

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Psychologische Forschungsberichte,
herausgegeben von Hans Dieter Mummendey
Universität Bielefeld

Nr.155 (November 1990)

Hans Dieter Mummendey:

**Selbstdarstellungsverhalten:
V. Selbst-Wirksamkeits-Erwartung
der Selbstpräsentation**

Es ist eine selbstverständliche Grundlage und ein immer wieder bestätigtes Ergebnis sozialpsychologischer Forschung, daß sich Individuen in sozialen Situationen teilweise recht unterschiedlich verhalten. Auch für *Selbstdarstellungsverhalten* mag also gelten, daß Individuen sich hier teilweise beträchtlich voneinander unterscheiden. Eine Reihe von Bedingungen für solch differentielles, unterschiedliches Selbstdarstellungsverhalten haben wir in den vorangehenden Beiträgen beschrieben. Es sind dies meist situationsspezifische, d.h., in einer bestimmten Situation (räumlich, zeitlich, sozial umschriebener Art) wirksame, zumeist also von "außen" kommende Bedingungen, die Art und Ausmaß der Selbstpräsentation von Individuen bestimmen.

Man kann annehmen, daß Selbstdarstellungsverhalten sicherlich etwas ist, das nicht jedem Individuum im gleichem Maße "liegt", nicht jeder Person in gleicher Weise leicht fällt, das nicht jeder gleich gut beherrscht. Dies mag schon aus den teilweise enormen Unterschieden hervorgehen, die zwischen professionellen Schauspielern und nichtprofessionellen Akteuren bestehen, wenn es darum geht, sich vorübergehend als eine ganz bestimmte Art von Person bzw. in einer ganz spezifischen Rolle zu präsentieren. Das Bewältigen, das tatsächliche Ausführen einer Verhaltensweise (die "performance" auch im ganz und gar nicht aktionskünstlerischen, sondern alltäglichen Sinne) hängt von einer Reihe von Merkmalen oder Bedingungsfaktoren ab, die keineswegs nur in einer sozialen Situation entstehen oder nur durch bestimmte Aspekte einer solchen Situation bedingt oder hervorgerufen sind. Das Ausführen einer Verhaltensweise hängt immer auch von individuellen Eigenarten der ausführenden Person ab, seien dies nun "Fähigkeiten" oder gewohnheitsmäßig zutage tretende Leistungen unterschiedlichen Niveaus, oder seien dies z.B. förderliche oder hinderliche Kognitionen, die bei dem einen üblicherweise stärker, und bei dem anderen weniger stark wirksam werden.

Im folgenden wollen wir uns mit solchen individuellen, interindividuell unterschiedlichen Kognitionen beschäftigen, die die Verhaltensausführung, und das heißt in unserem Falle, die Selbstpräsentation in sozialen Situationen fördern können. Wir wählen aus den vielfältigen Möglichkeiten, die sich hier grundsätzlich bieten (denn sicherlich gibt es kaum etwas, das nicht Gegenstand von Kognitionen sein kann), *die individuelle Erwartung, sich tatsächlich wirksam selbst darstellen zu können.*

Die Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung in sozialen Situationen

Wenn Selbstdarstellung etwas ist, das nicht jeder Mensch in gleichem Maße wirksam ausführen oder bewältigen kann, wenn Selbstpräsentation also unter anderem auch Leistungsaspekte besitzt, dann könnte es lohnend sein, individuelle Unterschiede hinsichtlich bestimmter Merkmale zu untersuchen, die eine solche "Leistung" fördern oder beeinträchtigen. Die Erwartung, sich selbst in einer bestimmten sozialen Situation in wirksamer Weise darzustellen, ist vermutlich ein Merkmal dieser Art.

Bandura (1977) hat in seiner Selbst-Wirksamkeits-Theorie (self-efficacy theory) versucht, Verhaltensänderungen unter Rückgriffe auf kognitive Prozesse wie denjenigen der Erwartung oder Vorhersage der Wirksamkeit eigenen Verhaltens zu analysieren und zu erklären, ohne hierzu immer wieder herangezogene, populäre Motivationskonzepte zu bemühen (vgl. hierzu insbesondere Mielke, 1984). Die subjektive Wahrscheinlichkeit, die ein Individuum hinsichtlich der Möglichkeit, ein Verhalten ausführen zu können, äußert, ist unter Umständen ein guter Prädiktor für das Auftreten dieser Verhaltensweise.

In der Theorie unterscheidet Bandura zwischen Wirksamkeits- und Ergebniserwartung. Beide werden als unabhängig voneinander aufgefaßt, denn eine Verhaltensweise muß nicht unbedingt auftreten, auch wenn man relativ sicher zu sein glaubt, welches Verhalten *er*gebnis man dadurch erzielen kann. Es ist ebenfalls wichtig, ob das Verhalten *er*gebnis überhaupt erwünscht ist, und inwieweit man sich das Verhalten zutraut. Maddux, Norton & Leary (1988) halten die Verhaltens-Ergebnis- Erwartung und die Selbst-Wirksamkeits-Erwartung für eher voneinander abhängig. Auch Mielke (mündliche Mitteilung) sieht Ergebnis-Erwartungen als Voraussetzung für Wirksamkeits-Erwartungen an. In bezug auf eine Selbst-

präsentationssituation sei es zunächst notwendig, zu wissen, welche Verhaltensweisen geeignet sind, einen bestimmten Eindruck beim Interaktionspartner zu hinterlassen; die Frage nach der Wirksamkeits-Erwartung sei die umfassendere Frage, denn sie enthalte immer schon die Frage nach den geeigneten Verhaltensweisen, da sie sich auf die subjektive Einschätzung der Ausführungsmöglichkeiten dieser Verhaltensweisen beziehe.

