

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Nr.198

(Juni 2001)

**Hans D. Mummendey
und Ina Grau**

**Entwicklung eines Self-
Handicapping-Fragebogens (SHF)**

**Psychologische Forschungsberichte,
herausgegeben von Hans D. Mummendey,
Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie,
Postfach 10 01 31, 33501 Bielefeld
hans.mummendey@uni-bielefeld.de**

Entwicklung eines Self-Handicapping-Fragebogens (SHF)

Hans D. Mummendey und Ina Grau

Zusammenfassung

Unter Self-Handicapping werden selbstschädigende Verhaltensweisen verstanden, die den Zweck haben, letztlich ein positives Bild von sich zu vermitteln oder Attributionsvorteile zu erlangen. Bisherige Skalen zur Messung des Self-Handicapping berücksichtigen lediglich den erstgenannten Aspekt des Konstrukts, das selbstschädigende Verhalten, vernachlässigen aber den instrumentellen Aspekt des Impression-Management. In einer Pilotstudie ($N = 58$) wird gezeigt, daß die gleichzeitige Messung beider Aspekte in je einem Item nicht reliabel gelingt. Da bereits Fragebögen zum selbstschädigenden Verhalten vorliegen, wird ein Self-Handicapping-Fragebogen (SHF) konstruiert, der sich auf den Aspekt der positiven Konsequenzen von Selbstschädigung konzentriert. In einer weiteren Studie ($N = 100$) wird der Fragebogen mittels Item- und Faktorenanalysen überprüft und anhand von Zusammenhängen mit verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen validiert.

Selbstschädigendes Verhalten

Individuen haben gewöhnlich ein positives Bild von sich selbst, sie verhalten sich selbstdienlich, und sie bemühen sich in der Regel, sich gegenüber ihren Interaktionspartnern als günstig darzustellen. Ungünstige Selbstkonzeptualisierungen und Selbstpräsentationen und nicht-selbstdienliches Verhalten scheinen seltener zu sein, und sie werden generell offensichtlich als unnormal angesehen. In der Sozialpsychologie hat das allgemeine Bemühen um eine positive Selbstwertbilanz und deren Darstellung nach außen eine weit größere Repräsentanz gefunden als die Beschäftigung mit negativen Selbstkonzepten und Selbstdarstellungen, mit selbstschädigendem Verhalten.

Als selbstschädigend werden Verhaltensweisen bezeichnet, die zu einer ungünstigen Nutzen-Kosten-Relation führen: „Self-defeating behaviors encompass a wide variety of behaviors leading to a lower reward-cost ratio (and specifically to a lower reinforcement-punishment ratio) than is available to a person through an alternative behavior or behaviors“ (Curtis, 1989a). Die Bandbreite möglicher selbstschädigender Verhaltensweisen reicht von Verhaltensweisen, die wenig selbstdienlich sind, über solche, die sich als selbststörend oder selbstbeeinträchtigend bezeichnen lassen, bis hin zu extrem selbstschädigendem oder selbstzerstörerischem Verhalten. Für eine sozialpsychologische Analyse selbstschädigenden Verhaltens bleiben psychopathologische Formen, also Selbstschädigungen vom Typus schwerer Selbstverletzung oder Selbsttötung, außer Betracht - ihr Gegenstand sind alltägliche, noch nicht als klinisch-psychologisch auffällig zu bezeichnende Verhaltensweisen mit einer ungünstigen Nutzen-Kosten-Relation, pragmatisch formuliert: „Although self-defeating behaviors exclude those resulting primarily from psychotic distortions of reality, the behaviors considered include a wide variety ranging from depression, sabotage of success at work and in relationships, and neglect of physical health“ (Curtis, 1989a).

Selbstschädigendes Verhalten läßt sich von andersartigen Verhaltensformen durch eine Reihe von Kriterien abgrenzen, die zwar nicht exklusiv sind, aber in ihrer Gesamtheit als geeignet erscheinen, das Konstrukt zu umschreiben. Dazu gehören Fehlwahrnehmungen und -erwartungen, Festhalten an erfolglosen Strategien, diverse Arten des Sich-selbst-Steine-in-den-Weg-Legens und ähnliches. Fast jedes Verhalten kann selbstschädigend sein, wenn es in unangepaßter und übersteigerter Weise ausgeführt wird (vgl. Mummendey, 2000).

Baumeister & Scher (1988) haben mehrere Arten alltäglichen selbstschädigenden Verhaltens unterschieden, darunter auch „Tradeoffs“, d.h., Verhaltensweisen des Abwägens und In-Kauf-Nehmens. Zu dieser Form der Selbstschädigung zählen vor allem die verschiedenen Arten des Self-Handicapping (sich selbst Steine in den Weg legen, um Entschuldigungsgründe für ein mögliches Versagen zu haben), und solche Tradeoffs sollen am ehesten dann zu beobachten sein, wenn nicht allzu schwerwiegende Nachteile zu erwarten sind. Sozial-kognitiv lerntheoretische Interpretationen der Entstehung und Aufrechterhaltung selbstschädigenden Verhaltens verweisen auf die individuelle Lerngeschichte von Personen, die sich selbst schädigen (Curtis, 1989b). Oft mangelt es an ausreichend wirksamer positiver, kontingenter Verstärkung von Verhaltensweisen, die der Selbstverwirklichung dienlich sind, mit nachfolgenden Erfahrungen und Erwartungen ungünstiger Verhaltensergebnisse; so bilden sich fehlangepaßte Auffassungen über die eigene Person und die Welt aus, und nachfolgend entwickeln sich Verhaltensmuster, die mit dem fehlangepaßten Überzeugungssystem konsistent sind.

