

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Nr.34

(Mai 1978)

Dietrich Brackwede:

Eine Untersuchung zur Form des Zusammenhanges zwischen Self-Esteem und Beeinflußbarkeit in Konformitätsexperimenten

Zusammenfassung:

Bei 100 weiblichen Personen aus sozialen Berufen wird der Zusammenhang zwischen einem Self-Esteem-Maß und Maßen der sozialen Beeinflußbarkeit in drei verschiedenen Konformitätsexperimenten untersucht. Es ergeben sich sehr niedrige, überwiegend nichtlineare Zusammenhänge. In einem Falle zeigt sich die Tendenz eines umgekehrt u-förmigen Zusammenhanges, wie dies u.a. nach Überlegungen von McGUIRE zu erwarten wäre.

Problemstellung

In der Vergangenheit haben viele Autoren (vgl. McGUIRE 1968, 1969) die Vorhersagbarkeit sozialer Beeinflußbarkeit aus differentiellen Variablen diskutiert. Insbesondere dem "Self-Esteem" (vgl. u.a. COOPERSMITH 1967) kam hierbei besondere Bedeutung zu, zumindest was seine Rolle als vermittelnde und Moderatorvariable zwischen weiteren Persönlichkeitsmerkmalen und Beeinflußbarkeit anbelangt.

Self-Esteem als evaluativer Aspekt des Selbstkonzepts fügt sich damit in die Reihe der selbstbezogenen Eigenschafts-Konstrukte der Persönlichkeitsforschung ein, deren mediatorische Funktionen für eine Vielzahl das soziale Verhalten und den Leistungssektor betreffende differentielle Variablen postuliert werden. Die Betrachtung verharret dabei stets auf der Ebene traditioneller Meßmodelle im Sinne von MAGNUSSON (1974). Für die Art und Weise, in welcher Variablen wie Self-Esteem in Aussagen über (Arbeits-) Motivation und Verhalten einbezogen werden, liefern KORMAN, GREENHAUS & BADIN (1977) ein anschauliches Beispiel.

Lange Zeit ging man von durchweg negativen Zusammenhängen zwischen Self-Esteem und sozialer Beeinflußbarkeit aus (vgl. die Übersicht bei McGUIRE 1969), obgleich einige Arbeiten keine nennenswerten Korrelationen, andere sogar positive Zusammenhänge erbrachten. Die dominierende Auffassung einer negativen korrelativen Beziehung läßt sich im Anschluß an COOPERSMITH (1977) wie folgt wiedergeben: Ein hohes Maß an SE ist eng verknüpft mit persönlicher Zufriedenheit und effektivem Funktionieren der Person. Individuen mit hohem SE gehen daher die verschiedensten Situationen mit der Überzeugung an, daß ihre eigenen Meinungen wahrscheinlich richtig und wichtig seien. Je höher der SE-Wert, desto seltener kommen sie in die Lage, sich beeinflussen zu lassen. Personen mit geringem SE haben dagegen wenig Selbstvertrauen, möchten keine unüblichen Meinungen vertreten und sich nicht exponieren. Sie leben am liebsten gleichsam im Schatten einer sozialen Gruppe und hören lieber zu als daß sie selbständig Meinungen äußern. Dies macht sie offenbar besonders anfällig für Beeinflußbarkeit durch andere Personen.

Auch McGUIRE (1964) ging zunächst vom Bestehen einer negativen Korrelation zwischen Self-Esteem und Beeinflußbarkeit aus, später jedoch (1969) sah er den Zusammenhang als komplizierter an. Demnach könnte sich das Netto-Ergebnis

