

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Psychologische Forschungsberichte,
herausgegeben von Hans Dieter Mummendey
Universität Bielefeld

Nr.176 (November 1995)

Birgitta Leuschner, Petra Bengsch,
Jens Krüger, Gisela Schneider
und Konstantin Ziebell

**Der Einfluß von Rechtfertigung auf
Ärger und Unzufriedenheit von
Studenten - Eine Replikation des
Experiments von Folger, Rosenfield
& Robinson (1983)**

Zusammenfassung:

In Anlehnung an ein Experiment von Folger et al. (1983) wurde angenommen, daß die Möglichkeit der Rechtfertigung für eine ungerechte Verfahrensweise kritisch zwischen den beiden emotionalen Reaktionsformen Ärger und Unzufriedenheit unterscheidet. An der vorliegenden Fragebogenstudie nahmen 60 weibliche und männliche Versuchspersonen teil. "Referent outcomes" wurden konstant hoch, Verbesserungsmöglichkeiten konstant gering gehalten. Separate Unzufriedenheits- und Ärgerskalen konnten auf der Basis der erhobenen Daten gebildet werden. Die Annahme, daß unter den vorgegebenen Bedingungen "überzeugende Rechtfertigungen" Unzufriedenheit erzeugen, "geringe Rechtfertigungen" jedoch darüber hinaus auch Ärger hervorrufen, konnte bestätigt werden.

(Postanschrift der Universität Bielefeld: Postfach 10 01 31, 33501 Bielefeld)

1. Problemstellung

Grundlage der vorliegenden Untersuchung zum Einfluß von Rechtfertigungen auf Ärger- und Unzufriedenheitsäußerungen ist ein Experiment, das Folger, Rosenfield & Robinson im Rahmen der "Referent Cognition" - Theorie (vgl. auch Folger, 1986) im Jahre 1983 durchführten. Folger (1986) bezieht sich dabei auf das wachsende Interesse an Unzufriedenheitsäußerungen im Rahmen der Ansätze zur Relativen Deprivation. Angefangen bei Stouffer et al. (1949), die erstmals Unzufriedenheit als Funktion subjektiver Vergleichsrahmen definierten, entstand eine Vielzahl von Ansätzen, die Relative Deprivation mit einer emotionalen Unzufriedenheitserfahrung in Verbindung brachten (vgl. Davies, 1962; Gurr, 1970). Erst Crosby (1976) spricht nicht mehr ausschließlich von Unzufriedenheit, sondern auch von einem Gefühl des Ärgers. Der Eindruck, ungerecht behandelt worden zu sein, gewinnt damit an Bedeutung neben der bloßen Enttäuschung, ein gewünschtes Ziel nicht erreicht zu haben. Die konzeptionelle Unterscheidung zwischen Unzufriedenheit und Ärger, die Folger et al. (1983) anstreben, geht auf diese Entwicklung der Ansätze zur Relativen Deprivation zurück.

Als unabhängige Variablen wurden im Experiment von Folger et al. (1983) in einem 2x2- Design einerseits "referent outcomes" (=alternativ denkbare Ergebnisse des zu evaluierenden Verteilungsprozesses) und andererseits die Qualität der Rechtfertigungen variiert. Die Variable "Möglichkeit einer Verbesserung" wurde konstant niedrig gehalten, d.h., allen Versuchspersonen wurde gesagt, sie hätten aufgrund einer während des Experiments veränderten Spielregel verloren und der Versuch sei beendet; ein weiterer Durchgang sei *unmöglich* (low likelihood of amelioration). An diesem Experiment nahmen paarweise (weibliche) Versuchspersonen teil, von denen jede annahm, sie stehe im Wettbewerb mit ihrer jeweiligen Partnerin und es könne nur eine von beiden einen erwünschten Preis gewinnen. Vor Beginn des Wettbewerbs wurde eine Punkte- und Gewinnregel angekündigt. Im Anschluß an die Wettbewerbssituation wurde eine Änderung der Spielregeln bekanntgegeben. Allen Versuchspersonen wurde mitgeteilt, wie sie abgeschnitten hätten, wenn die alte Gewinnregel ihre Gültigkeit behalten hätte. Der einen Hälfte der Versuchspersonen wurde erklärt, daß sie nach der ursprünglichen Gewinnregel gewonnen hätten (high referent outcomes), der anderen Hälfte, daß sie auch nach der bisher gültigen Regel verloren hätten (low referent outcomes). Einem Teil der Versuchspersonen wurde eine unzureichende Erklärung für die Änderung der Gewinnregeln gegeben (geringe Rechtfertigung), während der anderen Hälfte eine fundierte, einsichtige Erklärung gegeben wurde (überzeugende Rechtfertigung). Ein den Versuchspersonen anschließend vorgelegter Fragebogen erfaßte die abhängigen Variablen "Ärger" und "Unzufriedenheit".