Die Tendenz zur Selbstschädigung als Persönlichkeitseigenschaft

Unter dem Gesichtspunkt der Habitualität selbstschädigenden Verhaltens mit Implikationen für die Differentielle Psychologie, Diagnostik und Klinische Psychologie entstand der Begriff der selbstschädigenden Persönlichkeitsstörung (Self-Defeating Personality Disorder, SDPD) der American Psychiatric Association (1987), die diesen Begriff in ihr Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM) aufgenommen hat. Auf der Grundlage der SDPD-Kriterien hat Schill (1990) eine Skala selbstschädigender Verhaltensweisen (Self Defeating Personality Scale, SDPS) entwickelt. Der 48-Item-Fragebogen zeigt brauchbare Zusammenhänge mit den

Scores solcher Skalen der Adjective Check List (ACL) von Gough & Heilbrun (1980), die als selbstschädigungsrelevant angesehen werden können, besonders bei männlichen Probanden.

Eine große Zahl von Studien in den 1990er Jahren ergab Zusammenhänge zwischen der „selbstschädigenden Persönlichkeitsstörung“ und weiteren individuellen Merkmalen. Es fanden sich negative Korrelationen mit Self-Esteem, der Freude an individuellen, sozialen und körperlichen Aktivitäten sowie mit Durchsetzungsfähigkeit, ferner positive Zusammenhänge mit einem „drop out“-Syndrom, mangelhafter Zuwendung der Eltern während der kindlichen Entwicklung, Entschlußlosigkeit in bezug auf die eigene Karriere, mit Depression und Selbstmordneigung, besonders bei Frauen. Entgegen vielfachen Vermutungen, selbstschädigendes Verhalten sei eher spezifisch weiblich als männlich, konnten Cruz et al. (2000) keine interpretierbaren Geschlechtsunterschiede finden, was das Syndrom der „selbstschädigenden Persönlichkeitsstörung“ insgesamt anbetrifft. Berichte über die Bindung an andere Personen unterscheiden sich bei Individuen mit unterschiedlicher Neigung zur Selbstschädigung: Personen mit „sicherem“ Bindungsstil berichten weniger Selbstschädigungssymptome als solche mit „vermeidendem“ oder „ängstlich-ambivalentem“ Bindungsstil (McCutcheon, 1998). Über Beziehungen der Tendenz zu selbstschädigendem Verhalten und den Big-Five-Dimensionen ist bislang wenig bekannt; eine augenscheinliche Beziehung scheint noch am ehesten zum negativen Pol des Faktors „Gewissenhaftigkeit“ zu bestehen (sich nicht pflegen, sich nicht anstrengen, unordentlich und unzuverlässig sein).

Positive Konsequenzen selbstschädigenden Verhaltens: Self-Handicapping

Ein auf den ersten Blick oder in einer bestimmten Situation selbstschädigendes, nachteiliges Verhalten kann auf den zweiten Blick oder im Hinblick auf eine andere Situation Nutzen bringen: Was z.B. kurzfristig ein ungünstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis zeitigt, kann längerfristig mehr Nutzen als Kosten ergeben. Demgemäß kann ein Individuum Selbstschädigung in sozialen Interaktionen im Sinne von Eindruckssteuerung (Impression-Management) einsetzen. Die entsprechende Interaktionsstrategie oder -taktik ist als „Self-Handicapping“ beschrieben und untersucht worden (vgl. Higgins, Snyder & Berglas, 1990). Beispielsweise fügt man sich ein Handicap zu, um Attributionsvorteile zu erreichen - negative Verhaltensergebnisse werden dann dem Handicap zugeschrieben, und mögliche positive Resultate können als trotz des Handicaps erzielt angesehen werden. Ein Sportler riskiert z.B. eine Verletzung, die im Falle des Versagens als Entschuldigung herhält und im Falle eines Erfolges zur Steigerung der Bedeutung der Leistung dienen kann. Self-Handicapping kann somit dazu dienen, einen positiven Eindruck zu erzielen und/oder einen Attributionsvorteil zu erringen.

Als Formen der Selbstschädigung im Sinne des Self-Handicapping sind in der Selbstdarstellungs-Literatur vor allem beschrieben worden: verbales Untertreiben (understatement); sich als hilfsbedürftig darstellen (supplication); in mißlichen Lagen (predicaments) das eigene Verhalten rechtfertigen (accounting), z.B. sich für einen Fehler entschuldigen, Bedauern ausdrücken (apology), ein Fehlverhalten abstreiten (defense of innocence), die Verantwortung leugnen (excuses); man kann sich auch, bevor eine mißliche oder peinliche Situation eintritt, durch Widerrufern, Ableugnen, Dementieren, Immunisieren oder vorsorgliches Abschwächen (disclaimers) seiner Verantwortung entledigen („Ich möchte nicht unhöflich sein, aber...“, „wenn ich mir als blutiger Laie eine Bemerkung erlauben darf...“). All dies sind Verhaltensweisen, die das Individuum auf den ersten Blick herabsetzen, die aber für eine letztlich positiven Selbstdarstellung funktional sein können.