einer sozialen Beeinflussung aus mehreren Effekten zusammensetzen. Ein Resultat dieser Überlegung könnte eine nonmonotone Beziehung zwischen SE und Beeinflußbarkeit sein. Als Hinweis hierfür lassen sich Befunde von NISBETT & GORDON (1967) anführen: Bei relativ leicht verständlichen Meinungsgegenständen sowie bei relativ wenig plausiblen Beeinflussungsversuchen fanden sie eine nonmonotone (kurvilineare) Beziehung zwischen den beiden Arten von Variablen. Personen mit niedrigen und hohen SE-Werten wurden gleichermaßen weniger stark beeinflusst als solche mit mittlerem Self-Esteem. Bei schwer verständlichen, jedoch hochgradig plausiblen Meinungsgegenständen (in diesem Falle medizinische/zahnmedizinische Aussagen) ergab sich sogar eine schwach positive Korrelation. Mit diesen Ergebnissen ließ sich die Zweifaktorentheorie von McGUIRE, dergemäß SE in umgekehrter (negativer) Beziehung zu Verständnis und Nachgiebigkeit des Rezipienten einer Botschaft, jedoch unter Berücksichtigung spezifischer Kommunikationsmerkmale steht, recht gut stützen.

Die von der Yale-Gruppe (vgl. HOVLAND & JANIS 1959) begründete und von McGUIRE weiterentwickelte Auffassung, wonach a) Self-Esteem einer der wichtigsten Prädiktoren und Moderatoren der sozialen Beeinflußbarkeit sei, b) die Form des Zusammenhanges zwischen beiden Variablen von einer Mehrzahl von Merkmalen des Kommunikationsprozesses abhängt, wurde seither durch weitere Autoren unterstützt. Neben Verständlichkeit und Plausibilität wurden z.B. die Schwierigkeit, die Komplexität oder der Tonfall, mit dem eine Botschaft vermittelt wird, als verantwortlich für Art, Stärke und Richtung des Zusammenhanges angesehen. SKOLNIK & HESLIN (1971) sehen die Qualität der verwendeten Argumente als entscheidend an; demnach waren es die als besonders überzeugend, gültig, logisch etc. eingestuften Argumente, bei denen statt einer negativen eine u-förmige oder positive Beziehung zwischen beiden Variablen resultierte.

Obgleich für den Fall persuasiver Beeinflußbarkeit das McGUIRESche Modell ein gewisses Maß an Ordnung in die Vielfalt experimenteller Ergebnisse zu bringen vermag, ist doch seine Übertragbarkeit auf Situationen klassischer Konformitätsexperimente unklar. Gemäß der McGUIRESchen Taxonomie (1968) lassen sich Konformitäts-Situationen wie folgt definieren:

"By 'conformity situations here we mean those in which the individual is informed simply that a certain source (e.g., a peer participating in the study) holds a certain position on an issue. This source position is usually picked to be deliberately discrepant from the subject's as measured earlier..."

or selected at an extremely unlikely erroneous position.., or allowed to vary naturally... The index of conformity is the extent to which the subject, after he hears the source's position, gives a similar position as his own judgment. For the situation to be called a 'conformity' one in the present sense, it is required that the source give no arguments for his position and that he not give any explicit indication that he expects the subject to agree with him" (p.1133 f.)

In der vorliegenden Untersuchung sollen die Ergebnisse eines solchen klassischen Konformitätsexperiments unter dem Gesichtspunkt möglicher Nicht-linearität des Zusammenhanges zwischen Self-Esteem und Beeinflußbarkeit analysiert werden.

Anstelle einer aufwendigen experimentellen Studie entscheiden wir uns für eine Sekundäranalyse der Daten einer größeren Untersuchung zur sozialen Beeinflussung in Experimenten von H.D.SCHMIDT aus dem Jahre 1971 (SCHMIDT 1971; SCHMIDT et al. 1971). In dieser Arbeit spielte die Variable Self-Esteem keine Rolle, vielmehr ging es um den Zusammenhang einer Reihe von im Labor gewonnenen Maßen der Prestige-Beeinflußbarkeit mit solchen, die durch Selbsteinschätzungsverfahren und Persönlichkeitsinventare erhoben wurden. Auf diese Weise können folgende Vorteile der bereits vorliegenden Untersuchungsreihe genutzt werden:

(1) Das Ausmaß individueller Konformität wird in mehreren, voneinander unabhängigen Experimenten, in denen eine Person durch einen anwesenden Mitbeurteiler (co-judge) in Wahrnehmungs-Urteilen beeinflusst wird, festgestellt. (Die Daten eignen sich auch für Prozeßanalysen, da sie auf einer Vielzahl von Durchgängen beruhen, wie kürzlich HIRSIG 1974 gezeigt hat; dieser Gesichtspunkt wird jedoch hier vernachlässigt.)