Dabei zeigte sich folgende signifikante "referent outcomes x Rechtfertigung" - Interaktion (vgl. *Tabelle 1*):

In bezug auf die abhängige Variable "Ärger" in der Bedingung "überzeugende Rechtfertigung" unterschieden sich die Werte der "high referent"- und "low referent"- Versuchspersonen nicht signifikant voneinander. In beiden Fällen wurde nur geringer Ärger ausgedrückt. In der Bedingung "geringe Rechtfertigung" hingegen zeigten die "low referent"- Versuchspersonen ebenfalls nur geringen Ärger, die "high referent"- Versuchspersonen jedoch signifikant höhere Ärgerwerte.

Für das Maß an Unzufriedenheit ergab sich zwar ein ähnliches Antwortmuster, die Ergebnisse waren jedoch weniger deutlich. Die "referent outcomes x Rechtfertigung" - Interaktion in bezug auf "Unzufriedenheit" stellte sich als nicht signifikant heraus; daß sich dabei jedoch deutliche Tendenzen in der entsprechenden Richtung wie bei "Ärger" ergeben, zeigt *Tabelle 1* (entnommen aus Folger, Rosenfield & Robinson, 1983).

Tabelle 1: Unzufriedenheit als Funktion von "Rechtfertigung" und "referent outcomes"

	geringe Rechtfertigung	überzeugende Rechtfertigung
referent outcomes low	3.1	4.6
referent outcomes high	9.2	4.1

Folger et al. (1983) schließen daraus, daß zwischen Unzufriedenheit und Ärger als Folge ungerechter Verfahrensweisen zu differenzieren sei. Es kann davon ausgegangen werden, daß das Vorhandensein von "high referent outcomes", also die im Experiment simulierte Erkenntnis, daß man sehr gut ein besseres Ergebnis hätte erzielen können, bereits eine Grundlage für Unzufriedenheit bildet. Ärger entsteht erst dann, wenn das verhältnismäßig schlechte Ergebnis aufgrund eines als unfair empfundenen Verfahrens erreicht worden ist, wobei diese Unfairneß sogar noch unzulänglich oder gar nicht gerechtfertigt wurde. Eine "gute" Rechtfertigung für ein unfaires Verfahren wie auch eine hohe Wahrscheinlichkeit, in Zukunft bessere Ergebnisse erzielen zu können, kann zur Milderung des Ärgers beitragen. Die Ergebnisse lassen vermuten, daß die Variable "Rechtfertigung" die kritische Unterscheidungsvariable zwischen Unzufriedenheit und Ärger ist.

Die berichteten Ergebnisse und theoretischen Überlegungen von Folger et al. (1983) bilden die Grundlage für die Replikation, über die hier berichtet wird:

Drei Variationen im Vergleich zu dem beschriebenen Experiment wurden vorgenommen:

- a. In der hier vorliegenden Untersuchung werden die abhängigen Variablen "Unzufriedenheit" und "Ärger" anhand von aus mehreren Items bestehenden Skalen erfaßt, nicht nur anhand jeweils einer einzigen Frage.
- b. Es handelt sich um eine reine Fragebogenuntersuchung. Alle von Folger genannten Beispiele für die Überprüfung seiner Theorie sind experimentelle Studien, in denen verschiedene Bedingungen variiert wurden und anschließend Unzufriedenheit und Ärger mittels Fragebogen erhoben wurden. Sollten sich die Folgerschen Ergebnisse bei ausschließlicher Anwendung von Fragebogen replizieren lassen, so wären sie damit multimethodal bestätigt. In der vorliegenden Untersuchung wird die unabhängige Variable via Instruktion variiert. Anschließend werden die abhängigen Variablen "Ärger" und "Unzufriedenheit" erfaßt.
- c. Des weiteren beschränkt sich die vorliegende Untersuchung auf die Variation der Variable "Rechtfertigung" bei Konstanzhaltung einer "high referent" und "low likelihood of amelioration" - Situation. Dies bedeutet eine Fokussierung auf die Unterscheidung zwischen "Unzufriedenheit" und "Ärger".

Nach Folger et al. (1983) kann daher davon ausgegangen werden, daß in beiden konstruierten Situationen "Unzufriedenheit" empfunden wird. Lediglich in der Bedingung, in der eine geringe Rechtfertigung für das schlechte Ergebnis gegeben wird, wird erwartet, daß die Versuchspersonen über ihre Unzufriedenheit hinaus auch Ärger äußern.

Es wurden die folgenden beiden Hypothesen im Sinne des Untersuchungsziels formuliert:

- H1: In einer Situation, die gekennzeichnet ist durch ein unfaires Verfahren, "high referent outcomes" und "low likelihood of amelioration", erzeugt eine geringe Rechtfertigung nicht nur Unzufriedenheit, sondern darüber hinaus auch Ärger.
- H2: In derselben Situation entsteht unabhängig von der Möglichkeit einer Rechtfertigung ein hohes Maß an Unzufriedenheit.