Selbstdarstellung mittels Self-Handicapping ist in vielen verschiedenen Verhaltensbereichen, insbesondere in bezug auf Leistung, beobachtet und untersucht worden - beispielsweise in Schulen, Arbeitsgruppen, Organisationen oder in bezug auf Essen und Übergewicht, im Sport und nicht zuletzt, was den Konsum von Alkohol und harten Drogen anbetrifft. Im akademischen Bereich wurde Prüfungsangst als Self-Handicapping-Technik häufiger erforscht. In sozialen Beziehungen ist besonders die Taktik des Sein-Licht-unter-den-Scheffel-Stellens, z.B. gegenüber Vorgesetzten oder attraktiven Partnern, untersucht worden. Auch Krankheiten können als Mittel

der Eindruckssteuerung eingesetzt und erforscht werden, insbesondere wenn sie schwer überprüfbar sind; dies betrifft besonders psychische Störungen wie Depression. Self-Handicapping-Taktiken lassen sich jedoch teilweise als paradox wirkend auffassen: Das selbstschädigende Verhalten, das unter anderem dazu dienen soll, unangenehme Situationen zu bewältigen, kann (im Sinne einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung) zur Minderung der tatsächlichen Leistungsfähigkeit, Gesundheit etc. und zu nachhaltigen Fehlanpassungen führen (Jones, 1990). Dennoch scheint Selbstschädigung im Sinne von Self-Handicapping als Mittel zur Erlangung und Ausübung von Macht und Einfluß in sozialen Beziehungen häufig eingesetzt zu werden.

Die Tendenz zum Self-Handicapping ist als normales, nicht klinisch-auffälliges Persönlichkeitsmerkmal, erfaßt mit der Self-Handicapping Scale (SHS) von Rhodewalt und Jones (Rhodewalt, 1990), untersucht worden. Die Skala korreliert negativ mit der Schulleistung, positiv mit der Tendenz, sich nicht anzustrengen, ferner negativ mit dem Selbstwertgefühl und sozialer Erwünschtheit. Eine von Strube (1986) vorgelegte Kurzform erreicht bessere statistische Kennwerte als die Langform der SHS. Sie korreliert positiv mit öffentlicher Selbstaufmerksamkeit, sozialer Ängstlichkeit, other-directedness, Depressivität und negativ mit self-esteem. Studenten mit hohen SHS-Werten äußern wesentlich mehr Entschuldigungen nach einer Prüfung und vor einer weiteren, bevorstehenden Prüfung. In den 1990er Jahren wurden einige Dutzend Studien mit diesen Self-Handicapping-Skalen vorgelegt. Geschlechtsunterschiede im Self-Handicapping wurden z.B. von Urdan, Midgley und Andermann (1998) aufgezeigt: Männer scheinen diese Selbstdarstellungstechnik häufiger anzuwenden als Frauen.

Allerdings erscheinen die bislang verwendeten Self-Handicapping-Skalen in einem wesentlichen Punkt als mangelhaft. Vermutlich um die Items nicht zu komplex zu gestalten, sprechen sie lediglich ein Self-Handicapping im Sinne einer bloßen Selbstschädigung des Individuums an (z.B. „Ich neige dazu, mich zu entschuldigen, wenn ich etwas falsch gemacht habe“ oder „Ich trinke oft mehr, als ich sollte“), nicht aber die eigentliche Self-Handicapping-Idee oder -Logik, nämlich die Erzielung eines Attributionsgewinns oder einer Eindruckssteuerung durch Selbstschädigung. Um jedoch einen Selbstwertschutz durch Selbstschädigung oder eine letztlich positive Eindruckssteuerung durch Selbstschädigung auszudrücken, müßten solche Items deutlich machen, *warum* sich jemand schädigt, also z.B. „Wenn ich mich bei jemandem für ein falsches Verhalten entschuldige, dann tue ich dies auch deshalb, um mir seine Sympathie zu erhalten“ oder „Wenn ich mal zuviel trinke, so hat das den Vorteil, daß ich nicht immer für alles, was ich dann sage, verantwortlich zu machen bin“.

Pilotstudie

Bei der Neukonstruktion einer deutschen Self-Handicapping-Skala sollte der genannte Mangel der Self-Handicapping-Skalen von Rhodewalt und von Strube ausgeglichen werden. Es sollte zunächst versucht werden, in ein und demselben Item eine Situation, in der man sich einen Nachteil verschafft, sowie die Wahrscheinlichkeit, mit der man dies tut, um einen Attributionsvorteil zu erlangen oder sich günstig darzustellen, unterzubringen. Items dieser Art wären z.B.:

„Wenn ich eine wichtige Prüfung vor mir habe, schiebe ich das Üben oft bis kurz vor der Prüfung hinaus; wenn ich dann schlecht abschneide, habe ich wenigstens einen guten Grund dafür“.

„Wenn ich mich bei einem Mannschaftsspiel leicht verletze, spiele ich erst mal weiter, dann kann ich schlechte Leistungen mit der Verletzung entschuldigen“.

Es wurden 20 solcher Items formuliert und zu einer ersten Self-Handicapping-Skala zusammengefaßt. Befragt wurden 58 studentische Probanden (24 Männer, 34 Frauen) im Alter zwischen 18 und 48 Jahren ($M = 24.95$, $s = 4.28$). Männer erreichen tendenziell, aber nicht signifikant, höhere Werte als Frauen, außerdem wurde eine tendenzielle negative Korrelation mit dem Alter gefunden. Die Self-Handicapping-Skala korreliert mit drei der „Big Five“-Dimensionen (Borkenau & Ostendorf, 1993), nämlich positiv mit „Neurotizismus“ und negativ mit „Extraversion“ und „Verträglichkeit“.