Die Selbst-Wirksamkeits-Theorie ist als allgemeinpsychologische Theorie bislang sowohl in der Grundlagenforschung als auch in Bereichen Angewandter Psychologie (Klinischer, Pädagogischer, Sportpsychologie) erfolgreich untersucht worden (vgl. Mielke, 1984). Experimente zur Selbst-Wirksamkeit sozialen Verhaltens liegen beispielsweise von Kazdin (1979) zur Ausführung eines Rollenspiels, von Berg & Zimmer (1981) zur sozialen Ängstlichkeit und von Mielke (1986) zum freien Sprechen vor Publikum und zum Durchsetzungsverhalten in verbalen Interaktionen vor.

Diese Untersuchungen belegen im Großen und Ganzen, daß auch Verhaltensänderungen komplexer sozialpsychologischer Art durch Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen vermittelt sein können. Sie erwecken zugleich den Eindruck, daß es schwieriger sei, Fragestellungen des sozialen Interaktionsverhaltens als solche enger umschreibbaren Leistungsverhaltens mit der Selbst-Wirksamkeits-Theorie zu bearbeiten. Es hat den Anschein, als läge dies an der Komplexität sozialer Situationen, verglichen mit derjenigen von Situationen, in denen man z.B. eine neurotische Abneigung (Flugangst, Schlangenfurcht etc.) überwinden oder eine überschaubare mathematische oder sportliche Leistung ausführen soll.

Was eine soziale Situation wie z.B. das Sprechen vor einem Publikum so "komplex" macht, sind vermutlich Unbestimmtheiten und Unwägbarkeiten, die mit der Art der beteiligten anderen Personen, also der Interaktionspartner, und ihren Reaktionen zusammenhängen. Auch im Rahmen eines gut geplanten Experiments wird es selten möglich sein, die konkrete soziale Situation, in die das Individuum (später) tatsächlich kommt und in der es das kritische Verhalten ausführen soll, im Vorhinein ganz genau zu bezeichnen und einer Versuchsperson zu verdeutlichen. Würde man, um eine möglichst wirksame Vorhersage des eigenen Verhaltens zu erreichen, diese "sozialen Stimuli" so weit einschränken, daß man sie genau definieren kann, so gewänne man vielleicht an Vorhersagbarkeit des Verhaltens durch Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen, aber die so gewonnenen Ergebnisse wären vermutlich nur in eingeschränktem Maße auf außereperimentelle Situationen übertragbar. Untersucht man aber möglichst "lebensnahe" soziale Situationen, so muß man mit einer eingeschränkten Varianzaufklärung des Verhaltens durch kognitive Variablen wie Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen rechnen.

Eine Person ist im vorgegebenen Zusammenhang durchaus zu der kognitiven Leistung fähig, eine relativ allgemein gehaltene Vorhersage darüber abzugeben, wie sie sich in einer sozusagen prototypischen Situation verhalten würde. Das Individuum weiß z.B. "ganz allgemein", daß man, um einen guten Eindruck bei einem Publikum zu machen, nicht stottern oder rot werden darf, daß man freundlich wirken muß oder daß man den Zuhörern nicht Angst einflößen soll. Solche Ergebnis-Erwartungen sind mit der ebenfalls "ganz allgemeinen" Überlegung verknüpft, ob jemand, der doch schon beim Lösen einer Fahrkarte oder beim Fragen nach dem Weg leicht rot wird und sich sprachlich verhaspelt, vor einer Gruppe von zehn bis zwölf Personen bestehen und sich erfolgreich als Kandidat für einen bestimmten Posten präsentieren kann. Zwar wird man die Vorhersagekraft einer solchen Selbsteinschätzung womöglich noch ein bißchen steigern können, wenn man spezifiziert, daß es sich bei den Zuhörern entweder um Senioren in einem Volkshochschulkurs oder um Universitätsprofessoren handelt oder daß es dabei um eine Kandidatur als Kassenwart in einer Vereinigung oder um die Bewerbung um eine dauerhafte Anstellung handelt usw. Aber in jedem Falle erfaßt man mit der Frage, in welchem Maße eine Person sich zutraut, ein bestimmtes Selbstdarstellungsverhalten in einer so oder so gearteten Situation zu zeigen, die Selbstbeurteilung einer relativ allgemeinen, vielleicht geradezu gewohnheitsmäßigen Verhaltenstendenz.