2. Methode

Die Teilnehmer an der Fragebogenstudie (Studenten) erhielten folgende Instruktion:

Zunächst wurden sie gebeten, sich in die Situation des Protagonisten (Peter) zu versetzen und aus dessen Perspektive die Beurteilungen vorzunehmen.

2.1 Variation der unabhängigen Variable "Rechtfertigung":

"Du bist Peter. Du studierst seit einiger Zeit an der Universität Bielefeld, und folgendes ist dir passiert: Du hast vor einiger Zeit eine sehr wichtige schriftliche Prüfung absolviert. Diese Prüfung

darf laut Prüfungsordnung nicht wiederholt werden. Mit der Erwartung, die Prüfung bestanden zu haben, gehst Du zu Deinem Professor, um zu erfahren, wie gut Du abgeschnitten hast. Dein Professor bittet Dich in seinen Raum und teilt Dir mit, daß Du durchgefallen bist." Diese Instruktion beinhaltet konstant "high referent outcomes" und "low likelihood of amelioration". Die "high referent outcomes" beziehen sich auf die Vorstellung der Versuchsperson, die Prüfung bestanden zu haben, und wird entsprechend hoch gehalten, da Peter "mit der Erwartung, die Prüfung bestanden zu haben" zum Professor geht. Die "Likelihood of amelioration" oder die Möglichkeit der Verbesserung wird konstant niedrig gehalten, indem angegeben wird, daß "die Prüfung laut Prüfungsordnung nicht wiederholt werden" darf. Die unabhängige Variable "Rechtfertigung" wird über folgende Variation in der Instruktion manipuliert:

"überzeugende Rechtfertigung" - Bedingung: "Er (der Professor) begründet dies damit, daß Du das Thema im Vergleich zu den anderen Prüfungsteilnehmern nicht in angemessener Ausführlichkeit und Tiefe bearbeitet hast."

"geringe Rechtfertigung" - Bedingung: "Er (der Professor) begründet dies damit, daß Deine Schrift nicht lesbar war".

2.2 Die abhängigen Variablen "Unzufriedenheit" und "Ärger"

Zur Erfassung der abhängigen Variablen "Ärger" und "Unzufriedenheit" wurden jeweils zehn Items formuliert, die, nachdem sie einem Expertenrating unterzogen worden waren, geeignet erschienen, Ärger bzw. Unzufriedenheit zu messen:

Ärger:

- Ich hätte Lust, mich am Professor zu rächen.
- Ich bin empört.
- Ich muß mich abreagieren.
- Ich bin stinksauer.
- Ich werde die Fachschaft mobilisieren.
- Ich bin wütend.
- Ich schimpfe auf den Professor.
- Ich gehe zum Prüfungsamt und fordere ein Zweitgutachten.
- Ich finde die Begründung unverschämt.
- Ich knalle dem Professor das Dokument vor die Füße.

Unzufriedenheit:

- Ich brauche etwas Zeit, mich zu fangen.
- Ich bin bestürzt.
- Ich bin enttäuscht.
- Die Situation irritiert mich.
- Ich lenke mich ab.
- Ich empfinde die Situation als unbefriedigend.
- Die Situation hat Einfluß auf mein Wohlbefinden.
- Ich bin betroffen.
- Ich habe Mühe, die Entscheidung zu akzeptieren.
- Ich weiß nicht, was ich tun soll.

2.3 Manipulationsüberprüfung:

Zur Manipulationsüberprüfung wurden ebenfalls Items formuliert und am Ende des Fragebogens erhoben:

"Wahrscheinlichkeit einer Verbesserung":

Um zu überprüfen, ob die Wahrscheinlichkeit einer positiven Veränderung auch tatsächlich als gering eingestuft wird, wurde folgendes Statement formuliert:

"Ich glaube, daß ich die Situation nicht mehr verändern kann".

"referent outcomes":

Um zu überprüfen, ob die Versuchspersonen unsere Manipulation der "high referent outcomes" auch wahrgenommen haben, wurde das folgende Statement in den Fragebogen aufgenommen:

"Ich bin überzeugt, daß ich prinzipiell in der Lage gewesen wäre, diese Klausur zu bestehen".

Die unabhängige Variable "Rechtfertigung":

Durch das Statement "Ich fühle mich gerecht behandelt" soll überprüft werden, inwieweit die Versuchspersonen die Manipulation der Rechtfertigung wahrnehmen. In der Bedingung "überzeugende Rechtfertigung" wird erwartet, daß sie sich gerechter behandelt fühlen als in der Bedingung "geringe Rechtfertigung".

Die abhängigen Variablen "Ärger" und "Unzufriedenheit":

Um die Konstruktvalidität der Ärger- bzw. Unzufriedenheitsskalen beurteilen zu können, wurden folgende zwei Kontrollitems formuliert:

"Ich bin unzufrieden".