In dieser Pilotstudie zeigen sich deutlich die Schwierigkeiten einer kombinierten Erfassung des selbstschädigenden Verhaltens und der Begründung für dieses Verhalten. Insgesamt ist die innere Konsistenz der Skala mit $\alpha = .45$ extrem gering. Mit Analysen der Korrelationen zwischen den Items konnte aufgezeigt werden, daß die Probanden offenbar vorwiegend das Zutreffen des ersten Itemteils beurteilen (das selbstschädigende Verhalten oder eine negative Außendarstellung), nicht aber des zweiten Teils (die Begründung dieses Verhaltens, die einen Attributionsgewinn bzw. eine letztlich positive Wirkung auf andere beinhalten kann). Diejenigen Items, die ähnliche Formen selbstschädigenden Verhaltens ansprechen, korrelieren höher miteinander als diejenigen, die hinsichtlich der Begründung ähnlich sind. Da die gleichzeitige Formulierung von zwei Aussagen innerhalb eines Items generell problematisch ist und bereits Fragebögen zur Erfassung selbstschädigenden Verhaltens vorliegen, sollte daraufhin ein Self-Handicapping-Fragebogen (SHF) entwickelt werden, der sich auf die Messung der positiven Konsequenzen des selbstschädigenden Verhaltens konzentriert. Im Einklang mit der Definition des Konstrukts „Self-Handicapping“ sollen dabei diese positiven Konsequenzen entweder eine positive Selbstdarstellung oder einen Attributionsgewinn implizieren.

Fragestellung

Ziel der Studie ist zu untersuchen, ob eine Messung des Self-Handicapping reliabler möglich ist, wenn sich der Fragebogen ausschließlich auf den Aspekt der positiven Konsequenzen selbstschädigenden Verhaltens konzentriert. In der Studie wird neben dem neu entwickelten Self-Handicapping-Fragebogen (SHF) ein Fragebogen zur Messung der Big Five-Persönlichkeitsfaktoren eingesetzt. Die Reliabilität und Faktorenstruktur des SHF werden überprüft. Zudem werden mögliche Zusammenhänge mit Alter und Geschlecht untersucht. In früheren Studien zeigte sich, daß Männer höhere Self-Handicapping-Werte erreichen als Frauen. Zu den Zusammenhängen mit Persönlichkeitsmerkmalen wie Neurotizismus, Extraversion etc. sollen Aussagen gemacht werden. Der Pilotstudie zufolge werden positive Korrelationen des SHF mit Neurotizismus und negative mit Extraversion und Verträglichkeit erwartet.

Stichprobe

Befragt wurden 100 Studierende der Universität Bielefeld (45 Männer, 55 Frauen) im Alter zwischen 19 und 66 (Seniorenstudent) Jahren, $M = 25.30$, $s = 7.71$. Die Probanden wurden in der Eingangshalle der Universität angesprochen, so daß alle Studienrichtungen vertreten sind. Für die Teilnahme erhielten die Probanden 3 DM.

Meßinstrumente

Im Anschluß an Fragen nach dem Alter und dem Geschlecht wurde der NEO-FFI von Borkenau und Ostendorf (1993) vorgegeben. Der Fragebogen mißt mit je 12 Items die fünf Persönlichkeitsmerkmale Neurotizismus, Extraversion, Offenheit, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit. Die Items sollten auf 5-stufigen Ratingskalen (1 = „stimmt nicht“, 5 = „stimmt völlig“) beantwortet werden. Die fünf Skalen erreichen in dieser Studie innere Konsistenzen zwischen $\alpha = .64$ und $\alpha = .85$.

Der neu konstruierte Self-Handicapping-Fragebogen SHF besteht aus 25 Items, die den drei Themenbereichen Leistung/Studium, soziale Kontakte und Freizeit/Hobby zuzurechnen sind. Das zu begründende selbstschädigende Verhalten kann dabei eine tatsächliche Schädigung oder eine ungünstige verbale Selbstdarstellung beinhalten. Die positiven Konsequenzen können in einer langfristig positiven Außendarstellung oder in einem Attributionsgewinn bestehen.

Tabelle 1: Mittelwerte, Standardabweichungen und Trennschärfen der Items des Self-Handicapping-Fragebogens

