiedentlich gefunden, daß Personen mit starken Vorurteilen (d.h. negativen Einstellungen) gegenüber Farbigen dann

stärkere galvanische Hautreaktionen zeigten, wenn sie von einem farbigen Versuchsleiter untersucht oder mit Diapositiven, auf denen Farbige zu sehen waren, konfrontiert wurden. Die grundsätzliche Schwierigkeit, solche physiologischen Indikatoren angemessen zu interpretieren, besteht vor allem darin, daß Schwankungen solcher Maße bei allen möglichen Gelegenheiten auftreten, so daß der Nachweis ihrer Zuordnung zu ganz bestimmten Einstellungsobjekten nur unter sehr strenger experimenteller Kontrolle möglich wird. Setzt man einmal voraus, es sei gelungen, einen Zusammenhang zwischen der Veränderung von Puls oder Hautwiderstand mit der Stärke einer sozialen Einstellung zu konstatieren, so erscheint es doch kaum möglich, ohne weitere Hilfsmittel den Inhalt bzw. die Richtung einer entsprechenden Einstellung aufzudecken. Eine Veränderung der Herzfrequenz kann sich z.B. sowohl bei Abneigung als auch bei Zuneigung in ähnlicher Weise ergeben. Physiologische Indikatoren erfordern wegen ihres apparativen Aufwandes - selbst wenn sich dieser durch winzige, Meßdaten drahtlos übertragende Geräte minimieren lassen sollte - in der Regel zusätzliche, den Gehalt sozialer Einstellungen besser erfassende Verfahren, so daß ihre praktische Brauchbarkeit fraglich ist. Wer zudem die großen Mühen kennt, reliable und valide Messungen physiologischer Funktionen bereits für relativ einfache allgemeinpsychologische Fragestellungen zu erhalten, wird die Frage der Einstellungsmessung durch physiologische Indikatoren zwar als grundsätzlich bedeutsam, praktisch aber irrelevant beurteilen müssen.

Klassifikation der Verfahren zur Einstellungsmessung

Subjektivität. Einstellungen können mit eher "subjektiven" und eher "objektiven" Methoden gemessen werden. Zu ersteren wird man alle Einstellungsskalen, Fragebögen und Befragungen zählen, bei denen die Person subjektive, meist sprachliche Urteile abgibt. Sehr subjektiv in diesem Sinne sind auch sogenannte projektive Verfahren, die wegen ihrer begrenzten wissenschaftlichen Bedeutung hier nicht näher beschrieben wurden, gleichwohl aber häufig zur Einstellungs-

erfassung herangezogen wurden. Eher "objektive" Verfahren sind demnach alle nicht-reaktiven Methoden und selbstverständlich auch mögliche physiologische Einstellungsindikatoren.

Strukturiertheit. Das der Person vorgelegte, zu beurteilende Reizmaterial kann ebenso wie die von der Person verlangten Reaktionen mehr oder weniger strukturiert, d.h. fest und eingeschränkt vorgegeben sein. Nach der Methode einzelner Reize wird der Person nur ein einzelner Begriff oder ein einzelner Satz zur Beurteilung vorgegeben, während nach der Methode des Paarvergleichs jeweils zwei Reize miteinander zu vergleichen sind. Manchen Verfahren der multidimensionalen Skalierung (MDS) liegt der Vergleich dreier (Tripel) oder vierer Beurteilungsgegenstände (Tetraden) zugrunde; z.B. soll beurteilt werden, ob das Statement "Juden sind Menschen wie andere auch" einstellungsmäßig näher an dem Statement "Mit Juden hat man ständig Schwierigkeiten" oder näher an dem Statement "Die Juden sind unser Unglück" liege. Ebenso wie die Reizvorlagen sind die Antwortmöglichkeiten bei den meisten Einstellungsmeßverfahren "geschlossen" statt "offen": Im einfachsten Falle ist eine Alternativantwort abzugeben ("Dafür/Dagegen", "Stimmt/Stimmt nicht", "Ja/Nein" usw.), oder eine mehrfach abgestufte Antwortskala engt das Urteil ein (z.B. "Sehr dafür/Dafür/Unentschieden/Dagegen/Sehr dagegen" etc.). Mit entsprechenden Antwort-Kontinua ebenso wie mit Rating-Skalen wird der antwortenden Person zugleich eine Eindimensionalität ihres Urteils über das Urteilsobjekt nahegelegt.

Getarntheit. Manche Verfahren zur Messung von sozialen Einstellungen enthüllen ihr Einstellungsobjekt mehr, manche weniger. Tarnung der Untersuchungsabsicht hat den Vorteil, daß absichtliche Verfälschungen erschwert sind, führt jedoch möglicherweise auch auf seiten der untersuchten Personen zu mehr oder weniger effektiven Anstrengungen, das Ziel der Untersuchung zu durchschauen; verzerrende Reaktionen auf unzutreffende Hypothesen der untersuchten Personen können die Folge sein. Getarnt sind alle

Methoden mit diffuser Reizvorgabe, aber auch strukturier- te Methoden wie die Forced-Choice-Technik: Die Person soll sich für eine von zwei oder mehreren Sätzen entscheiden; da diese nach Form und Inhalt recht unterschiedlich sein können, muß der Person unklar bleiben, auf die Zustimmung oder Ablehnung genau welchen Inhalts es dabei ankommt. Je mehr gleichartige Elemente eine Einstellungsskala oder ein Einstellungsfragebogen enthalten, als umso ungetarnter kann das Verfahren gelten, ohne daß das konkrete Einstellungsob- jekt direkt bezeichnet worden ist. Ein Beispiel dafür wären die bekannten "Autoritarismus"-Skalen, bei denen der Einstel- lungsgegenstand aus Stellungnahmen zur Strenge bei der Erzie- hung, zur Toleranz gegen Minderheiten, Konventionalismus, Starrheit, Aggressivität usw. zusammengesetzt erscheint. Völlig ungetarnt wäre dagegen die Einstellungsmessung mit- tels des Verfahrens der "sozialen Distanz": Die Person soll dabei angeben, ob sie eine andere Person (z.B. einen Gast- arbeiter, eine ledige Mutter usw.) nur als Besucher, als Mitbürger, als Kollegen, als Nachbarn oder als Verwandte akzeptieren würde.

Dimensionalität. Die herkömmlichen Einstellungsmeßmittel dienen der Feststellung des Ausprägungsgrades eines als ein- dimensional, d.h. auf einem einzigen Kontinuum variierend angesehenen Einstellungsmerkmals. Zweifellos handelt es sich hierbei um ein sehr einfaches Denkmodell, das allerdings dem Augenschein nach der oft verblüffenden Simplizität von Meinungen und Einstellungen über soziale Gegenstände zu kor- respondieren scheint. Theoretisch und häufig auch empirisch läßt sich jedoch zeigen, daß mathematische Modelle, die einstellungsbezogenen Reaktionen Orte in mehrdimensionalen Meßräumen zuweisen, der Komplexität vieler Einstellungsge- genstände angemessener erscheinen. Da z.B. die Antworten auf mehrere Dutzend Statements zum Thema "Autoritarismus" sich nur mit Mühe in eine eindimensionale Skala pressen lassen, wäre es hier möglich, aus der Analyse der Ähnlich- keiten oder Zusammenhänge aller Statements untereinander eine Mehrzahl von Dimensionen zu extrahieren (wobei jedes

Statement dann mehr oder weniger zu einigen dieser Dimensionen beiträgt und anschließend einer Person, deren "Autoritarismus" festgestellt werden soll, so viele Meßwerte zuzuordnen, wie es relevante Meßdimensionen gibt. Die Verfahren der multidimensionalen Skalierung sind naturgemäß aufwendig und erfordern elektronische Datenverarbeitung.