(2) Von jeder Person liegen über 250 Selbstbeschreibungs-Daten vor, und zwar Alternativantworten auf Fragebogen-Statements. Aus diesen kann ein Maß für Self-Esteem post hoc entwickelt werden.

(3) Es stehen die Daten einer nicht-studentischen Personenstichprobe von 100 weiblichen Personen aus sozialen Berufen zur Verfügung. (Auf der Grundlage von mehreren hundert Untersuchungen konnte kürzlich EAGLY 1978 das Bestehen von Geschlechtsunterschieden in Bezug auf Beeinflußbarkeitsmaße der hier betrachteten Art verneinen.)

Die vorliegende Arbeit hat Pilot-Charakter; eine bestimmte Form des Zusammenhangs zwischen Self-Esteem und Beeinflußbarkeit wird nicht hypostasiert.

Methoden

a) Konformitätsexperimente

SCHMIDT (1971) beschrieb drei Co-Judge-Experimente, die zum Teil in Anlehnung an Versuchsanordnungen von STUKAT (1958) entwickelt worden waren:

einen Autokinetischen Versuch, in welchem Urteile über die vermeintliche Richtung (rechts oder links) der Bewegung eines im vollständig verdunkelten Raum sich scheinbar bewegenden Lichtpunktes (autokinetisches Phänomen) abzugeben sind (35 Durchgänge),

einen Taktilen Diskriminationsversuch, in welchem Urteile über die vermeintliche Veränderung einer bei verbundenen Augen mit der Hand zu tastenden, waagerechten Metallstange (höher/gleich/tiefer) abzugeben sind (30 Durchgänge),

einen Tachistoskopischen Worterkennungsversuch, in welchem Stimuluswörter bei tachistoskopisch erschwerter Wahrnehmung auf einer Projektionsfläche abzulesen sind (40 Durchgänge).

In allen drei Experimenten antwortet die Vp in abwechselnder Folge entweder bevor oder nachdem ein anwesender Mitbeurteiler, der als "Dr. ..." und als "Experte" eingeführt wird, sein Urteil abgegeben hat. Aus der relativen Häufigkeit, mit der die Vp in denjenigen Durchgängen, in denen der Mitbeurteiler als erster antwortet, mit diesem konforme Antworten gibt, wird für jedes Experiment ein Maß der relativen Beeinflußbarkeit ermittelt. Zur Beschreibung aller Details wird auf die Originalarbeit (SCHMIDT 1971, 52-56) verwiesen. Bei der Untersuchung, deren Daten im folgenden reanalysiert werden (SCHMIDT et al. 1971), erfolgt eine Modifikation des Worterkennungs-experiments insofern, als nicht 40 einsilbige, sondern 49 dreisilbige Wörter bei tachistoskopischer Darbietung erkannt/benannt werden sollen (a.a.O., 103). Alle drei Experimente enthalten eine ausreichende Anzahl "distraktorischer" Phasen, in welchen die Vp als erste ihr Urteil abgibt, so daß die Absicht einer einseitigen Konformitätsmessung in Bezug auf die Vp nicht erkennbar ist.

b) Versuchspersonen

Vpn waren 100 weibliche Personen aus sozialen Berufen mit einem Durchschnittsalter von 20 Jahren, und zwar 43 Kindergärtnerinnen, 31 Sozialarbeiterinnen und 26 Krankenschwestern. Sie stellten sich freiwillig und ohne Bezahlung für

die Versuche zur Verfügung.

c) Self-Esteem-Messung

Im Rahmen der Untersuchung füllten alle Vpn mehrere Persönlichkeitsfragebogen mit folgender Thematik und Itemzahl aus (zur weiteren Identifikation der Verfahren vgl. SCHMIDT et al. 1971, 106 f.):

"Subjektive Beeinflußbarkeit" (55 Items), "Nonkonformismus" (11 Items), "Ethnozentrismus" (29 Items), "Autoritarismus" (24 Items), "Dogmatismus" (14 Items), "Intoleranz gegen Ambiguität" (14 Items), "Autonomie" (27 Items), "Nachgiebigkeit" (37 Items), "Extraversion" (16 Items), "Neurotizismus" (20 Items), "Rigidität" (20 Items).