Solche Überlegungen zum Charakter von Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen in Bezug auf komplexe soziale Situationen wie z.B. gegenüber einem Publikum Selbstdarstellung zu betreiben, mögen zeigen, daß man bei der Selbst-Wirksamkeits-Vorhersage zwar scheinbar ausschließlich Situationseinschätzungen produziert, vermutlich aber in erheblichem Maße mehr oder weniger *habituelle*, von Individuum zu Individuum in charakteristischer Weise variierende Selbstbeurteilungen abgibt. Solche Selbsteinschätzungen unterscheiden sich nicht wesentlich von denjenigen, die man bei der Persönlichkeitserfassung erhält. Die scheinbare situationsspezifische Verhaltensvorhersage kann, angesichts des schwer faßbaren Charakters der

sozialen Situation selbst, zu einer Aussage über die eigene Persönlichkeit werden. Anders formuliert, Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen von komplexen sozialen Verhaltensweisen wie Selbstpräsentation können mehr oder weniger gewohnheitsmäßige, persönlichkeitspezifische Erwartungen eines Individuums, sich wirkungsvoll darstellen zu können, ausdrücken.

Zur Erfassung solcher mehr oder weniger überdauernden Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen bezüglich der Selbstdarstellung in sozialen Situationen und damit zur Messung individueller Unterschiede hat Mielke (1990) ein entsprechendes Meßinstrument konstruiert. Es handelt sich um einen Fragebogen bzw. ein Persönlichkeitsinventar, das mehrere unterschiedliche Bereiche oder Situationen, in denen man sich selbst gegenüber anderen gewöhnlich präsentiert, berücksichtigt. Im deutschsprachigen Raum gab es zum Zeitpunkt der Fragebogenkonstruktion bereits die teilweise unveröffentlichten Selbst-Wirksamkeits-Fragebögen von Schwarzer (1986) und Filipp (1988), die sich jedoch auf Selbst-Wirksamkeit ganz allgemein oder, wie im ersteren Falle, auf schulische oder studiumspezifische Leistungen beziehen. Demgegenüber geht es bei dem Mielkeschen Verfahren um den Verhaltensbereich "Selbstdarstellung" im Sinne von Impression-Management.

Die Items des Fragebogens vermeiden Formulierungen, in denen absichtliche Täuschung oder direkte Verstellung zum Ausdruck kommen könnte. Die in den Items angesprochenen Situationen lassen ein gewisses Ausmaß an Kontrolle der eigenen Selbstpräsentation als sozial angemessen und akzeptabel erscheinen.

Die Autorin ermittelte eine dreifaktorielle Struktur des Fragebogens der Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung (SWSD):

Faktor 1 ("Emotionale Zuwendung") repräsentiert Aussagen zur Einschätzung der Selbstwirksamkeit, sich emotionale Zuwendung (z.B. Sympathie, Bewunderung, Interesse) zu verschaffen. Typische Beispiele hierfür sind die Items 39 und 21:

"Manchmal kann ich in voller Absicht Menschen dazu bewegen, mich zu bewundern"

"Nie kann ich auf Anhieb sympathische Personen von mir überzeugen".

Faktor 2 ("Intellektuelle Anerkennung") bezieht sich auf Selbstdarstellungen, die auf eine intellektuelle Anerkennung durch andere Personen zielen. Hier sind Situationen angesprochen, die eine Beurteilung der fachlichen oder beruflichen Kompetenz des Individuums und eine Einschätzung ihrer Klugheit und Bildung erlauben. Hierfür typisch sind die Items 34 und 22:

"In Seminaren kann ich so auftreten, daß mich die anderen für einen klugen Kopf halten"

"In Diskussionen kann ich nicht nur durch mein Wissen, sondern auch durch mein Auftreten imponieren"

Faktor 3 ("Materielle Ziele") repräsentiert Feststellungen, in denen es um die Wirksamkeit der Darstellung von Eigenschaften geht, die für die Erreichung verschiedener materieller Ziele, wie z.B. einen Job oder eine Wohnung zu bekommen, dienlich sein können. Typischerweise beziehen sich Items auf Vorstellungssituationen im weiteren und engeren Sinne, wie z.B. bei den Items 27 und 32:

"Es ist wahrscheinlich, daß ich in Vorstellungsgesprächen nicht das erreiche, was ich will"

"Ich bin davon überzeugt, daß ich bei einem Vorstellungsgespräch für eine Wohnung einen seriösen und zuverlässigen Eindruck hinterlassen kann".

Der Fragebogen zur Erfassung individuell unterschiedlicher Ausprägungen der Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung enthält insgesamt 33 Items, von denen sich 12, 10 und 11 den Faktoren 1, 2 und 3 zuordnen lassen (vgl. Mielke, 1990).

Der *Gesamtskore* des Fragebogens zeigt einen deutlichen positiven Zusammenhang (0.56) mit dem Selbstkonzept-Gesamtwert, d.h., dem Maß allgemeiner positiver Selbsteinschätzung gemäß dem Selbststratingverfahren von Mummendey, Riemann & Schiebel (1983). Im einzelnen zeigte die Autorin, daß Personen mit einer hohen Einschätzung der Wirksamkeit der Selbstdarstellung auch hohe Werte in den Unterskalen "Leistungsfähigkeit", "Selbstsicherheit", "Flexibilität" und "Soziale Kontaktfähigkeit" aufweisen (Zusammenhänge um 0.50). Ein entsprechend starker Zusammenhang ergab sich auch mit der Skala "Soziale Fähigkeiten" aus dem Self-Monitoring-Fragebogen. Ebenso erwartungsgemäß fiel der mittelhohe Zusammenhang (0.33) mit "interner Kontrollüberzeugung" aus. Erwartungsgemäß negativ (-0.30) korreliert die Selbst-Wirksamkeits-Vorhersage der Selbstdarstellung mit der Überzeugung, daß die meisten Dinge im Leben zufällig sind, also der "externen Kontrolle durch Zufall". Keinerlei Zusammenhänge zeigten sich mit dem Selbsteinschätzungsbereich "Disziplin", der Überzeugung, daß mächtige Andere die Kontrolle ausüben und der Skala "Soziale Vergleiche" aus dem Self-Monitoring-Fragebogen.