"Ich bin ärgerlich".

Empathie und externe Validität:

Über die erwähnten Manipulationstests hinaus wurde das Maß an Empathie für Peter sowie die Übertragbarkeit des Beispiels auf Alltagssituationen erhoben:

"Es ist mir leicht gefallen, mich in Peter einzufühlen".

"Ich könnte mir ähnliche Situationen in meinem Studienalltag auch vorstellen".

Für alle Items des Fragebogens wurde eine sechsstufige Likert-Skala, die jeweils das Ausmaß der Zustimmung erfassen sollte, zur Beurteilung gegeben. Dem Problem möglicher Zustimmungstendenzen seitens der Befragten wurde mit Hilfe von konstruierten positiv und negativ gepolten Items begegnet. Die Anordnung der einzelnen Items erfolgte per Zufallsauswahl.

3. Ergebnisse

3.1 Versuchspersonen

Es wurden 60 Versuchspersonen, davon 30 Männer und 30 Frauen befragt. Die befragten Personen waren Studenten verschiedener Fachrichtungen der Universität Bielefeld. Die Studienfächer wurden den Kategorien "Naturwissenschaften" (z. B. Mathematik), "Gesellschaftswissenschaften" (z. B. Lehramtsstudenten), "Jura" und "Wirtschaftswissenschaften" zugeordnet. Die Versuchspersonen waren durchschnittlich 23,6 Jahre alt und studierten im 1. - 23. Fachsemester. Keine dieser angeführten persönlichen Merkmale - Geschlecht, Alter, Studienfachrichtung und Semesterzahl - hatte einen Einfluß auf die Manipulationsüberprüfung oder die von uns gebildeten Ärger- und Unzufriedenheitsskalen.

3.2 Manipulationsüberprüfung

Die Manipulationsüberprüfung wurden auf Skalen mit den Antwortkategorien 1 - 6 erfaßt, wobei 6 bedeutet, daß die Situation in der durch die jeweilige Vorgabe vorgesehenen Weise interpretiert wurde.

Die Mittelwerte und Standardabweichungen der Items zur Manipulationsüberprüfung lauten:

"Ich glaube, daß ich die Situation nicht mehr verändern kann."

("likelihood of amelioration")

M=3.3 s=1.6

"Ich fühle mich gerecht behandelt"

("justification")

M=5.0 s=1.2

"Ich bin überzeugt, daß ich prinzipiell in der Lage gewesen wäre, diese Klausur zu bestehen."
("referent outcome") M=5.3 s=0.9

"Es ist mir leicht gefallen, mich in Peter einzufühlen." M=4.4 s=1.4

"Ich könnte mir ähnliche Situationen in meinem Studienalltag auch vorstellen." M=4.3 s=1.5

Die Manipulationen im Sinne der Theorie Folgers waren somit alle relativ "erfolgreich", lediglich für die "Verbesserungswahrscheinlichkeit" fällt der Mittelwert niedriger aus. Das bedeutet also, daß die Versuchspersonen die Möglichkeit, die Situation noch verbessern zu können, nicht ganz ausschlossen. Eine mögliche Erklärung für diesen Umstand ist die Tatsache, daß es im universitären Kontext unwahrscheinlich ist, daß eine Prüfung nicht wiederholt werden kann. Unsere Vorgabe "die Prüfung darf laut Prüfungsordnung nicht wiederholt werden" war für die Probanden nicht immer nachvollziehbar. Dies beeinträchtigte vermutlich die Wirksamkeit dieser Manipulation im Vergleich zu den anderen. Dennoch liegen alle Mittelwerte im Bereich des Skalenmittelpunkts oder über dem Skalenmittelpunkt. Es kann somit davon ausgegangen werden, daß die Versuchspersonen die vorgegebene Situation in der von uns beabsichtigten Weise interpretierten:

High referent outcome: Die Versuchspersonen waren überzeugt, daß sie die Klausur (vorgegebenes Setting) prinzipiell auch hätten bestehen können.

Low likelihood of amelioration: Die Versuchspersonen glaubten, die Situation (nicht bestandene Klausur) nur noch wenig verändern zu können.

High/Low Justification: Je nach Versuchsbedingung fühlten sich die Versuchspersonen entsprechend der von uns vorgegebenen Manipulation (Schrift unleserlich bzw. Thema nicht angemessen bearbeitet) ungerecht bzw. gerecht behandelt.