Item	<i>M</i>	<i>s</i>	<i>r_{ii}</i>
1. Angenommen, Sie stehen vor einer wichtigen Prüfung, bereiten sich aber nicht zielstrebig genug vor und lassen sich ablenken. Wäre es denkbar, daß Sie dies tun, um bei einem schlechten Abschneiden die Schuld auf die schlechte Vorbereitung schieben zu können?	2.53	1.30	.46
2. Angenommen, Sie sind Sportler und verhalten sich vor einem Wettkampf bewußt oder unbewußt leistungsmindernd (z.B. was die ganze Lebensweise oder das Essen und Trinken anbetrifft). Könnte es sein, daß Sie dies tun, um im Falle eines Versagens eine Entschuldigung zu haben und im Falle eines Erfolges umso besser dazustehen?	2.31	1.17	.43
3. Angenommen, Sie trinken auf einer Party mehr, als Ihnen gut tut. Könnte es sein, daß Sie dies in Kauf nehmen, weil Sie dann einiges mit einem Schwips entschuldigen könnten?	2.32	1.32	.42
4. Angenommen, Sie geben bei einer Meinungsverschiedenheit nach und nehmen eine Niederlage in Kauf. Wäre es möglich, daß Sie dies tun, um es sich mit dem Kontrahenten nicht zu verderben?	3.51	1.22	.31
5. Angenommen, Sie gehen bei Krankheitsanzeichen nicht gleich zum Arzt. Wäre als Grund dafür denkbar, daß Sie vor anderen nicht als „Weich-Ei“ gelten wollen?	1.79	0.96	.34
6. Angenommen, Sie lassen auf einem für Sie wichtigen Gebiet Chancen und Gelegenheiten aus. Wäre es denkbar, daß Sie dies tun, weil Erfolge ja keineswegs sicher sind und Sie sich besser fühlen, wenn Sie auf jeden Fall eine mögliche Blamage vermeiden?	2.45	1.24	.49
7. Angenommen, Sie wünschen sich, wenn Sie sich einmal sehr stark belastet und in entsetzlichem Streß fühlen, eine kleine Krankheit oder ähnliches. Könnte es sein, daß Sie sich diese wünschten, damit Sie vor anderen als bedauernswert dastehen und Ihnen Fehler verziehen werden?	2.61	1.22	.37
8. Angenommen, Nachbarn stören Sie durch laute Musik im Schlaf, und Sie wehren sich nicht dagegen. Wäre es möglich, daß Sie deshalb nicht einschreiten, um es mit den Nachbarn nicht zu verderben?	3.12	1.33	.35
9. Angenommen, Sie verletzen sich beim Mannschaftssport leicht und spielen trotzdem weiter. Könnte es sein, daß Sie dies tun, um schlechte Leistungen mit der Verletzung entschuldigen zu können?	1.97	1.08	.44
10. Angenommen, Sie sind zum Essen eingeladen und nehmen etwas sehr Unangenehmes zu sich. Könnte es sein, daß Sie dies tun, um bei Ihren Gastgebern keinen schlechten Eindruck zu machen?	3.09	1.21	.36
11. Angenommen, Sie üben vor einer wichtigen Prüfung nicht ausreichend. Wäre als Grund dafür möglich, daß Sie eine gute Ausrede haben, wenn Sie nicht bestehen?	2.23	1.22	.60
12. Angenommen, Sie erzählen Ihrem Prüfer vor einer Prüfung, daß Sie Prüfungsangst haben. Wäre es denkbar, daß Sie dies tun, damit Sie einen hilfsbedürftigen Eindruck erwecken und von allzu schwierigen Fragen verschont werden?	2.80	1.22	.45
13. Angenommen, Sie spielen bei einem Mannschaftsspiel trotz offensichtlicher Schmerzen weiter. Wäre es denkbar, daß Sie dies tun, um von anderen als besonders tapfer gelobt zu werden?	3.01	1.19	.53
14. Angenommen, Sie erzählen einer Freundin am Telefon von Ihrer schweren Erkältung und übertreiben dabei ein wenig. Könnten Sie dies deshalb tun, um krank zu wirken und auf diese Weise von ihr Trost und Zuspruch zu erhalten?	3.09	1.13	.51

Item	<i>M</i>	<i>s</i>	<i>r_{it}</i>
15. Angenommen, Sie lernen auf einer Party eine interessante Person kennen und erzählen ihr, daß Sie ein bißchen schüchtern sind. Könnten Sie das deshalb tun, damit der andere, falls Sie ihm nicht besonders sympathisch sind, sein Urteil noch einmal überdenkt, weil er Sie noch nicht richtig kennt?	2.63	1.19	.42
16. Angenommen, Sie helfen einem Kumpel beim Umzug und erzählen Ihm, daß Sie die ganze Nacht kaum geschlafen haben, weil Sie eine Erkältung haben. Wäre es möglich, daß Sie das tun, damit er Ihren Einsatz um so mehr zu würdigen weiß?	2.89	1.17	.62
17. Angenommen, Ihnen wird bei der Arbeit eine Aufgabe übertragen, und Sie weisen darauf hin, daß Sie keine Erfahrung mit dieser Tätigkeit haben. Könnten Sie dies deshalb tun, um im Falle eines Scheiterns Kritik zu vermeiden?	3.50	1.19	.40
18. Angenommen, Sie bekommen in einem Restaurant schlechtes Essen und beschwerten sich nicht. Könnte es sein, daß Sie das deshalb unterlassen, um nicht die Aufmerksamkeit der anderen Gäste in unangenehmer Weise auf sich zu ziehen?	2.45	1.29	.39
19. Angenommen, Sie müssen Ihre Wohnung renovieren und teilen einem Freund mit, daß Sie alleine zu schwach sind, um Ihre Möbel zu bewegen. Könnten Sie dies deshalb tun, damit er Sie für hilfsbedürftig hält und Ihnen seine Unterstützung anbietet?	3.02	1.38	.47
20. Angenommen, Sie kaufen ein Kleidungsstück, merken erst zu Hause, daß es einen kleinen Fehler hat, gehen aber nicht in das Geschäft zurück, um die Ware umzutauschen. Wäre es denkbar, daß Sie sich so verhalten, damit der Verkäufer Sie nicht für kleinlich hält?	2.05	1.20	.41
21. Angenommen, Sie lehnen bei der Arbeit bei einer langwierigen Aufgabe die Hilfe eines Kollegen ab. Könnten Sie das deshalb tun, um die spätere Anerkennung des Vorgesetzten für Ihre Leistung für sich alleine zu haben?	2.58	1.29	.40
22. Angenommen, Sie kaufen in einem Kaufhaus mehr Kleidungsstücke, als Sie sich eigentlich leisten können. Könnte es sein, daß Sie dies tun, um wegen der schönen neuen Sachen Komplimente von anderen zu bekommen?	2.22	1.26	.51
23. Angenommen, Sie wollen auf der Autobahn gerade ein anderes Fahrzeug überholen, als der Fahrer plötzlich Gas gibt. Sie brechen aber den Überholversuch nicht ab, obwohl Sie sich durch das schnelle Fahren in Gefahr bringen. Könnte es sein, daß Sie das tun, um sich nicht als Versager oder Verlierer zu fühlen?	2.05	1.25	.51
24. Angenommen, Sie bekommen bei der Arbeit so viele Aufgaben zugewiesen, daß Sie die gar nicht schaffen können, sagen aber nichts dazu. Wäre es möglich, daß Sie das tun, um vom Vorgesetzten nicht als unfähig oder wenig belastbar eingeschätzt zu werden?	3.17	1.26	.38
25. Angenommen, Sie sollen einen Tag auf einen riesigen Hund aufpassen, obwohl Sie große Angst vor ihm haben, und kommen dieser Bitte nach. Könnten Sie das deshalb tun, damit Sie vor dem Hundebesitzer nicht als Angsthase dastehen?	2.06	1.13	.35