Mielke (1990) konnte also zeigen, daß mit dem SWSD-Fragebogen eine Einschätzung der eigenen Wirksamkeit der Selbstpräsentation erfaßt wird, die eindeutig auf einem allgemeinen positiven Selbstkonzept beruht. Die Erwartung, sich in sozialen Situationen wirkungsvoll präsentieren zu können, geht ferner insbesondere mit einer positiven Einschätzung der eigenen sozialen Fähigkeiten und mit der Überzeugung einher, selbst Kontrolle über die meisten Dinge im Leben ausüben zu können. Die drei Unterskalen, die entsprechend den drei Faktoren gebildet werden, weichen von dem geschilderten Zusammenhangsmuster nur geringfügig ab. So zeigt z.B. die dem zweiten Faktor (die Selbstdarstellung in Bezug auf intellektuelle Anerkennung betreffend) entsprechende Skala schwach negative Zusammenhänge mit "Disziplin" (-0.19) und der Skala "Inkonsistenz" aus dem "Self-Monitoring"-Fragebogen (-0.27), und es zeigt sich im Gegensatz zu den beiden anderen Unterskalen kein substantieller Zusammenhang mit "Toleranz". So liegt die Interpretation nahe, daß die zweite Unterskala einen "Stil" der Selbst-Wirksamkeits-Überzeugung repräsentiert, der gewisse Züge von Nonkonformität und Durchsetzungsfähigkeit aufweist.

Selbst-Wirksamkeits-Erwartung und Selbstdarstellungsverhalten: Ergebnisse eines Experiments

Problemstellung

In verschiedenen Experimenten ließ sich ein kombinierter Einfluß der Art des Publikums oder *Adressaten der Selbstdarstellung* und des Persönlichkeits- oder *Selbstkonzeptbereichs*, der präsentiert wird, aufzeigen: Die Selbstdarstellung ganz bestimmter Persönlichkeitsmerkmale fällt unterschiedlich aus, je nachdem, an wen sie gerichtet ist, und die Selbstdarstellung gegenüber einem bestimmten Publikum fällt unterschiedlich aus, je nachdem, um welche persönlichen Merkmale es geht (Mummendey, 1988). Alle bisher nachgewiesenen Effekte dieser Art erscheinen als konsistent und psychologisch sinnvoll, aber sie erreichen, vielleicht auch aufgrund des vom Autor angewendeten konservativen methodischen Vorgehens, kein dramatisches Ausmaß.

Daher soll im folgenden in einem Experiment das persönliche Merkmal der Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung in sozialen Situationen als zusätzlicher Prädiktor des Selbstdarstellungsverhaltens zu den Bedingungsfaktoren "Adressat der Selbstdarstellung" und "Selbstkonzeptbereich" untersucht werden.

Methode

Wir bedienen uns bei diesem Experiment eines Versuchsplans mit den drei unabhängigen, zweistufigen Faktoren *A (Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung)*, *B (Öffentliche vs. private Selbstdarstellung)* und *C (Adressat der Selbstdarstellung)*. Um den Versuchsplan nicht zu sehr zu komplizieren, wird dieser dreifaktorielle Plan auf eine Reihe unterschiedlicher Selbstkonzeptbereiche bzw. Selbsteinschätzungen angewendet.

Es handelt sich also um den folgenden 2x2x2-Versuchsplan:

		Faktor A ("Selbst – Wirksamkeits – Erwartung der Selbstdarstellung")			
		Niedrige Selbst – Wirksamkeitserwartung		Hohe Selbst – Wirksamkeitserwartung	
Faktor B ("Privat/Öffentlich")		Private Situation	Öffentliche Situation	Private Situation	Öffentliche Situation
Faktor C ("Adressat")	"Frauen – forschung"				
	"Selbst – konzept – forschung"				

Faktor A ("Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung") wird gebildet, indem zwei durch Teilung am Median der Gesamtscores des SWSD-Fragebogens entstandene Gruppen mit hohen und niedrigen Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen einander gegenübergestellt werden.

Faktor B ("Private vs. öffentliche Selbstdarstellung") wird dadurch gebildet, daß die Probanden entweder einzeln (mit der Zusicherung von Anonymität) oder aber in Gruppen zu acht Personen (in einem größeren Raum) untersucht werden. Bei "öffentlicher" Selbstbeschreibung wird den Personen per Instruktion angekündigt, daß man anschließend mit Mitgliedern der betreffenden Forschungsgruppe über die abgegebenen Selbstbeschreibungen diskutieren werde (wobei diese Diskussion später aus Zeitgründen ausfällt). Bei "privater" Selbstbeschreibung wird dagegen keine solche Ankündigung gemacht.