Die übrigen beiden Manipulationsüberprüfungen fielen ebenfalls zufriedenstellend aus. Es war den Versuchspersonen möglich, sich in die Person "Peter" einzufühlen, und sie waren mit ähnlichen Situationen in ihrem eigenen Studienalltag vertraut. Die Tatsache, daß lediglich ein männlicher Protagonist (Peter) in der Rahmengeschichte vorkam, bewirkte auch für die weiblichen Versuchsteilnehmerinnen keine Schwierigkeit, die Situation dennoch aus Peters Perspektive zu beurteilen. Die Mittelwerte für das entsprechende Item: "Es ist mir leicht gefallen, mich in Peter einzufühlen" betragen M=4,3 für Männer und M=4,4 für Frauen. Die Differenz ist nicht signifikant.

3.3 Skalenbildung

Die Bildung der von uns geplanten Skalen zur Messung von Ärger und Unzufriedenheit geschah empirisch. Über alle 20 Ärger- und Unzufriedenheitsitems wurde eine Faktorenanalyse gerechnet. Hierbei sollten sich die Items zu zwei Gruppen clustern, die nur wenig miteinander korrelieren. Aus diesen beiden Gruppen würden dann die Skalen gebildet. Die Datenlage und der Eigenwertverlauf legen eine Extraktion von einem, zwei oder drei Faktoren nahe:

Faktor	Eigenwert	% Varianz	kum. % Varianz
1	5.290	26.4	26.4
2	2.818	14.1	40.5

Aus unseren theoretischen Überlegungen heraus - genau zwei Skalen zu bilden (Ärger und Unzufriedenheit) - entschieden wir, zwei Faktoren zu extrahieren. Das Ladungsmuster der Items auf den beiden Faktoren sah neu wie folgt aus:

	Faktor 1	Faktor 2	
Item 1	.558	.052	'... Lust, ... zu rächen ...'
Item 6	.770	.413	'... empört ...'
Item 7	.307	.443	'... <i>abreagieren</i> ...'
Item 8	.787	.062	'... stinksauer ...'
Item 9	.557	-.230	'... Fachschaft mobilisieren ...'
Item 10	.717	-.123	'... wütend ...'
Item 13	.719	.196	'... schimpfe auf Professor ...'
Item 15	.537	.111	'... fordere Zweitgutachten ...'
Item 18	.778	-.028	'... Begründung ... unverschämt'
Item 25	.212	.185	'... <i>knalle Dokument vor die Füße</i> '
Item 3	.080	.680	'... Zeit, ...mich zu fangen'
Item 4	.181	.707	'... bestürzt ...'
Item 11	-.203	.396	'... <i>enttäuscht</i> ...'
Item 14	.232	.585	'... Situation irritiert mich ...'
Item 17	-.085	-.212	'... <i>lenke mich ab</i> ...'
Item 19	.273	.094	'... <i>Situation unbefriedigend</i> ...'
Item 20	.203	.710	'... Einfluß auf Wohlbefinden ...'
Item 21	-.084	.646	'... betroffen ...'
Item 22	.643	.481	'... <i>Mühe, Entscheidung akzeptieren</i> '
Item 24	-.254	.519	'... weiß nicht, was ... tun ...'

Entsprechend der Faktorenanalyse wurden zwei Skalen gebildet, die "Ärger" bzw. "Unzufriedenheit" repräsentierten. Wir wählten aus den Items diejenigen aus, die hohe Ladungen auf einen Faktor, d. h., eine Ladungshöhe von mindestens 0.50 aufwiesen und gleichzeitig gut zwischen den Faktoren differenzierten - die Differenz der Ladungshöhen sollte größer als 0.35 sein. Folgende Items wurden aufgrund mindestens eines dieser Kriterien ausgeschlossen: Item Nr. 11, 17, 19 und 22 (Unzufriedenheit) sowie Item Nr. 7 und 25 (Ärger).

Tabelle 2 zeigt die Korrelationen der "endgültigen" Skalen mit den Items, die direkt nach Ärger und Unzufriedenheit fragten (Item Nr. 16 und 12):

Tabelle 2: Korrelationen zwischen den "Ärger"-/"Unzufriedenheits"-Skalen und den "Ärger"-/"Unzufriedenheits"-Items

	Ärgerskala	Unzufriedenheitsskala
Item 16 "Ich bin ärgerlich"	.463**	.217
Item 12 "Ich bin unzufrieden"	.100	.374*

* p < .01 **p < .001

Die Tabelle zeigt, daß die Skala "Ärger" mit dem Item Nr. 16 "Ich bin ärgerlich" stärker korreliert als mit dem Item "Ich bin unzufrieden". Die Korrelation zwischen der Skala für "Unzufriedenheit" und dem Item Nr. 12 "Ich bin unzufrieden" ist ebenfalls größer als mit dem Item "ich bin ärgerlich". Das bedeutet, daß ein hoher positiver Zusammenhang besteht zwischen den von uns gebildeten Skalen, die verschiedene Aussagen zu einem "Ärger-" bzw. "Unzufriedenheits-" Wert zusammenfassen, und dem Verständnis der beiden Konstrukte, wie es im alltäglichen Sprachgebrauch vorherrscht. Die Korrelationen beider Items mit der jeweils anderen Skala fallen sichtlich

geringer aus. Dies spricht dafür, daß eine Differenzierung von Ärger und Unzufriedenheit auch von den Versuchsteilnehmern vollzogen worden ist. Man kann also davon ausgehen, daß zwei zuverlässige Skalen gebildet wurden, die zwei voneinander unabhängige emotionale Zustände erfassen. Die Interpretation dieser empirisch gebildeten Variablen deckt sich ebenfalls mit dem Verständnis der Versuchspersonen. Die Skalen eignen sich daher als Grundlage für die weitere Untersuchung.