Eine Reihe von Forschern arbeitet derzeit - aus methodischem Unbehagen an der klassischen Testtheorie, die den meisten Verfahren der Einstellungsmessung zugrundeliegt - an probabilistischen Testmodellen, insbesondere an der Einstellungsmessung nach dem Modell RASCH (1960) und damit an einer Verbesserung eindimensionaler Einstellungsskalierung. Hierbei geht es darum, zweifelsfrei monotone Skalenelemente (Items) zu entwickeln, deren Kriterium die Stichprobenunabhängigkeit ist. Einstellungswerte, die eine Person z.B. bei der Beantwortung von Statements erreicht, werden im Gegensatz zu den bisher besprochenen Skalierungsverfahren nicht in Bezug auf eine Stichprobe von Antworten anderer Personen, sondern in Bezug auf die intraindividuelle Urteilsvariabilität definiert. Dazu wird es erforderlich, die Häufigkeiten oder Wahrscheinlichkeiten, mit denen eine Person bestimmte Statements in ganz bestimmter Weise beantwortet, zu schätzen.

Ebenso wie multidimensionale Skalierungen sind auch eindimensionale Einstellungsskalierungen nach einem probabilistischen Testmodell nur sehr aufwendig zu erstellen; bei der praktischen Anwendung bringen letztere im Gegensatz zu ersteren jedoch für die untersuchte Person keine besondere Belastung mit sich. Die methodischen Ansprüche an die Konstruktion dürften daher dafür verantwortlich sein, daß nach wie vor Einstellungen überwiegend mit Skalen gemessen werden, die auf der Grundlage eines starren, klassischen Testmodells konstruiert sind. Aus Gründen ungenügender Reliabilität und Validität der meisten Einstellungsskalen dürfte es sich empfehlen, sie nicht zur individuellen Einstellungsdiagnostik, sondern zur groben Trennung nach Personengruppen deutlich unterschiedlicher Einstellung zu verwenden.

Einige Probleme der Erfassung von Einstellungen

Sieht man einmal von den vielfältigen Problemen der Skalenkonstruktion ab, so bringt die Erfassung von Einstellungen eine große Anzahl theoretischer und praktischer Probleme mit sich, auf die teilweise schon eingegangen wurde. Die weitaus meisten Verfahren der Einstellungsmessung sind "subjektiver" Natur und insofern anfällig gegenüber absichtlichen Verzerrungen; sie erfordern gutwillig mitarbeitende und verbal intelligente zu untersuchende Personen. Durch die starke Vorstrukturierung von Reizen und Reaktionen bei den meisten Verfahren erfolgt eine starke Einengung des Aussagespielraumes der untersuchten Person; auch aus diesem Grunde sind die meisten Einstellungsmessungen nur mit gut motivierten und verständnisvollen Personen angemessen ausführbar. Getarnte oder unbemerkte Einstellungsmessungen werfen - insbesondere wenn sie nicht zumindest nachträglich offengelegt und zur Disposition der Untersuchten gestellt werden, ethische Probleme auf. Die Frage der Verfügung über Einstellungsdaten und das Problem der Verwertung psychologischer Einstellungsforschung durch Auftraggeber und Interessenten von nichtwissenschaftlicher Seite sei hier nur erwähnt; schließlich sind die meisten gemessenen Einstellungen gegenüber sozialen Objekten mehr oder weniger politisch, da ihre Messung persönliche Kognitionen, Bewertungen oder Verhaltenstendenzen gegenüber sozialen Gegenständen an eine mehr oder weniger eng begrenzte Öffentlichkeit bringt.

2. TEIL: EINSTELLUNG UND VERHALTEN

Zentrales Anliegen psychologischer Forschungsbemühungen ist die Erhellung der Frage nach den Bedingungen von Verhaltensweisen von Individuen oder Gruppen von Individuen. Wie können beobachtbare Verhaltensweisen beschrieben, erklärt und möglicherweise verändert werden? Innerhalb der Sozialpsychologie gilt diese zentrale Frage sozialen Verhaltensweisen bzw. Verhaltensweisen, die eingebunden in ihren sozialen Kontext betrachtet werden. Im allgemeinen sind die in diesem Rahmen betrachteten Verhaltensweisen Einheiten von relativ großer Komplexität: Individuen nehmen an politischen Demonstrationen teil, sie fühlen sich zu bestimmten (Arbeits- und/oder Freizeit-)Gruppen hingezogen und lehnen andere derartige Gruppen wiederum ab. Sie schreiben Leserbriefe gegen Ausstellungen zeitgenössischer Kunst oder verwenden ihre Freizeit für Aktivitäten zugunsten einer politischen Partei. Entsprechend der Komplexität der betrachteten Verhaltenseinheiten wird die Suche nach den möglichen "Ursachen", Erklärungsmöglichkeiten oder Bedingungen für solches Verhalten ebenfalls auf komplexem Niveau konzipiert: Für die beschriebenen Verhaltensweisen werden bestimmte innere Beweggründe, Bereitschaften des Individuums angenommen, nämlich den besonderen sozialen Objekten der Verhaltensweisen entsprechende soziale Einstellungen. Mit dem Konzept der sozialen Einstellung sollte ein Zugang zu der für die Psychologie wesentlichen Frage nach Beweggründen bestimmter, interessierender sozialer Verhaltensweisen geschaffen werden, der zum einen Verhalten erklären, zum anderen - und das ist das Entscheidende - Verhalten ebenfalls vorherzusagen vermag. Entsprechend den mit diesem Konzept verknüpften Hoffnungen für die Arbeitsergebnisse von Psychologen in Forschung und Praxis ist nachzuvollziehen, daß das Konzept der sozialen Einstellung als das "wahrscheinlich ausgeprägteste und unentbehrlichste Konzept der gegenwärtigen amerikanischen Sozialpsychologie" (ALLPORT 1954, S. 43) gelten kann und auch zum gegenwärtigen Zeitpunkt und ebenfalls im

europäischen Raum nichts von seiner zentralen Stellung im sozialpsychologischen Forschungsprozeß eingebüßt hat.

Das Konzept der sozialen Einstellung beinhaltet die Annahme eines (gesetzmäßigen) überzufälligen Zusammenhangs zwischen verbal geäußerten Verhaltensbereitschaften und tatsächlich gezeigten offenen Verhaltensweisen. Entsprechend "hat Einstellungsforschung die Bedingungen zu erforschen, gemäß denen aus Einstellungen (verbalem Verhalten, Verhaltensdispositionen) Verhaltensweisen (offenes Verhalten, Handlungen) vorhergesagt werden können (SCHMIDT, BRUNNER & SCHMIDT-MUMMENDEY 1975, S.68).