Aus allen diese Skalen konstituierenden Items wurde ein Pool von 93 Statements gebildet, die nach Auffassung des Autors sowie nach Rücksprache mit drei als fachkundig anzusehenden Kollegen "Self-Esteem", d.h. evaluative Aspekte des Selbstkonzepts zu erfassen geeignet schienen. Diese 93 Statements wurden einer Itemanalyse unterzogen, indem die Item-Test-Korrelationen über alle 100 Personen berechnet wurden. Selektiert wurden Items ab einer Trennschärfe von 0.30. Auf diese Weise verblieben 39 Items, die im folgenden die neue SE-Skala konstituieren, indem die Summe der im Sinne von Self-Esteem "richtigen" Alternativantworten das Maß SE ergibt. Die Items sind (zusammen mit der Verschlüsselung und dem Trennschärfe-Index) im Anhang aufgeführt.

Die interne Konsistenz der SE-Skala beträgt, berechnet nach der Split-half-Methode (Odd-even-Technik), korrigiert nach SPEARMAN-BROWN, 0.90 bei $n = 100$. Die mittlere Item-Test-Korrelation beträgt 0.42.

Ergebnisse

Die Korrelationen von Self-Esteem (SE) mit den drei Konformitätsmaßen (n stets = 100) betragen:

| | | |
|--------|------------------------------------|-------------|
| SE ./. | Autokinetischer Versuch | $r = -0.10$ |
| ./. | Taktil.Diskriminationsversuch | $r = -0.06$ |
| ./. | Tachistoskop.Worterkennungsversuch | $r = 0.00$ |

Somit ergeben sich, berechnet mit dem Produkt-Moment-Korrelationskoeffizienten, Nullkorrelationen.

Als Korrelationsmaß zweier Variablen ohne die beim PEARSON-Koeffizienten implizierte Voraussetzung einer linearen Regression wurde nun das Korrelationsverhältnis η^2 berechnet (vgl. FRÜHLICH & BECKER 1971, 473 ff.), und zwar sowohl für die Regresssionen von SE auf die Konformitätsvariablen, als auch in umgekehrter Richtung. Die Korrelationsverhältnisse η^2 betragen:

| | | |
|---|-----|--------|
| SE auf Autokinetischen Versuch | .06 | (k=9) |
| Autokinetischer Versuch auf SE | .06 | (k=7) |
| SE auf Taktil.Diskriminationsversuch | .13 | (k=10) |
| Taktil.Diskriminationsversuch auf SE | .08 | (k= 7) |
| SE auf Tachistoskop.Worterkennungsversuch | .07 | (k=10) |
| Tachistoskop.Worterkennungsversuch auf SE | .07 | (k= 7) |

Somit sind auch die ohne Berücksichtigung der Linearitätsannahme berechneten Korrelationsverhältnisse äußerst gering.

Zur Prüfung auf Nichtlinearität wurden die Korrelationsverhältnisse zu den entsprechenden Determinationskoeffizienten wie folgt in Beziehung gesetzt:

$$F = (\eta^2_{yx} - r^2_{xy}) (n-k) / (1 - \eta^2_{yx}) (k-2) \quad \text{bei } df_1 = k-2 \\ \text{und } df_2 = n-k +)$$

Danach ergab die Prüfung der Linearität der Regressionen mit dem F-Test folgendes:

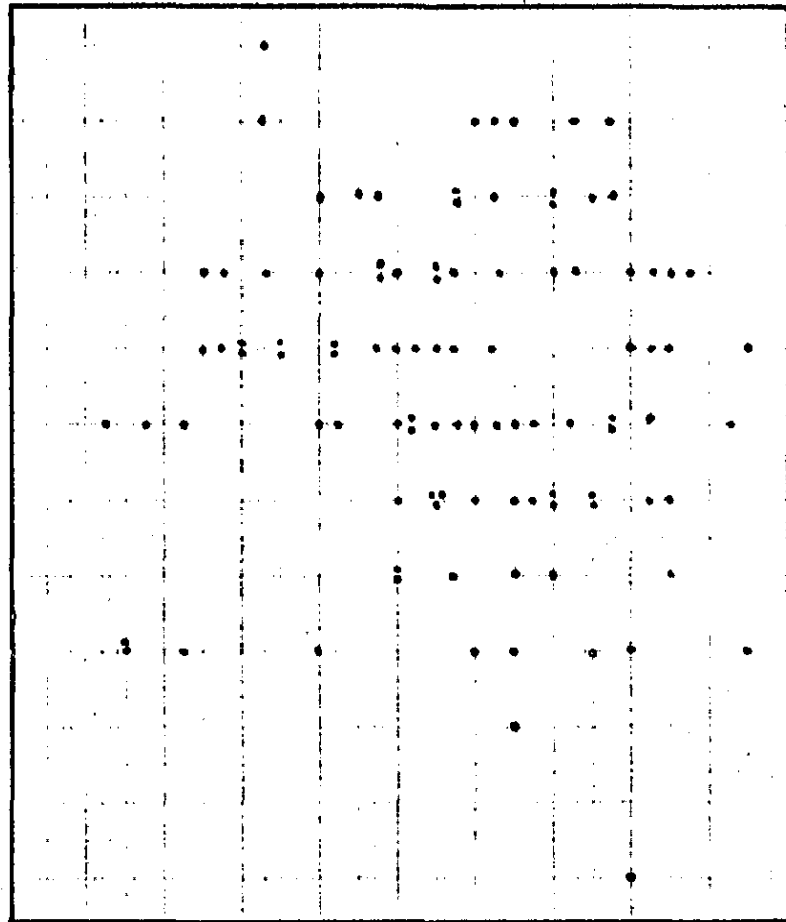
| <u>Regression</u> | <u>df₁</u> | <u>df₂</u> | <u>F</u> |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| SE auf Autokinetischen Versuch | 7 | 91 | 2.32 ⁺ |
| Autokinetischer Versuch auf SE | 5 | 93 | 3.34 ⁺⁺ |
| SE auf Taktil.Diskriminationsversuch | 8 | 90 | 2.44 ⁺ |
| Taktil.Diskriminationsversuch auf SE | 5 | 93 | 2.82 ⁺ |
| SE auf Tachistoskop.Worterkennungsversuch | 8 | 90 | 0.72 |
| Tachistoskop.Worterkennungsversuch auf SE | 5 | 93 | 1.30 |

(⁺ für 0.05; ⁺⁺ für 0.01)

Somit zeigen sich für zwei der drei Konformitätsmaße nicht-lineare Zusammenhänge mit Self-Esteem; die Zusammenhänge selbst sind jedoch äußerst gering. Eine Inspektion der Punkteschwärme bringt, wie Abbildung 1 zeigt, auch in dem-

⁺) Notabene Vertauschung der df bei FRÜHLICH & BECKER im Anwendungsbeispiel S.487!