3.4 Prüfung der Hypothesen

Unsere Hypothesen lauteten kurz gefaßt:

H 1: Die Versuchspersonen unter der Bedingung "geringe Rechtfertigung" ärgern sich signifikant stärker als die Versuchspersonen unter der Bedingung "überzeugende Rechtfertigung".

H 2: Die beiden Gruppen unterscheiden sich nicht signifikant in bezug auf Unzufriedenheit.

Da für alle Versuchspersonen die Bedingungen "referent outcome" und "likelihood of amelioration" konstant waren - Versagen in einer wichtigen Prüfung und die Überzeugung, daß ein Bestehen der Prüfung gut möglich gewesen wäre, sowie der Glaube, nichts an der Situation ändern zu können (keine Wiederholung möglich) - sollte sich in der abhängigen Variable "Unzufriedenheit" kein Unterschied zwischen den experimentellen Gruppen ergeben (Hypothese 2).

Die Variable "Ärger" ist hingegen abhängig von dem Gefühl, zusätzlich zu den o. g. Bedingungen auch noch ungerecht behandelt worden zu sein. Somit sollte der entsprechende Wert unter der Bedingung "geringe Rechtfertigung" hoch ausfallen (Hypothese 1).

Die folgende Abbildung zeigt die Höhe der Mittelwerte für "Ärger" und "Unzufriedenheit" unter den Bedingungen "geringer versus überzeugender Rechtfertigungen":

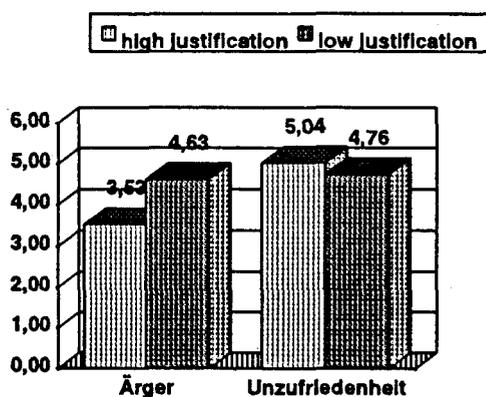


Abb. 1: Höhe der Mittelwerte für Ärger bzw. Unzufriedenheit in den experimentellen Gruppen

Zu Hypothese 1:

Der Mittelwert für Ärger beträgt in der Gruppe "geringe Rechtfertigung" 4.63. Er liegt damit über dem Skalenmittelpunkt von 3.5; die Versuchspersonen in dieser Gruppe waren also "sehr ärgerlich".

Der Mittelwert der Gruppe "überzeugende Rechtfertigung" beträgt 3.53. Dieser Wert liegt knapp um den Skalenmittelpunkt, auch die Gruppe in der Bedingung "überzeugende Rechtfertigung" war also etwas "ärgerlich" - zwischen "eher nicht ärgerlich" und "ärgerlich". Der Mittelwertunterschied zwischen den beiden experimentellen Gruppen (= 1.10) wurde mittels t-Test für unabhängige Stichproben erhoben. Er ist signifikant auf dem 1%-Niveau ($t = -4,23$). Die Hypothese 1 wird somit unterstützt.

Zu Hypothese 2:

Auf der Unzufriedenheitsskala erreichte die Gruppe "geringe Rechtfertigung" einen Mittelwert von 4.76. Diese Personen waren also "sehr unzufrieden". Der Wert für Unzufriedenheit liegt sogar noch über dem für Ärger (4,63), allerdings ist, wie der t-Test zeigt, dieser Unterschied nicht signifikant ($t = -.87$). Der Mittelwert für die Gruppe "überzeugende Rechtfertigung" beträgt 5.04. In dieser Gruppe ist die Unzufriedenheit also extrem hoch. Der Wert für Unzufriedenheit liegt deutlich über dem für Ärger. Dieser Unterschied ($t = -7,03$) ist signifikant auf dem .1%-Niveau. Der Mittelwertunterschied zwischen den beiden experimentellen Gruppen von 0.28 ist für Unzufriedenheit nicht signifikant ($t = 1,53$; $p < .131$). Hypothese 2 wird ebenfalls unterstützt.