Die Items wurden so formuliert, daß die befragten Personen sich vorstellen sollen, sie hätten ein bestimmtes selbstschädigendes Verhalten gezeigt, und dann beurteilen sollen, ob ein vorgegebener Grund hierzu denkbar wäre. Folgende Instruktion wurde vorangestellt:

„Bei den folgenden Fragen geht es um Gründe für bestimmte Verhaltensweisen. Sie werden zunächst gebeten, sich vorzustellen, daß Sie etwas Bestimmtes gesagt oder getan hätten. Dann werden Sie gefragt, wie wahrscheinlich es ist, daß Sie dies aus einem bestimmten Grund getan hätten. *Ihre Antworten sollen sich nur auf den möglichen Grund beziehen*, nicht darauf, ob Sie dieses Verhalten tatsächlich zeigen würden. Bitte beantworten Sie jede Frage, auch dann, wenn Sie dieses Verhalten noch nie gezeigt haben oder nie zeigen würden. Ihre Aufgabe ist es, sich in die Situation hineinzusetzen und einzuschätzen, ob der angegebene Grund überhaupt nicht denkbar (=1) oder denkbar (=5) ist. Mit den übrigen Ziffern können Sie Ihre Antwort abstufen.“

Die Items waren auf 5-stufigen Ratingskalen zu beantworten, die Endpunkte waren mit 1 = „völlig undenkbar“ und 5 = „denkbar“ markiert. Die Formulierungen der Items des SHF sind gemeinsam mit den Trennschärfen und Schwierigkeiten (Mittelwerten) Tabelle 1 zu entnehmen.

Ergebnisse

Der Scree-Test der Faktorenanalyse der 25 Items zeigt, daß sowohl eine einfaktorielle als auch eine zweifaktorielle Lösung möglich ist, wenngleich der erste Faktor wesentlich bedeutender ist als der zweite. Vergleichend werden beide Lösungen dargestellt. Bei der Extraktion eines Faktors hat dieser Faktor einen Eigenwert von 6.4 und erklärt 25.6% der Varianz. Bis auf ein Item (Item 4) betragen die Ladungen zwischen .40 und .69. Eine Gesamtskala mit allen Items des SHF erreicht eine innere Konsistenz von $\alpha = .87$. Alle Trennschärfen sind größer als .30 (Tabelle 1).

Bei der Extraktion zweier Faktoren betragen die Eigenwerte 6.4 und 2.4, die Faktoren erklären 35.4% der Varianz. Die rotierte Ladungsmatrix ist Tabelle 2 zu entnehmen. Der erste Faktor enthält Items, bei denen es darum geht, einen guten Eindruck auf andere Personen zu machen und einen ungünstigen Eindruck zu vermeiden - er wird als *Impression-Management* bezeichnet. Der zweite Faktor vereinigt Items auf sich, bei denen das Individuum gegenüber anderen Personen oder gegenüber sich selbst Erklärungen für mögliches Versagen, besonders in Leistungssituationen, sucht und dadurch einen Attributionsvorteil erringt - er wird als *Attributionsvorteil* bezeichnet.

Werden mit den Items, die auf einem der Faktoren hoch laden ($>.40$), auf dem anderen jedoch nicht (Fürntratt-Kriterium), Subskalen gebildet, ergeben sich folgende Zuordnungen der Items zu den Skalen:

Skala *Impression-Management*: Items 5, 7, 8, 10, 13, 14, 15, 18, 20, 21, 22, 24, 25;

Skala *Attributionsvorteil*: Items 1, 2, 3, 9, 11, 12;

(Items 6, 16 und 23 laden auf beiden Faktoren und werden nicht berücksichtigt).

Die innere Konsistenz der Subskala *Impression-Management* beträgt $\alpha = .80$, die der Subskala *Attributionsvorteil* $\alpha = .82$. Alle Trennschärfen in beiden Skalen sind größer als .30. Beide Skalen korrelieren miteinander zu $r = .35$, $p < .001$.

Die Zusammenhänge der SHF-Gesamtskala sowie der Subskalen mit den Persönlichkeitsmerkmalen, Alter und Geschlecht sind Tabelle 3 zu entnehmen. Der SHF korreliert, wie auch beide Subskalen, signifikant mit Neurotizismus. Ein negativer Zusammenhang des SHF besteht mit Extraversion und Gewissenhaftigkeit. Eine Betrachtung der Subskalen zeigt, daß der Zusammenhang mit Extraversion auf die Skala *Impression-Management* zurückgeht und der Zusammenhang mit Gewissenhaftigkeit auf die Skala *Attributionsvorteil*. Vom Alter ist der SHF unabhängig. Frauen erreichen in der Skala *Attributionsvorteil* höhere Werte als Männer.