Konformität

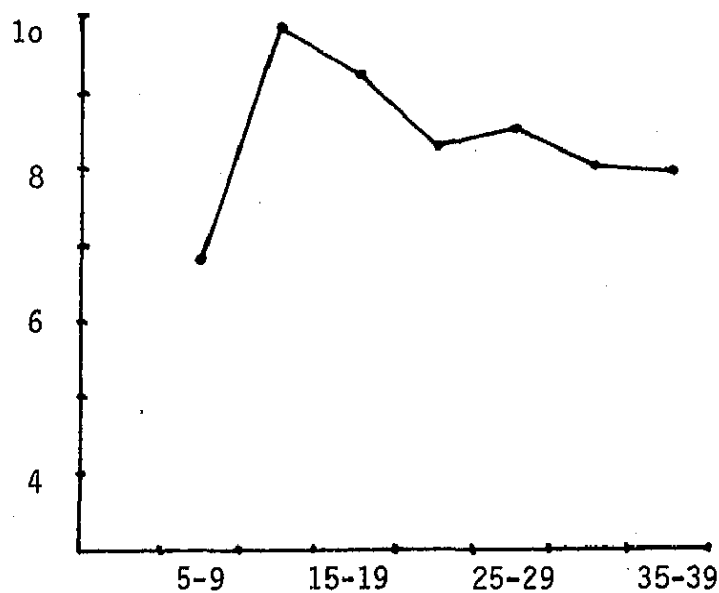


Self-Esteem

Abb.1:

Punkteschwarm
(Regression von
Self-Esteem auf
Konformität im
Autokinetischen
Versuch) (n=100)

Konformität



Self-Esteem

Abb.2:

Zusammenhang
zwischen
Self-Esteem
und Konformi-
tät (Mittel-
werte des Au-
tokinetischen
Versuchs)
(n=100)

jenigen Falle, der die deutlichste Nichtlinearität darstellt (Regression von Konformität im Autokinetischen Versuch auf Self-Esteem; $p < 0.01$), keinerlei Klarheit. Stellt man dieselben Daten als Frequenzverteilung des autokinetischen Konformitätsmaßes über sieben Stufen des Self-Esteem dar (Abbildung 2), so scheint sich allerdings zunächst das möglicherweise zu erwartende Bild einer invertierten U-Förmigkeit der Beziehung zwischen Konformität und Self-Esteem andeutungsweise zu bestätigen.

Ob in diesem, von den untersuchten am deutlichsten nonlinearen Falle tatsächlich von einem quadratischen Trend gesprochen werden kann, beantwortet eine Trendanalyse (vgl. WINER 1971, 177) negativ, da bereits die Varianzanalyse der $k = 7$ Stufen von Self-Esteem mit der Konformität im Autokinetischen Versuch als abhängiger Variable mit $F = 1.06$ keinen signifikanten Treatment-Effekt anzeigt. Eine nonparametrische Analyse auf nichtlinearen, n-förmigen Trend dürfte nichts wesentlich anderes erbringen. Die Anwendung von BLOMQUISTs asymptotischem Quadrantentest für die Aufteilung der Korrelationstafel in sechs "Pseudoquadranten" nach OFENHEIMER (vgl. LIENERT 1973, 675, 680) legt mit $u = 2.19$ zwar einen bitonen oder paraboloiden Zusammenhang nahe, doch liegt dies bereits an der Grenze der Interpretierbarkeit; für den nächst-nonlinearen Zusammenhang (Regression von Konformität im Taktilen Diskriminationsversuch auf Self-Esteem) sinkt der u -Wert bereits auf 0.60. Von kurvilinearen Zusammenhängen zwischen Self-Esteem und Beeinflussbarkeit in den Konformitätsexperimenten kann also - mit Ausnahme einer leichten Tendenz in einem von drei Fällen - keine Rede sein.

Diskussion

Für die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit stellt sich die Frage nach der Form des Zusammenhanges zwischen Self-Esteem und Konformität nur tendenziell, da bei insgesamt äußerst niedrigen Korrelationen zwischen beiden Arten von Merkmalen nur Andeutungen eines nichtlinearen Zusammenhanges in einem von drei untersuchten Fällen sichtbar werden; diese gehen allerdings in Richtung auf die früher bevorzugte Annahme eines invertierten u-förmigen Zusammenhanges. Die Vermutung einer prinzipiell negativen, durch eine Reihe spezifischer Einflußgrößen überlagerten Beziehung zwischen Self-Esteem und Beeinflussbarkeit (McGUIRE) wird durch unsere Ergebnisse eher unterstützt als in Zweifel gezogen.