Beide Versuchspersonengruppen erfuhren in unserer hypothetischen Situation ein negatives Ergebnis, an dem sie nichts mehr verändern konnten. Jedoch hatte nur die eine Gruppe (geringe Rechtfertigung) das Gefühl, bei dieser Prozedur ungerecht behandelt worden zu sein. Während die Gruppe, die eine "überzeugende Rechtfertigung" erhalten hatte, durch ihr schlechtes Ergebnis zwar unzufrieden gestimmt war, aber nicht ärgerlich wurde, zeigte die Gruppe mit einer geringen Rechtfertigung, da sie diese Behandlung als unfair empfand, ein deutlich höheres Maß an Ärger.

4. Diskussion

Die Ergebnisse von Folger et al. (1983) konnten im Rahmen dieser Replikationsstudie bestätigt werden. Unter den Bedingungen eines als unfair empfundenen Verfahrens, in der bessere Alternativen zur entstandenen Situation leicht denkbar sind (high referent outcomes), in der aber keine Chance auf eine Verbesserung wahrgenommen wird, entscheidet die Möglichkeit der Rechtfertigung dieses unfairen Verfahrens darüber, ob man als Folge Unzufriedenheit oder Ärger empfindet. In diesem Kontext ist es deshalb sinnvoll, zwischen Ärger und Unzufriedenheit als zwei unterschiedlichen emotionalen Reaktionen zu unterscheiden. Ein vergleichsweise negatives Ergebnis in einem Verteilungsprozeß zu erzielen, erzeugt Unzufriedenheit. Die Versuchspersonen waren "betroffen", "bestürzt" und in ihrem Wohlbefinden beeinträchtigt. Sich erst fangen zu müssen und nicht zu wissen, was man tun soll, zeigt deutlich die Passivität, die mit dieser Emotion einhergeht. Die Irritation über das unerwartet schlechte Prüfungsergebnis wirkt lähmend, insbesondere wenn es das Resultat eines gerechtfertigten Verfahrens ist (high justification). Diejenigen Versuchspersonen, die den Eindruck hatten, daß der Verteilungsprozeß ungerecht verlief, reagierten "wütend" und "empört". Sie würden "auf den Professor schimpfen" und zeigten insgesamt aktivere Verhaltensabsichten. Dieser Ärger war in der Experimentalbedingung "low justification" genauso ausgeprägt wie die Unzufriedenheit.

Die Bestätigung beider Hypothesen sowie der signifikante Unterschied zwischen Unzufriedenheit und Ärger in der "high justification"-Gruppe zeigen, daß Menschen je nach situativen Bedingungen auf der einen Seite ärgerlich, auf der anderen jedoch "nur" unzufrieden reagieren. Dieses Ergebnis bezieht sich wie auch das originale Experiment von Folger et al. (1983) zwar lediglich auf einen Aspekt der "Referent Cognition"-Theorie (vgl. Folger, 1986), dieser gewinnt jedoch an Bedeutung, wenn man ihn im Rahmen der Forschung zur Relativen Deprivation betrachtet. Folger & Martin (1984 - zitiert aus Folger, 1986) replizierten dieses Ergebnis zum Beispiel lediglich für die individuelle Vergleichsebene. Ärger trat nur dann als Folge der beschriebenen Bedingungen auf, wenn eine individuelle Benachteiligung (egoistic relative deprivation) empfunden wurde. Bei Benachteiligung der gesamten Gruppe (fraternalistic relative deprivation) ergab sich lediglich ein Haupteffekt für den Faktor "Rechtfertigung".

Weil somit eine Unterscheidung zwischen Unzufriedenheit und Ärger von Interesse ist, ist die Bildung von zwei verschiedenen Skalen zu ihrer Messung notwendig. Die in dieser Studie vorgestellten Skalen können dabei als ein erster Versuch in diese Richtung gesehen werden, sind aber sicherlich noch verbesserungswürdig.

Sinnvoll erscheint es außerdem, die verschiedenen Emotionen in einem 2x2x2 faktoriellen Versuchsplan mit den drei Folgerschen Faktoren "justification", "referent outcomes" und "likelihood of amelioration" zu untersuchen. Es wäre interessant zu erfahren, welche Auswirkungen es hätte, wenn sowohl hohe als auch niedrige "referent outcomes" erzielt würden. Wie wirkt sich ein ungerechter Verteilungsprozeß auf die Emotionen der Beteiligten aus, wenn sie vergleichsweise gute Ergebnisse dabei erzielen? Und auf welche Weise wirkt sich der Glaube, die Situation verändern zu können oder beim nächsten mal besser abzuschneiden, aus? Dies alles sind Fragen, die im Rahmen unserer Untersuchung noch nicht beantwortet werden konnten.

Schließlich wäre es auch interessant, Ärger bzw. Unzufriedenheit als unabhängige Variablen zu betrachten und ihre Auswirkungen auf das Verhalten im individuellen wie auch im Gruppen-Kontext zu untersuchen.