Seit THOMAS & ZNANIECKI (1918) auf der Suche nach Lösungen des Problems der Eingliederung polnischer Einwanderer in Amerika entsprechend der beschriebenen Verknüpfungsannahme zwischen Einstellung und Verhalten begannen, den Einstellungsbegriff systematisch zu bearbeiten, ist eine fast unübersehbare Vielzahl von teils naiven, teils an den ebenfalls in gehöriger Vielzahl entwickelten Theorien der Einstellungsentstehung und -veränderung orientierten experimentellen/empirischen Untersuchungen entstanden, deren Ergebnisse für die Frage des Zusammenhangs zwischen Einstellung und Verhalten in jüngster Zeit in Sammelreferaten von Zeit zu Zeit zusammengefaßt werden (vgl. etwa WICKER 1969, BENNINGHAUS 1973, SIX 1975). Diese nunmehr etwa 60jährige Forschungstradition wurde weitgehend beherrscht von der Annahme der einfachen inhaltlichen Übereinstimmung zwischen verbal geäußerten Bekundungen von sozialen Einstellungen und spezifischen Verhaltensweisen gegenüber einem gemeinsamen sozialen Objekt. Wie noch zu zeigen sein wird, konnten die mit dieser Übereinstimmungs-Annahme oder Konsistenz-Annahme verknüpften Erwartungen der Verhaltensvorhersage im wesentlichen nicht erfüllt werden. Dies führte zu ausgedehnten Versuchen, diese Konsistenzannahme durch Zusatzannahmen, Verbesserungen in der Methodik zur Erfassung von Einstellungen und Verhaltensweisen doch noch beibehalten zu können. Vereinzelte Ansätze, die die

Nützlichkeit der Konsistenzannahme prinzipiell in Frage stellten (z.B. CAMPBELL 1963, IRLE 1967), wurden zunächst nicht im allgemeinen Strom der Forschungstätigkeit beachtet. Gegenwärtig finden allerdings neben Ansätzen zur Differenzierung der Konsistenzannahme, etwa unter Hinzufügung von Annahmen über intervenierende Variablen in der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten, solche Denkrichtungen mehr Beachtung, die sich auf die prinzipiell komplexe Bedingtheit sozialen Verhaltens besinnen und in sozialen Einstellungen von vornherein eine von vielen Bedingungen innerhalb eines Netzwerks für konkrete Verhaltensweisen erblicken. Auf diese Weise verringert sich zwar die Reichweite des Einstellungskonzepts zur Erklärung sozialer Verhaltensweisen, der an das Konzept geknüpfte Anspruch und die Erwartungen hinsichtlich seiner Leistungsfähigkeit werden dadurch aber nur realistisch.

Sieht man einmal von im wesentlichen neueren interaktionistischen oder unterschiedlichen sozialen Lerntheorien verpflichteten Persönlichkeitstheorien ab, so kann festgestellt werden, daß die Annahme einer in der Persönlichkeit des Individuums liegenden oder entsprechend zu denkenden, sinnvoll geordneten, (psycho)logisch zusammengestellten Struktur von Eigenschaften oder Verhaltenstendenzen oder Verhaltenswahrscheinlichkeiten in den verschiedensten Konkretisierungen, mehr oder weniger ausgedehnt empirisch fundiert, eine Kernannahme persönlichkeitspsychologischer Forschung darstellt. Es wird vorausgesetzt, daß entsprechend bestimmten Überzeugungen Bewertungen unterschiedlicher Objekte der sozialen Umgebung des Individuums vorgenommen werden. Es wird erwartet, daß entsprechend solchen Bewertungen oder sozialen Einstellungen den betroffenen sozialen Objekten gegenüber ein damit nicht in Widerspruch stehendes, sondern einstellungskonsistentes Verhalten gezeigt wird. Kurz, es wird angenommen, und dies zeigt sich getreu in der Formulierung der zu überprüfenden Hypothesen, daß jemand, der sich positiv über den sonntäglichen Kirchenbesuch äußert,

auch sonntags in die Kirche geht, daß jemand, der sich ablehnend gegenüber der herkömmlichen Rollenverteilung zwischen Mann und Frau in Familie und Beruf äußert, auch tatsächlich entsprechend in gleichem Ausmaß wie sein Partner an Hausarbeit und Kindererziehung beteiligt ist, usw.

An den Beispielen wird deutlich, daß eine sinnvolle Kovarianz zwischen verschiedenen verbalen und nicht-verbalen Äußerungen eines Individuums, d.h. eine konsistente Beziehung vom außenstehenden Beobachter postuliert wird. Darüber hinaus wird vom außenstehenden (und forschenden) Beobachter angenommen, daß eine Art intersubjektiver Übereinstimmung über die inhaltliche Bestimmung von konsistenten oder inkonsistenten Beziehungen zwischen verschiedenen Verhaltensäußerungen besteht, daß also auch das beobachtbare Individuum seine verbalen oder nicht-verbalen Verhaltensäußerungen in konsistenter Form ordnet. Eine der zentralen Hauptströmungen in den Theorien der Einstellungsänderung - gemeint sind die Theorien der kognitiven Konsistenz - nehmen darüber hinausgehend an, daß, falls diese Ordnung an irgendeinem Punkt zu widersprüchlichen, also inkonsistenten Beziehung gerät, im Individuum eine Art motivationalen Zustandes entsteht, der zu Veränderungen von Einschätzungen oder anderen Verhaltensäußerungen des Individuums aktiviert, bis der Zustand der Konsistenz wiederhergestellt ist. Hält man sich das zentrale Anliegen der Einstellungsforschung noch einmal vor Augen, so kommt die Konsistenzannahme natürlich dem Wunsch, aus Einstellungen Verhalten vorherzusagen, sehr entgegen: Die Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten wird als relativ eindeutig postuliert, und es kommt nur noch darauf an, den Indikator und das Indizierte sorgfältig zu messen oder zu erheben, den empirischen Zusammenhang beider Werte zu ermitteln, so daß von dem relativ leicht zu gewinnenden Indikator (Einstellungsbefragung) auf das indizierte Verhalten (das in jedem Fall weniger aufwendig zu ermitteln wäre) geschlossen werden kann.

Entsprechend diesen prinzipiellen Annahmen wurden zahlreiche Untersuchungen zur Überprüfung des Zusammenhangs von Einstellung und Verhalten angestellt, die im wesentlichen zwei Messungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten - zum einen einer Einstellung, zum anderen eines mit dieser Einstellung in (psycho)logischer Beziehung stehenden Verhaltens - miteinander in Beziehung setzten. In diesem Zusammenhang wird von den bereits zitierten ausführlichen Sammelreferaten die als Prototyp dieser Forschung geltende, von LaPIERE bereits 1934 angestellte Untersuchung dargestellt; dies soll auch hier in aller Kürze geschehen:

"LaPIERE reiste mit einem jungen chinesischen Paar quer durch die Vereinigten Staaten, wobei sie in vielen Hotels übernachteten und in einer ganzen Anzahl von Restaurants speisten. Während der ganzen Zeit wurden ihnen nur einmal die Bedienung verweigert. Am Ende der Reise schrieb LaPIERE an alle 250 Inhaber der Unterkünfte, die sie aufgesucht hatten. Etwa 93 % der Hotelbesitzer und etwa 92 % der Restaurantbesitzer gaben in Beantwortung des Fragebogens an, daß sie Chinesen keine Unterkunft gewähren" (MANN 1972, S.169).