Literatur

- COOPERSMITH, S.: The antecedents of self-esteem. San Francisco: Freeman 1967.
- EAGLY, A.H.: Sex differences in influencibility. Psychological Bulletin 18, 1978, 86-116.
- FRÖHLICH, W.D. & BECKER, J.: Forschungsstatistik. Bonn: Bouvier 1971.
- HIRSIG, R.: Menschliches Konformitätsverhalten - am Computer simuliert: Modell eines dynamischen Prozesses aus dem Arbeitsgebiet der Verhaltenswissenschaft. Basel: Birkhäuser 1974.
- HOVLAND, C.I. & JANIS, I.L. (Eds.) Personality and persuasibility. New Haven: Yale Univ. Press 1959.
- KORMAN, A.K., GREENHAUS, J.H. & BADIN, I.J.: Personnel attitudes and motivation. Annual Review of Psychology 28, 1977, 175-196.
- LIENERT, G.A.: Testaufbau und Testanalyse. Weinheim: Beltz, 3.A. 1969.
- LIENERT, G.A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik. Bd.I. Meisenheim: Hain, 2.Aufl. 1973.
- MAGNUSSON, D.: The person and the situation in the traditional measurement model. Report from the Psychological Laboratories, Univ. of Stockholm 1974, No.426. Zit.n. MAGNUSSON, D. & ENDLER, N.S.: Interactional Psychology: Present status and future prospects. In: MAGNUSSON, D. & ENDLER, N.S. (Eds.) Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology. Hillsdale, N.J.: Erlbaum 1977, 3-31.
- McGUIRE, W.J.: Inducing resistance to persuasion. Some contemporary approaches. In: BERKOWITZ, L. (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology 1, 1964, 192-229.
- McGUIRE, W.J.: Personality and susceptibility to social influence. In: BORGATTA, E.F. & LAMBERT, W.W. (Eds.) Handbook of Personality theory and research. Chicago: Rand McNally 1968, 1130-1187.
- McGUIRE, W.J.: The nature of attitudes and attitude change. In: LINDZEY, G. & ARONSON, E. (Eds.) The handbook of social psychology, Vol.III. Reading, Mass.: Addison-Wesley 1969, 136-314.
- NISBETT, R.E. & GORDON, A.: Self-esteem and susceptibility to social influence. Journal of Personality and Social Psychology 5, 1967, 268-276.
- SCHMIDT, H.D.: Experimente zur Prestige-Beeinflußbarkeit: I. Co-Judge-Suggestibilität und Persönlichkeit. Archiv für Psychologie 123, 1971, 49-64.
- SCHMIDT, H.D., SCHMERL, C. & STEFFENS, K.H.: Experimente zur Prestige-Beeinflußbarkeit: II. Dimensionen der Prestige-Beeinflußbarkeit. Archiv für Psychologie 123, 1971, 97-119.
- SKOLNIK, P. & HESLIN, R.: Quality versus difficulty: Alternative interpretation of the relationship between self-esteem and persuasibility. Journal of Personality 39, 1971, 242-251.
- STUKAT, K.G.: Suggestibility. Stockholm: Almqvist & Wiksell 1958.
- WINER, B.J.: Statistical principles in experimental design. N.Y.: McGraw-Hill 1971.

ANHANG : Self-Esteem-Fragebogen

(ungemischt; in Reihenfolge der Gewinnung, vgl. S.6)