Faktor C ("Adressat der Selbstdarstellung") wird wie folgt operationalisiert: Die (männlichen) Probanden sollen sich entweder gegenüber einer "Frauenforschungsgruppe" oder gegenüber einer "Selbstkonzeptforschungsgruppe" mittels Eigenschaftsratings charakterisieren.

Erhoben wurden insgesamt 92 Selbsteinschätzungen auf siebenstufigen, bipolar verankerten Ratingskalen, die sowohl auf Skalenebene (für die acht Dimensionen "Leistungsfähigkeit", "Selbstsicherheit", "Flexibilität", "Soziale Kontaktfähigkeit", "Toleranz", "Disziplin", "Neurotizismus" und "Psychotizismus") als auch auf der Ebene der einzelnen Ratingskalen ausgewertet wurden. Bei den ersten sechs Dimensionen (erfaßt durch insgesamt 56 Selbstratings) handelt es sich um die Selbstbeschreibungsbereiche aus dem mehrdimensionalen Selbstratingsystem von Mummendey, Riemann & Schiebel (1983). Sie wurden um eine Liste von 20 Ratingskalen für "Neurotizismus" und um 16 Skalen für "Psychotizismus" (Mummendey & Mielke, 1989) erweitert.

Für das Experiment wurden 96 männliche Studierende angeworben und zunächst, stets einzeln, mit einer Fragebogenbatterie untersucht, in die auch der SWSD-Fragebogen eingefügt war. Es wurde darauf geachtet, daß kein räumlicher, personeller und psychologischer Zusammenhang zwischen der Fragebogenuntersuchung und der anschließenden experimentellen Untersuchung herzustellen war. Den Probanden wurde vorher gesagt, daß sie an mehreren unterschiedlichen Untersuchungen teilnehmen würden; nach der Fragebogensitzung wurde gesagt, daß nun etwas ganz anderes zu machen sei, es wurde der Raum gewechselt, und die Versuchsperson wurde an einen anderen Versuchsleiter als bei der Fragebogenstudie "weitergereicht".

Ergebnisse

Die 2x2x2-Varianzanalysen auf Skalenebene ergaben folgende statistisch interpretierbaren (auf dem 5%-Niveau gesicherten) Wechselwirkungen mit dem Faktor "Selbst-Wirksamkeit der Selbstdarstellung" (SWSD):

- Wechselwirkungen "SWSD x Adressat der Selbstdarstellung" auf die Selbstbeschreibung hinsichtlich "Leistungsfähigkeit" und "Selbstsicherheit"
- Wechselwirkungen "SWSD x Private vs. Öffentliche Selbstdarstellung" für die abhängigen Variablen "Leistungsfähigkeit" und "Neurotizismus"
- eine Wechselwirkung "SWSD x Privat vs. Öffentlich x Adressat" auf "Leistungsfähigkeit".

In Bezug auf "Leistungsfähigkeit" ergibt sich:

Die männlichen Personen mit hohen Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen an die eigene Selbstdarstellung präsentieren sich gegenüber "Frauen" in der "Öffentlichkeits"-Bedingung als besonders wenig leistungsfähig; Personen mit niedrigen SWSD-Maßen stellen sich unter der experimentellen Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als eher leistungsfähig dar.

Hinsichtlich "Selbstsicherheit" zeigt sich:

Männliche Probanden mit hohen Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen an die eigene Selbstpräsentation stellen sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als besonders wenig selbstsicher dar.

Männer mit hohen SWSD-Werten stellen sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als psychisch relativ stabil dar, während solche mit niedrigen SWSD-Werten sich hier als eher "neurotizistisch" präsentieren.

Auf Itemebene erwiesen sich 2x2x2-Wechselwirkungen in 12 Fällen als signifikant, in acht Fällen Wechselwirkungen "SWSD x Adressat" und in 20 Fällen Wechselwirkungen "SWSD x Privat vs. Öffentlich".

Diese interpretierbaren Effekte lassen sich nun im einzelnen wie folgt näher beschreiben:

"Gradlinig" versus "kompliziert":

Vpn mit hohem Grad an Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der eigenen Selbstpräsentation stellen sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als am wenigsten "gradlinig", also relativ "kompliziert" dar

"Verständnisvoll" vs. "nüchtern":

Gegenüber Frauen und insbesondere unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" stellen sich Personen mit hoher Selbst-Wirksamkeits-Erwartung als besonders verständnisvoll dar

"Flexibel" vs. "starr":

Als weitaus am wenigsten flexibel stellen sich männliche Vpn mit hohen SWSD-Werten unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" dar

"Duldsam" vs. "ablehnend":

Unter der für die Selbstdarstellung besonders interessanten Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" stellen sich Personen mit hohen SWSD-Werten als besonders duldsam dar

"Führungsfähig" vs. "entscheidungsschwach":

Unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" stellen sich Personen mit hoher Selbst-Wirksamkeits-Erwartung als relativ am wenigsten führungsfähig, also als relativ entscheidungsschwach dar

"Stark" vs. "sanft":

Männliche Vpn mit hohem Grad an selbst zugeschriebener Wirksamkeit in der Selbstdarstellung stellen sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als ganz besonders wenig stark, also als relativ sanft dar

"Tatkräftig" vs. "langsam":

Männliche Vpn mit hohen SWSD-Werten schätzen sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als eher langsamer bzw. eher weniger tatkräftig ein

"Zielstrebig" vs. "unschlüssig":