5. Literatur:

- Crosby, F. (1976): A model of egoistical relative deprivation. *Psychological Review*, 83, 85-113.
- Davies, R. C. (1962): Toward a theory of revolution. *American Sociological Review*, 27, 5-19.
- Folger, R.; Rosenfield, D. & Robinson, T. (1983): Relative deprivation and procedural justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 268-273.
- Folger, R. (1986): A referent cognitions theory of relative deprivation. In: J. M. Olson, C. P. Herman & M. P. Zanna (Eds.), *Relative deprivation and social comparison - The Ontario Symposium Vol.4*
- Gurr, T. R. (1970): *Why men rebell*. Princeton: Princeton University Press.
- Stouffer, S. A.; Suchman, E. A.; DeVinney, L. C., Star, S. & Williams, R. M. (1949): *The American Soldier: Vol 1. Adjustment during army life*. Princeton: Princeton University Press.

Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld
(pro Heft DM 2,50)

- Nr.152 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: IV. Empirisch-psychologische Befunde (5/90)
- Nr.153 M.Koller: Sozialpsychologie des Vertrauens. Ein Überblick über theoretische Ansätze (7/90)
- Nr.154 R.Mielke: Eine Untersuchung zu umwelt- und gesundheitsschonenden Einstellungen und Verhaltensweisen (9/90)
- Nr.155 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: V. Selbst-Wirksamkeits-Erwartung der Selbstpräsentation (11/90)
- Nr.156 R.Mielke: Differentielle Psychologie des Vertrauens (1/91)
- Nr.157 B.Simon, C.Massau: Soziale Identifikation, Ingroup-Favorisierung und Selbst-Stereotypisierung: Der Fall Oskar Lafontaine und die Saarländer (3/91)
- Nr.158 B.Leuschner: Der Einfluß von Gruppensymbolen und Symbolverletzung auf das Verhalten gegenüber einer Outgroup (6/91)
- Nr.159 D.Kammer, J.Sander & M.Arnold: Dyadic interaction with partner and alleged stranger in an experimental game: Depressed, mixed, and nondepressed dyads (9/91)
- Nr.160 R.Niketta, B.Schröder: Das eigene Aussehen als Anker für die Beurteilung anderer Personen: Welche Rolle spielt hierbei die öffentliche Selbstaufmerksamkeit? (12/91)
- Nr.161 H.D.Mummendey: Zur Psychologie des kreativen Schreibens: Eine Literaturübersicht (2/92)
- Nr.162 R.Mielke: Einstellungsverfügbarkeit und Verhaltenswirksamkeit: I. Theorie (5/92)
- Nr.163 H.D.Mummendey: Eine Skala zum deutschen Nationalstolz (8/92)
- Nr.164 R.Mielke: Wertvorstellungen männlicher und weiblicher jugendlicher Sportler (11/92)
- Nr.165 R.Mielke, S.Eifler: Stereotype über Ost- und Westdeutsche in Ost und West: Wer hat die höhere Mauer im Kopf? (2/93)
- Nr.166 H.D.Mummendey, S.Eifler: Adressatenspezifische Selbstdarstellung: anonym, öffentlich, in der Gruppe (5/93)
- Nr.167 H.D.Mummendey, S.Eifler: Eine neue Skala zur Messung Sozialer Erwünschtheit (8/93)
- Nr.168 R.Mielke: A study of values emerging in soccer and tennis playing (11/93)
- Nr.169 R.Niketta, E.Volke: Lebensstile von Rockmusikern (2/94)
- Nr.170 H.D.Mummendey, S.Eifler: Ein Fragebogen zur Erfassung "positiver" Selbstdarstellung (Impression-Management-Skala) (5/94)
- Nr.171 J.Doll, R.Mielke & M.Mentz: Formen und Veränderungen wechselseitiger ost-westdeutscher Stereotypisierungen zwischen 1990 und 1992 (8/94)
- Nr.172 H.D.Mummendey: Differentielle Psychologie der Selbstdarstellung (11/94)
- Nr.173 R.Mielke: Der Bildungsgrad und die Einstellung gegenüber Ausländern (2/95)
- Nr.174 S.Bahlke, R.Mielke: Struktur und Präferenzen fundamentaler Werte bei jungen Sportlern und nicht sporttreibenden Jugendlichen (5/95)
- Nr.175 R.Mielke, H.D.Mummendey: Wenn Normen zu sehr wirken - Ausländerfeindlichkeit, Bildungsgrad und soziale Erwünschtheit (8/95)
- Nr.176 B.Leuschner, P.Bensch, J.Krüger, G.Schneider & K.Ziebell: Der Einfluß von Rechtfertigung auf Ärger und Unzufriedenheit von Studenten - Eine Replikation des Experiments von Folger, Rosenfield & Robinson (1983) (11/95)