1. (+) Ich kann von mir ohne Übertreibung behaupten, daß ich einen starken Einfluß auf die Menschen meines näheren Bekanntenkreises ausübe (.30)
2. (-) Wenn ich in einer Gruppe bin, dann erkenne ich gerne die Führung durch jemand anderen an, der entscheidet, was ich tun soll (.39)
3. (-) Wenn ich über eine Sache befragt werde, über die ich nicht Bescheid weiß, schließe ich mich der allgemeinen Meinung an (.37)
4. (-) Meinen Vorgesetzten gegenüber bin ich vorsichtig, wenn ich eine Meinung äußere (.30)
5. (-) Ich versuche es möglichst allen Leuten, auf die ich Wert lege, recht zu machen (.41)
6. (-) In schwierigen Augenblicken verlasse ich mich gerne auf die Unterstützung anderer (.35)
7. (-) Wichtige Entscheidungen schiebe ich oft so lange wie möglich auf (.35)
8. (-) Wenn mir jemand widerspricht, den ich für klüger halte als mich, werde ich in meiner Meinung unsicher (.41)
9. (-) Den Ratschlägen erfahrener, älterer Personen vertraue ich oft mehr als meinen eigenen (.34)
10. (-) Es fällt mir schwer, meine eigenen Ansichten gegen die anderer durchzusetzen (.51)
11. (-) Wenn es eben geht, richte ich mich nach dem Rat erfahrener Menschen (.43)
12. (-) Bei Gesprächen höre ich lieber zu (.48)
13. (-) Ich tue selten etwas Wichtiges, ohne jemanden um Rat gefragt zu haben (.41)
14. (-) Es befriedigt mich stark, wenn meine Ansicht mit der der Mehrheit übereinstimmt (.45)
15. (-) Wenn ich etwas plane, höre ich gerne die Vorschläge von anderen, die ich bewundere (.35)
16. (-) Ich nehme lieber Ratschläge an, als darauf zu bestehen, die Dinge auf meine eigene Art auszuführen (.33)
17. (-) Ich bitte oft Ältere um Rat und handle danach (.37)
18. (-) Oft ertappe ich mich dabei, daß ich mit jemandem übereinstimme oder jemanden nachahme, den ich für überlegen halte (.33)
19. (-) Ich bin schnell bereit, die Meinung kompetenter Leute anzuerkennen (..48)
20. (+) Ich habe ausgesprochen viel Vertrauen zu mir selbst (.39)

21. (+) Es kümmert mich nicht, daß manche meiner Handlungen und Ansichten bei anderen auf Widerstand stoßen (.32)
22. (-) Ich vermeide es möglichst, Widerspruch zu erregen (.53)
23. (+) In schwierigen Situationen habe ich viel Kraft und Energie (.35)
24. (-) Ich werde gerne von Leuten geführt, die ich bewundere (.31)
25. (-) Die Meinungen bekannter Persönlichkeiten achte ich oft höher als meine eigenen (.37)
26. (-) Wenn ich etwas haben möchte, das nur unter vielem Widerstand zu bekommen ist, so gebe ich oft auf (.42)
27. (+) Haben Sie fast immer eine passende Antwort auf Bemerkungen, die an Sie gerichtet sind? (.43)
28. (+) Pflegen Sie schnell und sicher zu handeln? (.35)
29. (+) Halten andere Leute Sie für lebhaft? (.42)
30. (-) Haben Sie oft und ohne besonderen Grund ein Gefühl der Teilnahmslosigkeit und Müdigkeit? (.43)
31. (+) Halten Sie sich für einen lebhaften Menschen? (.41)
32. (-) Fällt es Ihnen schwer, selbst in einer ungezwungenen Gesellschaft richtig aus sich herauszugehen? (.43)
33. (-) Sind Sie leicht verlegen? (.37)
34. (-) Sehen Sie einer Krise oder Schwierigkeit nur ungern in die Augen? (.40)
35. (-) Machen Sie sich leicht Sorgen über mögliches Mißgeschick? (.48)
36. (-) Sind Sie im Umgang mit anderen ziemlich behindert, so daß Sie nicht so erfolgreich sind, wie Sie es sein könnten? (.34)
37. (-) Stimmt es, daß Sie Dinge nicht gern haben, die unsicher sind und die man nicht voraussagen kann? (.42)
38. (-) Es verwirrt mich, wenn ich einer sehr bekannten Persönlichkeit vorgestellt werde, weil ich nicht weiß, wie diese über mich denkt (.37)
39. (-) Wenn ich mich in einer wichtigen, persönlichen Sache nicht entscheiden kann, handle ich gern nach dem Rat einer älteren, respektierten Person (.34).