Tabelle 2: Faktorladungen > .40 der 2-Faktoren-Lösung

Item	Faktor 1 Impression-Management	Faktor 2 Attributionsvorteil
1		.86
2		.81
3		.65
4		
5	.44	
6		.41
7	.48	
8	.42	
9		.58
10	.45	
11		.86
12		.47
13	.57	
14	.58	
15	.49	
16	.55	.43
17		
18	.61	
19		
20	.61	
21	.50	
22	.53	
23	.41	.42
24	.58	
25	.47	

Diskussion

Unter den verschiedenen in der psychologischen Literatur beschriebenen Strategien und Taktiken, mittels deren sich ein Individuum gegenüber seinen Interaktionspartnern günstig darstellen kann, sticht diejenige des Self-Handicapping dadurch hervor, daß sie ihr Ziel auf einem Umweg erreicht: Man verschafft sich zunächst (vorderhand, scheinbar) einen Nachteil, um sich auf dieser Grundlage (anschließend, „in Wirklichkeit“) einen Vorteil zu verschaffen. Da soziale Techniken oder Interaktionsstrategien im Erfolgsfalle gewöhnlich beibehalten und vermehrt gewohnheitsmäßig angewendet werden, liegt es nahe, zu versuchen, ein Phänomen wie Self-Handicapping als Persönlichkeitsmerkmal aufzufassen und meßbar zu machen. Die vorliegende Untersuchung hat gezeigt, daß dies möglich ist.

Bei der vorgenommenen Konstruktion eines deutschen Self-Handicapping-Fragebogens (SHF) sollte der Mangel bisher veröffentlichter Skalen ausgeglichen werden, daß lediglich die Selbstschädigung eines Individuums angesprochen wird, daß aber nicht thematisiert wird, welche *Funktion* eine solche Selbstbeeinträchtigung hat – nämlich der betreffenden Person letztlich einen bestimmten Vorteil zu verschaffen.

Zunächst wurde in einer Pilotstudie versucht, in ein und demselben Item eine Situation, in der man sich einen Nachteil verschafft, sowie die Wahrscheinlichkeit, mit der man dies tut, um einen Attributionsvorteil zu erlangen oder sich günstig darzustellen, unterzubringen. Formuliert man Items, die beide Aspekte nebeneinanderstellen, so führte dies allerdings zu unrelia-

Skalen, bei denen die Probanden hauptsächlich den ersten Teil der Frage berücksichtigen - sie scheinen sich lediglich zu fragen: „Habe ich das selbstschädigende Verhalten ausgeführt?“

Da zur Ausführung des Verhaltens selbst bereits Skalen vorliegen, wurde ein Fragebogen erstellt, der ausschließlich den Aspekt der selbstdienlichen *Begründung* des Verhaltens und damit der positiven Konsequenzen selbstschädigenden Verhaltens erfaßt; die Schilderung des Verhaltens fungiert bei dieser Konstruktion lediglich als Voraussetzung für die Begründung. Dieses Verfahren erwies sich als erfolgreich: Es konnte ein Meßinstrument mit ausgezeichneten Kennwerten und einer klaren Faktorenstruktur entwickelt werden. Der Fragebogen SHF hat im Gegensatz zu der Version in der Pilotstudie eine hohe Reliabilität und kann als brauchbares Instrument bezeichnet werden, das die Neigung erfaßt, selbstschädigendes Verhalten aus dem Grunde des Attributionsgewinns oder des Impression-Management auszuführen. Es bietet sich alternativ eine Auswertung der Gesamtskala oder eine nach den Subskalen *Impression-Management* und *Attributionsgewinn* getrennte Auswertung an.

Tabelle 3: Korrelationen des SHF und der Subskalen mit Persönlichkeitsmerkmalen, Alter und Geschlecht

	SHF Gesamtwert	Impression-Management	Attributionsvorteil
Neurotizismus	.47 ***	.40 ***	.38 ***
Extraversion	-.22 *	-.26 **	-.03
Offenheit	.09	.07	.07
Verträglichkeit	-.07	-.12	.06
Gewissenhaftigkeit	-.22 *	-.16	-.25 *
Alter	-.07	-.04	-.14
Geschlecht	.15	.01	.29 **

Anmerkungen. Codierung Geschlecht 1=Mann, 2=Frau.

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

Im Gegensatz zu der Messung der bloßen Ausführung selbstschädigenden Verhaltens, bei dem die Männer höhere Werte haben, erreichen Frauen im SHF höhere Werte als Männer. Dieser Unterschied geht nur auf die Subskala *Attributionsgewinn* zurück. Vom Alter ist der SHF unabhängig. Wie in der früheren Version des Fragebogens, der in der Pilotstudie überprüft wurde, korreliert der SHF positiv mit Neurotizismus und negativ mit Extraversion. Im Unterschied zur ersten Version hängt Self-Handicapping jedoch weniger mit Verträglichkeit als mit Gewissenhaftigkeit zusammen.

Für eine getrennte Betrachtung beider SHF-Subskalen spricht, daß beide unterschiedliche Korrelate haben. Eine Begründung selbstschädigenden Verhaltens durch Selbstdarstellungsbemühungen geht mit geringerer Extraversion einher. Ein Grund dafür könnte sein, daß sich beide Skalen auf soziale Kontakte beziehen. Der Zusammenhang zwischen Attributionsgewinn und Gewissenhaftigkeit könnte damit erklärt werden, daß bei beiden Konstrukten Leistungssituationen angesprochen werden. Solche differenzierten Zusammenhänge der Subskalen mit weiteren Persönlichkeitsvariablen können als zusätzlicher Validitätshinweis für den SHF gewertet werden.