Diese Untersuchung ist zwar wegen verschiedener methodischer Fehler kritisiert und der Aussagewert ihrer Ergebnisse entsprechend angezweifelt oder zumindest relativiert worden. Einige später ausgeführte und in ähnlicher Art geplante und durchgeführte Untersuchungen, etwa die von KUTNER, WILKINS & YARROW (1952), die besser kontrolliert sind, weisen jedoch bereits zu diesem frühen Zeitpunkt in die gleiche Richtung: Die aufgrund der Konsistenzannahme postulierte enge Beziehung zwischen geäußerten Einstellungen und tatsächlichem, offen gezeigtem Verhalten gegenüber einem sozialen Objekt läßt sich empirisch - zunächst jedenfalls - nicht aufweisen. Aber auch die in jüngerer Zeit erstellten Übersichten über die nunmehr jahrzehntelange empirische Forschung zur Frage der Vorhersagbarkeit von Verhalten aus sozialen Einstellungen lassen keine ermutigende Schlußfolgerung zu: Die Korrelation zwischen verbal

geäußerten Einstellungen und offen gezeigten Verhaltensweisen geht selten über 0,30 hinaus, d.h. Verhalten ist durch die gemessenen Einstellungen durch ganze 10 Prozent seiner Varianz bestimmt. Zur Beantwortung der Frage nach der Verhaltensvorhersagbarkeit kommt WICKER (1969, S.65) zunächst zu dem Schluß: Insgesamt scheinen Einstellungen in überhaupt keiner oder in nur schwacher Beziehung zu offenen Verhaltensweisen zu stehen.

Man könnte aus solchen Feststellungen folgern, daß die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten nicht mehr bearbeitenswert sei, die Arbeit zu diesem Problem also einzustellen sei. Wie aber der Fortschritt der Untersuchungen auf diesem Gebiet zeigt, hat man die Suche nach einer möglichen Lösung des Problems noch nicht aufgegeben. Es wurde vielmehr auf unterschiedliche Art und Weise, von der Reflexion über die Nützlichkeit der einfachen Konsistenzannahme über die Diskussion der Berücksichtigung zusätzlich differenzierender Moderatorvariablen bis zu Ansätzen einer echten Umstrukturierung der Sichtweise des Problems und der Hervorhebung des Prozeßcharakters menschlichen Verhaltens versucht, das Problem "Einstellung und Verhalten" erfolgreich zu bearbeiten.

Gilt der Gegenstand "soziale Einstellung" mit den damit verbundenen Fragestellungen auch seit langem als zentrales Konzept der Sozialpsychologie, so deutet doch gerade das außerordentliche Interesse eines Persönlichkeitstheoretikers wie G.W.ALLPORT auf ein Handicap der Einstellungsforschung hin, das gerade erst mit neueren Ansätzen der Theorienbildung zur Persönlichkeitsforschung abgeschüttelt werden kann:

Im Rahmen der Konsistenzannahme wird soziale Einstellung als ein im wesentlichen statisches Merkmal im Sinne eines Persönlichkeitszuges bzw. einer Eigenschaft (trait) betrachtet, als eine mehr oder minder breite, im Individuum vorhandene Disposition, die durchgehend über viele verschiedene Situationen hinweg das Verhalten beeinflusst und zu insofern konsistentem Verhalten des Individuums

führt. Diese Auffassung von Einstellung deckt sich vollkommen mit den Aussagen ALLPORTs über Persönlichkeit allgemein (1937). Im Sinne einer derartigen Konzeption von Persönlichkeit wird von den angenommenen Dispositionen auf das Verhalten kurzgeschlossen, ohne daß die jeweiligen, potentiell höchst unterschiedlichen Situationen, in denen sich ein Individuum verhalten kann oder muß, bzw. auf die es reagiert, mitberücksichtigt würden. Es muß dabei geradezu übersehen werden, daß möglicherweise beobachtete Verhaltenskonsistenzen bei Individuen bei mehreren Verhaltensmessungen auf Ähnlichkeiten in der Erhebungs- und Meßsituation, und nicht (oder nicht allein) auf in der Persönlichkeit oder als Persönlichkeit zu denkende Eigenschaften, Dispositionen etc. zurückgeführt werden können. Bedenkt man noch einmal, daß das Konzept der sozialen Einstellung bisher widerspruchsfrei als zentrales Konzept innerhalb der Sozialpsychologie geführt wird, so wird mit seiner Behandlung als Persönlichkeitseigenschaft der Widerspruch deutlich: Gerade nicht die sozialen Bedingungen - die sich aus geronnenen (historischen) oder momentan wirksamen Eigenheiten der sozialen Situation, in der sich das Individuum jeweils befindet, ergeben - werden bei der Bearbeitung der Frage nach Vorhersagemöglichkeiten von Verhaltensweisen berücksichtigt. In diesem Sinne ist es unverzichtbar, sich zur Klärung des Problems des Zusammenhanges zwischen Einstellung und Verhalten auf grundsätzliche Voraussetzungen sozialpsychologischer Fragestellungen zurückzubedenken, die bereits von Kurt LEWIN in seiner Formel $V = f(P,U)$ grundgelegt wurden: Verhalten ist zu jeder Zeit zu konzipieren als eine Funktion von Person und Umwelt, mit anderen Worten der Gesamtsituation, d.h. des Zustandes der Person wie der Umwelt. Zur Beschreibung dieser Gesamtsituation steht der LEWINSche Terminus des psychologischen Lebensraumes, d.h. des Gesamtbereich(s) dessen..., was das Verhalten eines Individuums in einem gegebenen Zeitmoment bestimmt" (1969), S.34).

Hinweise auf die Bedeutung der Umwelt für die Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten finden sich bereits in verschiedenen älteren Einzeluntersuchungen (etwa THOMAS & ZNANIECKI 1918 oder NEWCOMB 1943), doch ist erst mit einsetzender Abkehr von relativ statischen Trait-Konzepten in der Persönlichkeitsforschung auch im Bereich theoretischer Konzepte zur Einstellungs-Verhaltens-Beziehung eine Bewegung in Richtung auf eine Modifikation der Konsistenzannahme zu bemerken. Mit dem Einsetzen der Diskussion um die Person- versus Situation-Zentrierung in der Persönlichkeitsforschung und mit dem Aufkommen interaktionaler Ansätze in der Persönlichkeitspsychologie wird die Vormacht oder geradezu Ursachen-Position der Einstellung bei der Verhaltensvorhersage komplizierter gesehen. Was eine Person tut, hängt in der Regel von einer Unmenge relativ spezifisch wirksamer Variablen ab, und das menschliche Verhalten wird von diesen in vielfacher Weise determiniert - Verhalten ist keinesfalls das Produkt weitgehend generalisierter Dispositionen (MISCHEL 1973, S.256).