Personen mit hohen SWSD-Werten stellen sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als besonders wenig zielstrebig bzw. als besonders unschlüssig dar

"Sicher" vs. "unsicher":

Unter der Bedingungskombination "Frauen/ Öffentlich" stellt man sich als besonders unsicher dar, wenn man eine hohe Selbst-Wirksamkeits-Erwartung an die eigene Selbstdarstellung hat

"Gesprächig" vs. "still":

Männliche Personen mit hohen SWSD-Werten präsentieren sich unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" als besonders wenig gesprächig, also eher als still

"Anspruchslos" vs. "überlegen":

Personen mit hohen Selbst-Wirksamkeits-Werten geben sich unter der Bedingung "Frauen / Öffentlich" als besonders anspruchslos

"Selbstbeherrscht" vs. "impulsiv": Die Selbsteinschätzung als "selbstbeherrscht" ist unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" bei Personen mit hoher Selbst-Wirksamkeits-Erwartung vergleichsweise niedrig; ferner stufen sich unter der "Öffentlich"-Bedingung die Personen mit geringer Selbst-Wirksamkeits-Erwartung als vergleichsweise "impulsiv" ein

"Eigenständig" vs. "abhängig":

Unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" stellt man sich als relativ wenig eigenständig bzw. als eher abhängig dar, wenn man hohe Werte im SWSD-Fragebogen aufweist

"Ehrgeizig" vs. "nachgiebig":

Die Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" unterscheidet sich von allen anderen Bedingungskombinationen bei den Personen mit hohen SWSD-Werten dadurch, daß man sich hier als besonders wenig ehrgeizig bzw. als relativ nachgiebig präsentiert

"Beweglich" vs. "nicht beweglich":

Personen mit hohem Grad an SWSD stellen sich unter "Frauen / Öffentlich" als relativ wenig beweglich dar, ganz im Gegensatz zu Personen mit einem niedrigen Grad an Selbst-Wirksamkeits-Erwartung an die eigene Selbstdarstellung

"Aufgeschlossen" vs. "skeptisch":

Den relativ niedrigsten Grad an Aufgeschlossenheit schreiben sich männliche Vpn mit hohen SWSD-Werten unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" zu, dies völlig im Gegensatz zu Vpn mit niedrigen Werten im SWSD-Merkmal

"Selbstbewußt" vs. "irritierbar":

Mit hohen Werten im SWSD-Fragebogen präsentiert man sich unter der Bedingung "Frauen / Öffentlich" als besonders wenig selbstbewußt

"Freundlich" vs. "kühl":

Unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" stellen sich die männlichen Personen mit hohen Selbst-Wirksamkeits-Werten als eher weniger freundlich dar; ihr Wert wird jedoch noch von den Personen unter der Bedingungskombination "Selbstkonzept/Privat" leicht unterboten. Entsprechend gilt für die Personen mit niedrigen Maßen an zugeschriebener Selbst-Wirksamkeit der eigenen Selbstdarstellung, daß sie sich unter der Bedingungskombination "Selbstkonzept/Privat" als besonders freundlich präsentieren

"Selbstsicher" vs. "nicht selbstsicher":

Personen mit hoher Selbst-Wirksamkeits-Erwartung stellen sich unter der Bedingung "Frauen / Öffentlich" als am wenigsten selbstsicher dar.

"Sorgenfrei" vs. "besorgt":

Unter der Öffentlichkeitsbedingung und insbesondere unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" stellen sich Personen mit hohen SWSD-Werten als besonders wenig sorgenfrei dar

Bei neun der 34 Eigenschaftsskalen, die der "Neurotizismus"- und "Psychotizismus"-Dimension zuzuordnen sind, ergeben sich interpretierbare Wechselwirkungen mit dem Selbst-Wirksamkeits-Faktor, die das bisher berichtete Bild der Selbstdarstellung teilweise ergänzen. So stellen sich männliche Personen mit hoher Selbst-Wirksamkeits-Erwartung an die eigene Selbstdarstellung unter der Bedingungskombination "Frauen / Öffentlich" z.B. als relativ wenig besorgt, eher ablenkbar, wenig tonangebend und wenig gradlinig dar, gleichzeitig aber auch als eher konzentriert, beherrscht und ausgeglichen.

In *Abbildung 1 bis 4* sind einige der geschilderten Zusammenhänge beispielhaft für die genannten adjektivischen Selbstdarstellungen graphisch dargestellt.