Literaturverzeichnis

- American Psychiatric Association. (1987). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (3rd ed., rev.). Washington, DC: Author.
- Baumeister, R.F. & Scher, S.J. (1988). Self-defeating behavior patterns among normal individuals: Review and analysis of common self-destructive tendencies. *Psychological Bulletin*, 104, 3-22.
- Borkenau, P. & Ostendorf, F. (1993). *NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae*. Göttingen: Hogrefe.
- Cruz, J., Joiner, T.E., Johnson, J.G., Heisler, L.K., Spitzer, R.L. & Pettit, J.W. (2000). Self-defeating personality disorder reconsidered. *Journal of Personality Disorders*, 14, 64-71.
- Curtis, R.C. (1989a). Introduction. In R.C. Curtis (Ed.), *Self-defeating behaviors. Experimental research, clinical impressions, and practical implications* (pp. 1-7). New York: Plenum Press.
- Curtis, R.C. (1989b). Integration. Conditions under which self-defeating and self-enhancing behaviors develop. In R.C. Curtis (Ed.), *Self-defeating behaviors. Experimental research, clinical impressions, and practical implications* (pp. 343-361). New York: Plenum Press.
- Gough, H. & Heilbrun, A.B. (1980). *The Adjective Checklist manual*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Higgins, R.L., Snyder, C.R. & Berglas, S. (Eds.) (1990). *Self-handicapping: The paradox that isn't*. New York: Plenum Press.
- Jones, E.E. (1990). Preface. In R.L. Higgins, C.R. Snyder & S. Berglas (Eds.), *Self-handicapping: The paradox that isn't* (pp. ix-xi). New York: Plenum Press.
- McCutcheon, L.E. (1998). Self-defeating personality and attachment revisited. *Psychological Reports*, 83, 1153-1154.
- Mummendey, H.D. (2000). *Psychologie der Selbstschädigung*. Göttingen: Hogrefe.
- Rhodewalt, F. (1990). Self-handicappers: Individual differences in the preference for anticipatory, self-protective acts. In R.L. Higgins, C.R. Snyder & S. Berglas (Eds.), *Self-handicapping: The paradox that isn't* (pp. 69-106). New York: Plenum Press.
- Schill, T. (1990). A measure of self-defeating personality. *Psychological Reports*, 66, 1343-1346.
- Strube, M. J. (1986). An analysis of the self-handicapping scale. *Basic and Applied Social Psychology*, 7, 211-234.
- Urduan, T., Midgley, C. & Anderman, E.M. (1998). The role of classroom goal structure in students' use of self-handicapping strategies. *American Educational Research Journal*, 35, 101-122.

Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans D. Mummendey,
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld
hans.mummendey@uni-bielefeld.de
(pro Heft DM 2,50)
(Das Gesamtprogramm findet sich unter www.uni-bielefeld.de/~mummende)

- Nr.181 R.Mielke: Multidimensional models of acculturation attitudes (2/97)
- Nr.182 I.Grau: Ähnlichkeit oder Komplementarität in der Partnerschaft - wer mit wem? (5/97)
- Nr.183 H.D.Mummendey: Die Ausführung unterschiedlicher Arten selbstschädigenden Verhaltens zum Zwecke der Eindruckssteuerung (8/97)
- Nr.184 S.Eifler: Zur Erfassung von Selbstmordgedanken - eine Anwendung der Korrespondenzanalyse (11/97)
- Nr.185 R.Mielke: 'Sheep-painting' als verdeckte Ingroup-Favorisierung: Schützen religiöse Überzeugungen vor Diskriminierung anderer? (2/98)
- Nr.186 S.Eifler: Zur Entwicklung einer metrischen Skala für die Erfassung der Intensität des Tabakkonsums (5/98)
- Nr.187 I.Grau, R.Mielke: Der Einfluß von Vergleichsergebnissen in Minoritäten und Majoritäten auf Leistungsverhalten und Selbsteinschätzungen (8/98)
- Nr.188 H.D.Mummendey: Selbstkonzepte als Ergebnis sozialer Interaktion (11/98)
- Nr.189 I.Grau: Die Messung von Gerechtigkeit in Partnerschaften: Ein Equity-Kurzfragebogen (2/99)
- Nr.190 S.Eifler: Routineaktivitäten und Gelegenheiten – eine quasi-experimentelle Untersuchung situativer Einflüsse auf deviantes Verhalten (5/99)
- Nr.191 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungstheorie - ein Überblick (8/99)
- Nr.192 R.Mielke: Soziale Kategorisierung und Vorurteil (11/99)
- Nr.193 U.Clashausen, I.Grau & D.Höger: Konzeptioneller und empirischer Vergleich zweier Instrumente zur Bindungsmessung (2/00)
- Nr.194 S.Eifler: Zu einer empirisch begründeten Taxonomie von Gelegenheiten (5/00)
- Nr.195 J.T.Tedeschi: Social Psychology of Violence (8/00)
- Nr.196 H.D.Mummendey: Sozialpsychologie der Selbstschädigung (11/00)
- Nr.197 I.Grau: Fünf Formen der Macht in Partnerschaften (2/01)
- Nr.198 H.D.Mummendey, I.Grau: Entwicklung eines Self-Handicapping-Fragebogens (SHF) (6/01)