Ein erster Schritt in Richtung auf das Aufbrechen dieser einfachen Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten ist die Konzeption und Berücksichtigung von Moderatorvariablen. Es stellt sich die allgemeine Frage: Unter welchen Bedingungen und in welchem Ausmaß sind Einstellungen einer bestimmten Art mit Verhaltensweisen einer bestimmten Art verbunden?, und nicht mehr: Welche Einstellungen führen zu welchen Verhaltensweisen? Die Notwendigkeit, bei der Analyse und Vorhersage von Verhalten zusätzliche Variablen zu berücksichtigen, liegt auf der Hand; dabei bietet sich entsprechend der LEWINSchen Konzeption des Lebensraumes als Person und Umgebung eine Klassifikation dieser Variablen und Persönlichkeitsfaktoren und Situationsfaktoren an (vgl. auch WICKER 1969).

Als in diesem Sinne wichtige Persönlichkeitsfaktoren lassen sich denken: weitere, mit den gemessenen Einstellungen übereinstimmende oder konkurrierende Einstellungen; verbale intellektuelle oder soziale Fertigkeiten,

Einstellungen zu äußern und offenes Verhalten zu zeigen, usw. Zu den Situationsfaktoren zählen zu erwartende oder tatsächliche positive oder negative Konsequenzen auf eine Einstellungs- und Verhaltensäußerung, damit zusammenhängend etwa die Anwesenheit für das Individuum mächtiger Personen, normative Vorschriften wie z.B. soziale Wünschenswertigkeit, die Möglichkeit, alternative Verhaltensweisen zu zeigen, usw. EHRLICH (1969) bietet eine ausführlich begründete Sammlung möglicher Variablen an, die das Verhältnis von Einstellung und offenem Verhalten moderieren können und die zugleich deren erwartete Konsistenz beeinträchtigen bzw. modifizieren können: Einstellungen müssen zunächst einmal überhaupt außer durch verbales auch durch offenes Verhalten ausdrückbar sein, d.h. zum einen muß die Beziehung zwischen einer Einstellung und dem dazugehörigen konsistenten Verhalten klar sein (clarity), und zum anderen muß es möglich sein, diese der Einstellung konsistenten Verhaltensweisen auch zeigen zu können (expressability). Das Individuum muß weiterhin gewillt sein, seine Einstellung nicht nur verbal, sondern auch in offenen Verhaltensweisen zu offenbaren (disclosure). Außerdem ist unsicher, ob das, was vom Beobachter/Experimentator-Standpunkt aus als Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz definiert wird, auch von dem Beobachteten als Konsistenz aufgefaßt wird (definition of an act). Selbstverständlich muß ein Individuum die Verhaltensweisen überhaupt kennen, die mit bestimmten Einstellungen konsistent sein sollen (learning), und diese Verhaltensweisen müssen dem Individuum in der gegebenen Situation auch zugänglich sein (accessability). Darüber hinaus ist Voraussetzung für eine zutagegetretene Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz, daß das Individuum das entsprechende ihm bekannte und situativ mögliche Verhalten auch von seinen Fertigkeiten her ausführen kann (competence). Ebenso wesentlich ist die jeweilige Analyse der Situation durch das Individuum, die in der Wahrnehmung z.B. von sozialem Druck in Richtung auf nicht einstellungskonsistentes Verhalten resultieren (situational analysis) oder die zu

einem Konflikt mit anderen, ebenfalls wichtigen und in größerem Maße verhaltensrelevanten Einstellungen des Individuums führen kann (multiple attitudes).

Die dargestellte Liste möglicher intervenierender Variablen bietet eine Differenzierung der allgemeinen Frage "Unter welchen Bedingungen, wie und in welchem Ausmaß determinieren Aspekte der sozialen Struktur und Aspekte der Persönlichkeit interpersonales Verhalten?" (EHRlich 1969, in LISKA 1975, S.143). Mit dieser Fragestellung wird die Rückkehr zu grundlegenden Problemen der Sozialpsychologie offenbar.

Im Folgenden sollen zwei Beispiele für die Konkretisierung des oben beschriebenen Programms der Einbeziehung von Moderatorvariablen bei der Untersuchung der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung kurz dargestellt werden: zum einen der Ansatz der kontingenten Konsistenz (WARNER & DeFLEUR 1969), zum anderen die Einstellungstheorie von FISHBEIN, AJZEN und Mitarbeitern (z.B. FISHBEIN & AJZEN 1975).

WARNER & DeFLEUR verpflichten sich ausdrücklich einem interaktionistischen Konzept der sozialen Einstellung, d.h. daß von vornherein interaktionistische Konzepte wie Bezugsgruppe, Normen, Rollen etc., also Konzepte zur Umschreibung der psychosozialen Umgebung des Individuums kontingente Bedingungen darstellen, welche die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung beeinflussen. Im Sinne der oben dargestellten Bedeutung von Moderatorvariablen spielt in ihren Untersuchungen die situative Variable "sozialer Zwang" die wichtigste Rolle. Unter dieser Variablen ist all jenes zu fassen, was im Sinne eines Drucks in Richtung auf Anpassung an kollektive Normen oder Verhaltenserwartungen zu einer Modifikation einer im Sinne der naiven Konsistenzannahme einer Einstellungs-Verhaltens-Beziehung führt, etwa die Ankündigung der Veröffentlichung privat geäußelter Einstellungen bzw. Verhaltensweisen, die Anwesenheit bedeutender anderer Personen, die Reduktion sozialer Distanz oder die Wirkung von Bezugsgruppen des Individuums.

Zur Verdeutlichung des Forschungsansatzes zur kontingenten Konsistenz soll an dieser Stelle exemplarisch auf das von WARNER & DeFLEUR (1969) dargestellte Experiment, das in gewisser Weise als Forschungsparadigma für zahlreiche weitere Arbeiten in diesem Zusammenhang gelten kann, eingegangen werden. (Eine ausführlichere Darstellung findet sich u.a. bei BORNEWASSER 1977).

Die Autoren untersuchten an einer relativ großen Stichprobe von Studenten den Einfluß von Einstellungen gegenüber Farbigen auf entsprechendes Verhalten unter Einbeziehung der Variablen "sozialer Zwang" und "soziale Distanz". Einstellung bezog sich in diesem Fall auf die Bereitschaft zu diversen Interaktionen mit Farbigen, Verhalten bezog sich auf eine Erklärung, in derartige Interaktionen mit Farbigen einzuwilligen. Sozialer Zwang wurde operationalisiert über die Zusage der Anonymität bzw. Nichtanonymität der Äußerungen; hoher sozialer Zwang wurde durch die Ankündigung der Veröffentlichung der Verhaltensweisen in Massenmedien als gegeben angesehen. Soziale Distanz wurde variiert durch die Form der Interaktion mit Farbigen, in die einzuwilligen war: Man sollte mit einem Farbigen in ein Restaurant gehen (Reduktion von Distanz) oder an einer Veranstaltung teilnehmen, an der auch Farbige teilnehmen würden. Aus den Ergebnissen geht (wieder einmal) hervor, daß die gemessene Einstellung allein kein zufriedenstellender Prädiktor für die offenen Verhaltensweisen ist. Vielmehr variiert das gemessene Verhalten unabhängig von der Einstellung, aber in Abhängigkeit von den Variablen "sozialer Zwang" und "soziale Distanz", und zwar in folgender Weise: Personen mit positiven Einstellungen zu Interaktionen mit Farbigen reduzieren ihre Einwilligung zu solchen Interaktionen (offenes Verhalten), wenn sie dies öffentlich tun sollen, im Unterschied zu solchen Personen, die dies privat bzw. anonym tun können. Personen mit negativen Einstellungen gegenüber Interaktionen mit Farbigen zeigen unter der Bedingung, öffentlich zu solchen Verhaltensweisen zu stehen, geringere Bereitschaft zu Interaktionen