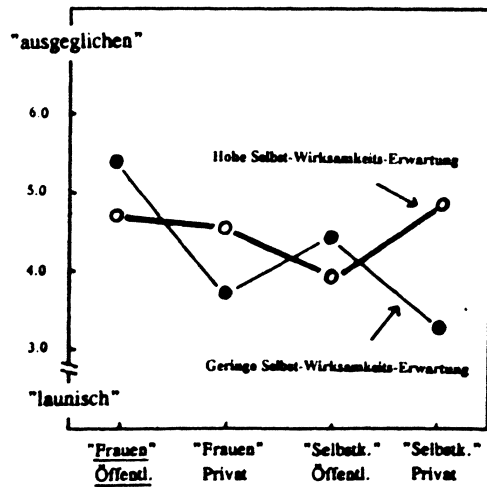
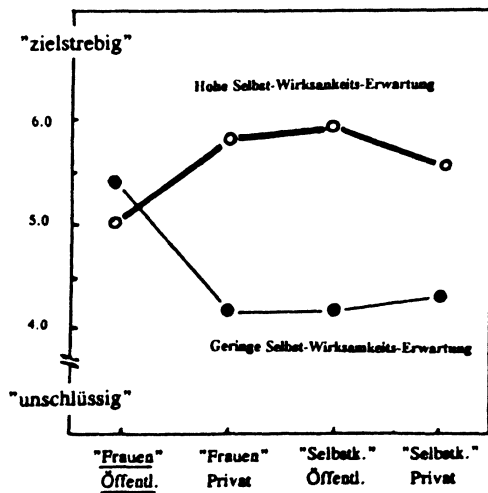
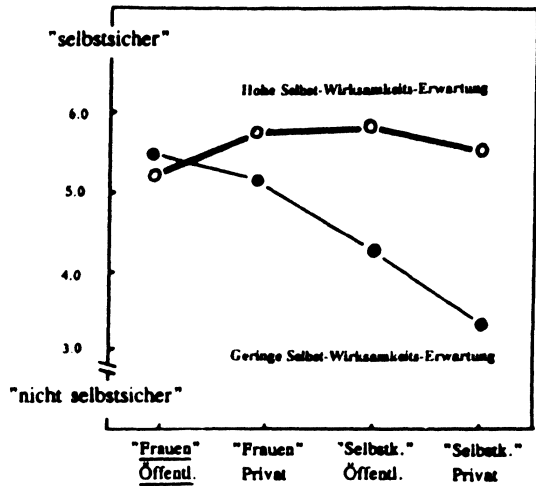
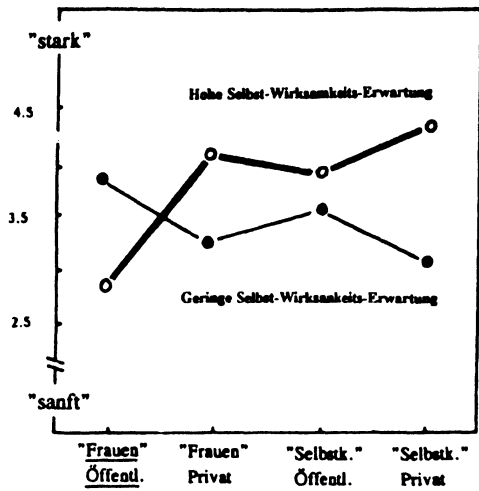
Diskussion

Zunächst bestätigen die Ergebnisse dieses Experiments weitgehend das in früheren Untersuchungen bereits Gezeigte: Es treten Impression-Management-Effekte auf, wenn man sich in einer sozialen Situation selbst beschreiben soll.

Solche Impression-Management-Effekte zeigen sich statistisch in den Wechselwirkungen der untersuchten unabhängigen Variablen mit dem Faktor "Adressat der Selbstdarstellung": Je nachdem, gegenüber wem ich mich präsentiere, fällt meine Selbstbeschreibung teilweise unterschiedlich aus. Sie zeigen sich auch in Wechselwirkungen mit dem Faktor "Öffentliche vs. private Selbstdarstellung", d.h., ich beschreibe mich (teilweise in Abhängigkeit von der Art der Adressaten) unterschiedlich, je nachdem ob ich erwarte, dies vor einem "Publikum" oder aber weitgehend für mich oder "für die Akten" von Wissenschaftlern auszuführen.

Selbstdarstellungseffekte dieser Art treten außerdem in Abhängigkeit von dem jeweils angesprochenen Selbstbeschreibungsbereich auf. Wir haben zwar in diesem Experiment Selbstdarstellungsbereiche im Sinne von Persönlichkeits- oder Selbstkonzeptbereichen behandelt, es könnten aber auch Themen, Sachgebiete, Diskussionsstoffe usw. sein. Nicht jeder Bereich und jede Thematik muß in jeder Situation oder Konstellation von beteiligten Personen gleichermaßen selbstdarstellungsrelevant sein.

Zu den genannten Bedingungsfaktoren tritt nun offensichtlich eine individuelle, personspezifische kognitive Variable, die substantielle Wechselwirkungen mit den genannten Wirkgrößen eingeht und sich auf die Selbstdarstellung des Individuums in einer sozialen Situation auswirken kann: das Ausmaß, in dem jemand erwartet oder sich zutraut, in dem er also vorhersagt, in sozialen Situationen tatsächlich zu einer wirksamen Selbstpräsentation zu gelangen. Dieses Maß der Selbst-Wirksamkeit der Selbstdarstellung ist wie ein Persön-



lichkeitsmerkmal aufzufassen, das sich auf bestimmte soziale bzw. Interaktionssituationen bezieht. Wie sich zeigt, geht es mit einer globalen Selbsteinschätzung als mehr oder weniger positiv und leistungsfähig einher; man kann also bislang sagen, daß es etwas mit dem allgemeinen Ausmaß an Selbstwertschätzung zu tun hat.

Darüber hinaus ist zu erwarten, daß sich bei einer differenzierteren als der hier durchgeführten Analyse der Prädiktorqualitäten der Selbst-Wirksamkeits-Erwartung spezifischere Aspekte dieser Selbst-Wirksamkeitsschätzung isolieren lassen, die die Varianz von Maßen der Selbstpräsentation in bestimmten, durch unterschiedliche Anforderungen charakterisierten Situationen noch besser aufklären helfen.