mit Farbigen als Personen, die dies anonym tun können. Daraus kann geschlossen werden, daß die Variable "sozialer Zwang" im Hinblick auf die Konsistenzannahme auf die beiden Personengruppen unterschiedlich wirkt: Personen mit positiven Einstellungen werden durch sozialen Zwang gehemmt, d.h. sie zeigen keine Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz. Personen mit negativen Einstellungen zeigen dagegen unter sozialem Zwang einstellungskonsistentes Verhalten. Unter der Bedingung geringen sozialen Zwanges ergibt sich das umgekehrte Bild: Personen mit positiven und negativen Einstellungen verhalten sich einstellungskonsistent. Es wird deutlich, daß die Wirkung der Variablen "sozialer Zwang" aufgrund dieser Ergebnisse im Sinne einer differentiellen Gültigkeit von Prädiktorvariablen gewertet werden kann. In eine ähnliche Richtung weisen die Ergebnisse hinsichtlich der Variablen "soziale Distanz".

Die Resultate dieses Experiments hinsichtlich der Wechselwirkung aller drei in die Analyse einbezogenen Variablen bestätigen das zugrundegelegte theoretische Konzept: Konsistenz zwischen Einstellung und Verhalten konnte unter den Bedingungen festgestellt werden, unter denen eine Übereinstimmung zwischen gruppenspezifischen Normen und den geforderten offenen Verhaltensweisen bestand, sofern die Einstellungen der Versuchsteilnehmer diesen Normen entsprachen und die Verhaltensäußerungen öffentlich bekannt werden mußten und hinsichtlich sozialer Distanz den Gruppennormen nicht zuwiderliefen. Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz wurde für jene Fälle festgestellt, in denen Personen mit von den Gruppennormen abweichenden Einstellungen (in diesem Falle positiven Haltungen gegenüber Interaktionen mit Farbigen) öffentlich das diesen Einstellungen entsprechende Verhalten zeigen sollten.

Eine Reihe von weiteren Untersuchungen im Anschluß an die oben skizzierte bestätigen im wesentlichen die Annahmen des Konzepts der kontingenten Konsistenz. Nicht gelöst sind mit dieser Annahme und den darauf basierenden Operationalisierungen der relevanten Variablen die Fragen

der Validität eines Verhaltenskriteriums hinsichtlich einer bestimmten Einstellung im Lichte der Konsistenzannahme:

Werden tatsächlich differentielle Bedingungen für die Konsistenz zwischen Einstellung und Verhalten untersucht, wenn die Beziehung lediglich vom Beobachter, nicht aber vom Beobachteten, also dem Versuchsteilnehmer als konsistent bzw. nicht-konsistent definiert wird? Ein zweites Problem ergibt sich im Zusammenhang der Untersuchungen zur kontingenten Konsistenz durch die Variable des sozialen Zwanges: Es wird nichts darüber ausfindig gemacht, ob es sich interwie intraindividuell unter den Bedingungen "private versus öffentliche Äußerung" um jeweils die gleiche, d.h. vergleichbare Einstellung handelt, die da geäußert wird. Hier kommen deutlich Probleme ins Spiel, denen sich Autoren mithilfe funktionaler Theorien der Einstellungsänderung besonders gewidmet haben (vgl. etwa KATZ 1960, KELMAN 1961). Danach kann z.B. in Abhängigkeit von der Funktion einer Einstellung für das jeweilige Individuum mit mehr oder weniger großer Abhängigkeit von der Situation bzw. dem darin enthaltenen sozialen Zwang gerechnet werden.

Diese Überlegungen sollen an dieser Stelle nicht weiter ausgefaltet werden. Vielmehr soll schon hier die Befürchtung geäußert werden, daß Ansätze zur Rettung der Konsistenzannahme, die prinzipiell das Hilfsmittel der Einführung von Moderatorvariablen für aussichtsreich halten, möglicherweise enttäuschen müssen, wenn deutlich wird, daß derartige Variablen immer mehr andere Variable nach sich ziehen, damit das Ziel der Verhaltensvorhersage annähernd erreicht werden kann: Die Liste der notwendigerweise einzubeziehenden Variablen wird allmählich endlos. Je mehr Moderatoren schließlich gefordert werden, um ein Merkmal - in diesem Falle für die Verhaltensvorhersage - zu qualifizieren, desto mehr wird dieses Merkmal zu nichts anderem als einer relativ spezifischen Beschreibung einer Verhaltens-Situations-Einheit (MISCHEL 1973, S.257).

Ein weiterer Ansatz zur theoretischen und empirischen Erarbeitung des Verhältnisses von Einstellung und Verhalten wird von FISHBEIN & AJZEN 1975 angeboten. FISHBEIN und Mitarbeiter gehen in ihren Überlegungen über die relativ eingeschränkten Konzepte etwa von WARNER & DeFLEUR hinaus und bieten ein viel differenzierteres, eine Reihe von Variablen zur Beeinflussung sowohl der Einstellungs- als auch der Verhaltensseite berücksichtigendes Konzept an. Einstellungen werden hier als breite, allgemeine Dispositionen gesehen, die eine Vielzahl von Verhaltensintentionen aktivieren können, die objekt- und situationsspezifisch zu bestimmten Verhaltensweisen führen können. Um eine bestimmte Verhaltensweise vorhersagen zu können, reicht die verbal geäußerte Einstellung deshalb nicht aus, weil sie ja mit einer Vielzahl von Verhaltensmöglichkeiten, die alle intendiert werden können, korrespondiert. Von daher müssen nach FISHBEIN & AJZEN zur Verbesserung der Verhaltensvorhersage eine Reihe von für bestimmte Einstellungen relevanten Verhaltensweisen erfaßt bzw. gemessen werden: Im Sinne des Problems der Vorhersage spezifischer Verhaltensweisen aus generellen Verhaltensdispositionen wie sozialen Einstellungen wird also auf dem Wege der Verwendung unterschiedlicher spezifischer Verhaltenskriterien (multiple-act-Kriterien) eine Angleichung des Grades der Spezifität/Generalität von Kriterien und Prädiktoren versucht.

Die Darstellung des Ansatzes von FISHBEIN und Mitarbeitern soll hier beendet und zusammenfassend festgestellt werden, daß das Problem der Konsistenz zwischen Einstellungen und Verhaltensweisen sicherlich mithilfe der Annahme einer allgemeinen oder hauptsächlichen Determination des Verhaltens durch Einstellungen nicht gelöst werden kann. Aber auch die von neueren Ansätzen nahegelegten Rezepte zur Lösung des Problems, sogenannte Moderatorvariablen in die Analyse einzubeziehen und auf diese Weise den eigenschafts-ähnlichen Charakter des Einstellungskonzepts und die daraus resultierende Beeinflussungs- oder Verursachungs-Position für entsprechendes Verhalten zu retten (vgl. u.a. etwa BORNEWASSER 1977, S.58) sollten

angesichts der bereits erwähnten und besonders bei MISCHÉL (1973) näher ausgeführten Kritik am Konzept der Moderatorvariablen überdacht werden.

Völlig außer Acht geraten dieser Denkrichtung Überlegungen zur Umkehrung der Determinationsrichtung, nämlich von Verhalten auf Einstellung (vgl. SCHMIDT et al. 1975, BIERBRAUER 1976). Ebenfalls außerhalb des Blickwinkels bleiben Ansätze, die eine wechselseitige Abhängigkeit von Verhaltensweisen und sozialen Einstellungen nahelegen können. Trotz der immer stärker zunehmenden Komplexität der Konzepte zur Aufrechterhaltung des Postulats der Konsistenz kann im Grunde eine ausgeprägt konforme Behandlung des Konsistenzproblems festgestellt werden, die MUMMENDEY (1977) kürzlich mithilfe einer Kategorisierung von Denkeinstellungen auf seiten der Einstellungsforscher wie folgt charakterisiert hat:

- "1. eine weitgehende kognitive Fixierung der Kausalbeziehung 'Einstellungen bedingen Verhaltensweisen'
2. eine Vernachlässigung des Prozeßcharakters von Einstellungen und Verhaltensweisen
3. eine Vernachlässigung von Untersuchungsplänen und Forschungsergebnissen außerhalb der Sozialpsychologie"(S. 7).

Diese drei Feststellungen zur Beschreibung des größten Teils der theoretischen und empirischen Ansätze zum Einstellungs-Verhaltens-Problem beinhalten keine voneinander unabhängigen Aussagen. So liegt z.B. nahe, daß bei der Annahme eines Ursache-Wirkungs- oder zumindest Antecedens-Consequens-Zusammenhanges zwischen zwei Variablen diese naheliegender als zwei zeitlich aufeinanderfolgende, und damit eher als relativ punktuelle Ereignisse als im Sinne zweier parallel ablaufender, sich wechselseitig bedingender Prozeßmerkmale gefaßt werden. Die relativ starre "Einstellung" zum Forschungsparadigma der Untersuchung der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung vernachlässigt entsprechend konsequent Diskussionen um verwandte Konzepte etwa der Eigenschaft in der Persönlichkeitsforschung oder verwandte

Fragestellungen, etwa der gezielten Verhaltensmodifikation, also Verhaltens-Veränderung im Humanbereich, z.B. im Rahmen der Pädagogischen oder Klinischen Psychologie. Unter Berücksichtigung der Entwicklungen in diesen Teilbereichen der Psychologie, etwa der seit längerem anhaltenden Diskussion innerhalb der Persönlichkeitsforschung um Fragen der Bedeutung situativer Faktoren für individuelle Verhaltensausrprägungen, um Fragen des Verlaufscharakters psychischer Merkmale (vgl. MISCHEL 1968, 1973) schlägt MUMMENDEY (1977) vor, die Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten anhand von Analysen sowohl des Verlaufs von Einstellungs- als auch von Verhaltens-Änderungen auf einem gemeinsamen Kontinuum zu erschließen. Dies kann derart geschehen, daß - und hier wird die Aufhebung der einfachen Kausalannahme deutlich - die Veränderung von Einstellungen einer Person zu den Zeitpunkten erfaßt wird, zu denen sich das Verhalten dieser Person aufgrund bestimmter situativer Umstände mit großer Wahrscheinlichkeit ändert. Der Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhaltensweisen wird also über die Beziehung zweier Verlaufskurven erfaßt. Im Verlaufe des Lebenslaufs kann dies z.B. anhand mehr oder weniger detaillierter und breiter Ausschnitte, im Verlauf eines Experimentes mit einer Abfolge mehrerer Treatments mithilfe von Methoden etwa der funktionalen Verhaltensanalyse der Versuchsplänen für Längsschnittstudien geschehen. Zu beachten ist für diesen Untersuchungsansatz, daß wegen der Notwendigkeit von Mehrfachmessungen nach Möglichkeit nicht-reaktive Verfahren zur Erfassung von Einstellungen und Verhaltensweisen verwandt werden.

Der zuletzt geschilderte Ansatz zur Erforschung der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung ist bisher nur ein Programm; Untersuchungen müssen folgen. Auf jeden Fall kann bereits jetzt festgestellt werden, daß ein solcher Ansatz zu einer fruchtbaren Umstrukturierung von Forschungsaktivitäten führen und gegenüber den bisherigen, zwar intensiven, aber insgesamt nicht sehr befriedigenden Bemühungen vielleicht einen tatsächlich wesentlichen Schritt zur Lösung des Einstellungs-Verhaltens-Problems weiterbringen kann.

Literaturverzeichnis

- ALLPORT, G.W.: Personality: A psychological interpretation. New York, Holt 1937
- ALLPORT, G.W.: The historical background of modern social psychology. In: G.Lindzey (Ed.): The Handbook of Social Psychology. Vol.1, Reading, Mass.: Addison-Wesley 1954, 3-56.
- BENNINGHAUS, H.: Soziale Einstellungen und soziales Verhalten. Zur Kritik des Attitüdenkonzepts. In: G.Albrecht, H.Daheim, F.Sack (Hg.): Soziologie. Opladen, Westdeutscher Verlag 1973, 671-707
- BENNINGHAUS, H.: Ergebnisse und Perspektiven der Einstellungs-Verhaltensforschung. Meisenheim: Anton Hain 1975
- BIERBRAUER, G.: Attitüden: Latente Strukturen oder Interaktionskonzepte? Zeitschrift für Soziologie 5, 1976, 4-16
- BORNEWASSER, M.: Die Konsistenzbeziehung zwischen Einstellung und offenem Verhalten. Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie Nr. 16, (Februar 1977)
- CAMPBELL, D.T.: Social attitudes and other acquired behavioral dispositions. In: S.Koch (Hg.): Psychology, A study of a science. Vol.6, New York: McGraw-Hill 1963, 94-172
- DAWES, R.M.: Fundamentals of Attitude Measurement. New York, Wiley 1972
- EDWARDS, A.L.: Techniques of Attitude Scale Construction. New York, Appleton-Century Crofts 1957
- EHRlich, H.J.: Attitudes, behavior, and the intervening variables. The American Sociologist 4, 1969, 29-34
- FISHBEIN, M., AJZEN, I.: Belief, attitude, intention, and behavior. Reading, Mass., Addison-Wesley 1975
- Das FREIBURGER PERSÖNLICHKEITS-INVENTAR (FPI) (Hg.: J.Fahrenberg u. H.Selg). Göttingen, Hogrefe 1970.
- IRLE, M.: Entstehung und Änderung von sozialen Einstellungen (Attitüden). In: F.Merz (Hg.): Bericht über den 25.Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, Münster 1966. Göttingen, Hogrefe 1967, 194-221.
- KATZ, D.: The functional approach to the study of attitudes. Public Opinion Quarterly 24, 1960, 163-204.
- KELMAN, H.C.: Processes of opinion change. Public Opinion Quarterly 25, 1961, 57-78
- KUTNER, B., WILKINS, C., YARROW, P.R.: Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. Journal of Abnormal and Social Psychology 47, 1957, 647-652
- LaPIERE, R.T.: Attitudes vs. actions. Social Forces 13, 1934, 230-237.