Ob man sich also in einer Interaktionssituation vom Typ "Vorstellungs- oder Bewerbungsgespräch" oder beim gegenseitigen Bekanntmachen in einer sich neu zusammensetzenden Gruppe "wirksam" darstellt, hängt in nicht unerheblichem Maße von den Wirksamkeitseinschätzungen desjenigen ab, der Impression-Management betreibt. "Wirksam" kann hier ja nur bedeuten, daß man sich an den Interaktionspartner so anpaßt, daß dieser einen ganz bestimmten, meist in seiner Sicht "günstigen" Eindruck von der Person erhält.

In dem geschilderten Experiment stellen sich männliche Personen, die sich eine wirksame Selbstpräsentation in Interaktionssituationen zutrauen, gegenüber vermeintlichen "Frauenforscherinnen" und unter der Impression-Management erleichternden "Öffentlichkeits"-Bedingung insgesamt als weniger "männlich" im Sinne eines herkömmlichen Männerbildes dar. Die Versuchspersonen antizipieren offensichtlich, daß in den Kreisen, die mit dem Etikett "Frauenforschung" verknüpft werden, "männliche" Eigenschaften womöglich generell wenig gelten, speziell aber vor allem Aspekte eines überkommenen Männerbildes und -stereotyps geringgeschätzt werden.

Die hier untersuchten Männer betreiben also, wenn man einmal voraussetzt, daß sie sich in vielen anderen Situationen vielleicht doch eher gemäß dem traditionellen Männerbild verhalten als sie sich hier darstellen, so etwas wie eine Self-handicapping-Taktik. Es ist anzunehmen, daß dieses Bild und diese Impression-Management-Taktik in die Gegenrichtung korrigiert würde, wenn andere Arten von Frauen oder Frauengruppen oder aber bestimmte männliche Subkulturen als Interaktionspartner und zugleich Adressaten der Selbstdarstellung fungierten, denn es zeigen sich in unseren Untersuchungen bereits deutliche Änderungen des Selbstdarstellungsverhaltens bei einer "neutralen" Kontrollgruppe von Ansprechpartnern.

Die Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstdarstellung repräsentiert damit nichts anderes als eine Antizipation dessen, was nach Goffman (1959) das Individuum mit Impression-Management eigentlich erreichen will, nämlich Kontrolle über die Reaktionen der Interaktionspartner zu gewinnen. Sie spiegelt die Erwartung des Individuums wider, unter Umständen auch über den mächtigen Anderen, beispielsweise den "Boß", der einen Job zu vergeben hat oder die "Frauenbeauftragte", die bei einer Personalentscheidung ausschlaggebend sein kann, soziale Macht zu gewinnen, jenes "to assert ourselves and try to be effective in influencing others to do what we need them to do so we can have what we want" (Tedeschi & Norman, 1985, S.294).

Literaturverzeichnis

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Berg, W. & Zimmer, D. (1981). Selbstvertrauen in sozialen Konfliktsituationen. Die Anwendung von Banduras Konzept der 'self-efficacy' auf den Bereich der sozialen Kompetenz. *Mitteilungen der Deutschen Gesellschaft für Verhaltenstherapie*, 13, 87-99.
- Filipp, S.H. (1988). Kurzfassung zum SAM-Fragebogen: Theoretischer Hintergrund und Operationalisierung. Unveröffentlichtes Manuskript. Trier: Universität Trier.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City, New York: Doubleday Anchor Books.
- Kazdin, A.E. (1979). Imagery elaboration and self-efficacy in the covert modeling treatment of unassertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 725-733.
- Maddux, J.E., Norton, L.W. & Leary, M.R. (1988). Cognitive components of social anxiety: An investigation of the integration of self-presentation theory and self-efficacy theory. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 6, 180-190.
- Mielke, R. (1984). *Lernen und Erwartung*. Bern: Huber.
- Mielke, R. (1986). Zur Selbst-Wirksamkeits-Theorie Banduras: Untersuchung der Veränderung des Redeverhaltens und des Durchsetzungsverhaltens in der Gruppe. *Archiv für Psychologie*, 138, 39-52.
- Mielke, R. (1990). Ein Fragebogen zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 21, 162-170.
- Mummendey, H.D. (1988). Günstige und ungünstige Selbstdarstellung gegenüber verschiedenartigen Rezipienten (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Nr.143). Bielefeld: Universität Bielefeld.
- Mummendey, H.D. & Mielke, R. (1989). *Die Selbstdarstellung des Sportlers*. Schorndorf: Karl Hofmann.
- Mummendey, H.D., Riemann, R. & Schiebel, B. (1983). Entwicklung eines mehrdimensionalen Verfahrens zur Selbsteinschätzung. *Zeitschrift für personenzentrierte Psychologie und Psychotherapie*, 2, 89-98.
- Schwarzer, R. (1986). *Skalen zur Befindlichkeit und Persönlichkeit*. Berlin: Freie Universität Berlin, Institut für Psychologie.
- Tedeschi, J.T. & Norman, N. (1985). Social power, self-presentation, and the self. In B.R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp.293-322).