- LEWIN, K.: Grundzüge der topologischen Psychologie. Bern/Stuttgart/Wien, Huber 1969
- LISKA, A.E. (Hg.): The consistency controversy. New York, Wiley 1975
- MANN, L.: Sozialpsychologie. Weinheim, Beltz 1972
- MCCORQUODALE, K., MEEHL, P.H.: On a Distinction between Hypothetical Constructs and Intervening Variables. Psychol.Rev. 55, 1948, 95-107
- MISCHEL, W.: Personality and assessment. New York, Wiley 1968
- MISCHEL, W.: Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. Psychological Review 80, 1973, 252-283
- MMPI (Deutsche Bearbeitung des Minnesota Multiphasic Personality Inventory von S.R.Hathaway u. J.C.McKinley, herausgegeben vom Psychologischen Institut der Universität des Saarlandes, bearbeitet von O.Spreen). Bern/Stuttgart/Wien, Huber 1962.
- MUMMENDEY, H.D.: Einstellungen (sets) bei der Erforschung der Beziehung zwischen Einstellungen (attitudes) und offenem Verhalten. Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Nr.17 (März 1977)
- NEWCOMB, T.M.: Personality and social change: Attitude formation in a student community. New York
- RASCH, G.: Probabilistic Models for Some Intelligent and Attainment Tests. Copenhagen, Denmark's Paedagogische Institut 1960
- SCHMIDT, H.D., BRUNNER, E.J., SCHMIDT-MUMMENDEY, A.: Soziale Einstellungen. München, Juventa 1975
- SHAPIRO, D., CRIDER, A.: Psychophysiological Approaches in Social Psychology. In: G.Lindzey, E.Aronson (Hg.): The Handbook of Social Psychology. Vol. III, Reading, Mass., Addison-Wesley 1969, 1-49
- SIX, B.: Die Relation von Einstellung und Verhalten. Zeitschrift für Sozialpsychologie 6, 1975, 270-296
- TENT, L.: Psychologische Tatbestandsdiagnostik (Spurensymptomatologie, Lügendetektion). In: U.Unddeutsch (Hg.): Handbuch der Psychologie, Bd. 11 (Forensische Psychologie). Göttingen, Hogrefe 1967, 185-259.
- THOMAS, W.I., ZNANIECKI, F.: The Polish peasant in Europe and America. Boston, Badger.
- WARNER, L.G., DeFLEUR, M.L.: Attitude as an interactional concept: Social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action. American Sociological Review 34, 1969, 153-169
- WICKER, A.W.: Attitudes versus action: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. Journal of Social Issues 25, 1969, 41-78

WILSON, G. D.: Einstellung. In: W. Arnold, H. J. Eysenck, R. Meili (Hg.): Lexikon der Psychologie, 1. Bd. Freiburg: Herder 1971, 447-454

ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALPSYCHOLOGIE: Umfrage zu unveröffentlichten Fragebogen im deutschsprachigen Raum. Zeitschr. Sozialpsychol. 7, 1976, 98-119

1976 erschienen:

- Nr.1 (2/76): Hans Dieter Schmidt: Die Förderung nationalistischer Einstellungen durch internationale Sportwettkämpfe in sozial-psychologischer Sicht
- Nr.2 (2/76): Hans Dieter Schmidt, Amélie Schmidt-Mummendey, Friedrich-Wilhelm Schröer und Rüdiger Stallberg: Der Einfluß aggressiven Modellverhaltens, Status des Modells und Selbsteinschätzung auf offen aggressives Verhalten
- Nr.3 (3/76): Hans Dieter Schmidt, Amélie Schmidt-Mummendey, Ulrich Goertz, Günter Maus, Friedrich-Wilhelm Schröer und Uwe Troske: Der Einfluß von Modell-Aggression und Modell-Status auf das Erteilen von Geldstrafen als instrumentell-aggressives Verhalten
- Nr.4 (4/76): Manfred Bornwasser: Naturwissenschaftliche und verhaltenstheoretische Orientierungen in der Sozialpsychologie (I)
- Nr.5 (4/76): Rosemarie Mielke und Hans Dieter Schmidt: Zur Psychologie politischen Verhaltens - eine empirische Analyse von Verhaltensmustern beim Kampf um Gleichberechtigung der Frau
- Nr.6 (4/76): Hans Dieter Schmidt: Selbstwahrnehmung und Beeinflussung
- Nr.7 (4/76): Lothar P. Schardt: Wem nützt die Eignungsdiagnostik? Zum konservativen Charakter der klassischen Testtheorie und ihrer Anwendung in der betrieblichen Praxis
- Nr.8 (5/76): Lothar P. Schardt: Ansätze zu einer arbeitsorientierten Eignungsdiagnostik
- Nr.9 (7/76): Manfred Bornwasser, Fritz Köster, Rosemarie Mielke und Cornelia Pawelcik: Erstellung und erste Überprüfung eines Fragebogens zur instrumentellen Arbeitsorientierung bei Jugendlichen
- Nr.10 (8/76): Hans Dieter Schmidt, Bernd Schiebel und Uwe Troske: Untersuchung der Stabilität von Modell-Effekten aggressiven Verhaltens gegenüber Populations- und Situationsunterschieden
- Nr.11 (9/76): Hans Dieter Schmidt: Selbstwahrnehmung als interpersonelle Wahrnehmung: Hypothesen
- Nr.12 (10/76): Hans Dieter Schmidt, Lothar P. Schardt und Rosemarie Mielke: Ein- und mehrdimensionale Skalierung der gewerkschaftlichen Kampfbereitschaft von Belegschaften
- Nr.13 (Herbst 1976): Hans Dieter Schmidt: Auf dem Wege zu einer sozialen Psychophysikologie des akuten Vampirismus

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Bis August 1977 erschienen:

- Nr.14 (1/77): Hans Dieter Mummendey, Rosemarie Mielke, Günter Maus und Bernhard Hesener: Untersuchungen mit einem mehrdimensionalen Selbsteinschätzungsverfahren
- Nr.15 (2/77): Rosemarie Mielke: Zur Erfassung von Umweltmerkmalen im Ausbildungsbereich
- Nr.16 (2/77): Manfred Bornwasser: Die Konsistenzbeziehung zwischen Einstellungen und offenem Verhalten
- Nr.17 (3/77): Hans Dieter Mummendey: Einstellungen (sets) bei der Erforschung der Beziehung zwischen Einstellungen (attitudes) und offenem Verhalten
- Nr.18 (4/77): Hans Dieter Mummendey, Bernd Schiebel und Uwe Troske: Experimentelle Untersuchung der Stabilität instrumentell-aggressiven Verhaltens bei Meßwiederholungen in verschiedenen Zeitabständen
- Nr.19 (4/77): Hans Dieter Mummendey, Bernhard Hesener und Margret Isermann: Selbstwahrnehmung als interpersonelle Wahrnehmung: Methoden und Ergebnisse
- Nr.20 (7/77): Hans Dieter Mummendey, Bernd Schiebel und Uwe Troske: Die Wirkung von Modell-Aggression auf individuelle Verlaufsformen aggressiven Verhaltens
- Nr.21 (8/77): Amélie Mummendey und Hans Dieter Mummendey: Begriff, Messung und Verhaltensrelevanz sozialer Einstellungen