

## **BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE**

Psychologische Forschungsberichte,  
herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,  
Universität Bielefeld

Nr. 149

(November 1989)

Rosemarie Mielke:

**Ein Fragebogen zur Wirksamkeit  
der Selbstdarstellung in sozialen  
Situationen (SWSD)**

### Zusammenfassung:

Es wird über die Konstruktion eines Meßinstruments zur Erfassung der subjektiven Erwartung der Wirksamkeit (self-efficacy) des eigenen Selbstdarstellungsverhaltens berichtet. Die dreifaktorielle Struktur des SWSD-Fragebogens wird beschrieben, und es werden erste Validierungsuntersuchungen besprochen.

(Die vorliegende Untersuchung wurde durch Mittel der Deutschen Forschungsgemeinschaft – Mu597/3–2 – gefördert. An ihr wirkten Andrea Evers, Reinhold Kilian, Hans Dieter Mummendey und Ulrich Simon mit.)

## Vorüberlegungen

Ausgangspunkt der Fragebogenentwicklung ist die Überlegung, daß sich Personen darin unterscheiden, wie effektiv sie sich entsprechend ihren Wünschen in sozialen Situationen darstellen können. Die Erfassung dieses Unterscheidungsmerkmals mit Hilfe eines Fragebogens führt bei strikter Anwendung des Kriteriums größtmöglicher Verhaltensnähe für die Formulierung der Items zu dem von Bandura (1977) entwickelten Konzept der *Selbst–Wirksamkeits–Erwartung*. Die subjektive Wahrscheinlichkeit der Wirksamkeit des eigenen Verhaltens ist, wie sich in vielen Untersuchungen im Anschluß an Bandura gezeigt hat, ein guter Prädiktor für nachfolgendes Verhalten. Man kann daher annehmen, daß die Erfassung eines Persönlichkeitsmerkmals als *Selbst–Wirksamkeits–Erwartung* zu einem validen und ökonomischen Meßinstrument für die Vorhersage von Verhaltensunterschieden führt. Wir gehen davon aus, daß sich Personen entsprechend ihren Selbstdarstellungsfähigkeiten auch in ihrer Einschätzung, sich in Übereinstimmung mit ihren Darstellungswünschen verhalten zu können, unterscheiden.

Die Theorie der *Selbst–Wirksamkeits–Erwartung* ist mittlerweile in einer Vielzahl von Bereichen erfolgreich angewendet worden. Bandura (1986) führt u.a. folgende Untersuchungsgebiete an: psychosoziale Störungen, emotionale Reaktionen auf stress und Angst, kognitive Entwicklung, Leistungsstreben, Berufswahl und Karriere, athletische Kraftakte. Die Operationalisierung von *Selbst–Wirksamkeits–Erwartungen* erfolgt in der Regel durch Ratingskalen, die sich auf eine Hierarchie von Verhaltensschritten beziehen. Beurteilt wird die Ausführbarkeit der einzelnen Verhaltensschritte (magnitude), die Sicherheit dieser Beurteilung (strength) und die Ausführbarkeit in anderen Situationen (generality).

Bislang sind erst einige wenige Skalen zur Erfassung von *Selbst–Wirksamkeits–Erwartungen* entwickelt worden, die sich auf ganze Verhaltensbereiche beziehen und unabhängig von einer konkret vorgebenen Situation eine Einschätzung der *Selbst–Wirksamkeit* erfassen (wie z.B. im Bereich sportlichen Verhaltens von Ryckman, Robbins, Thornton & Cantrell 1982 oder im Bereich politischen Verhaltens von Marsh 1977). Sherer, Maddux, Mercandante, Prentice–Dunn, Jacobs & Rogers (1982) versuchten noch einen Schritt weiter zu gehen und *Selbst–Wirksamkeits–Erwartungen* ganz allgemeiner Art zu erfassen. Das Ergebnis einer Faktorenanalyse ihrer Items ließ sie zu dem Schluß kommen, daß sowohl generalisierte *Selbst–*

Wirksamkeit (17 Items, interne Konsistenz von .86) als auch soziale Selbst-Wirksamkeit (6 Items, interne Konsistenz .71) in den Items repräsentiert waren. Ebenfalls für den Bereich sozialen Verhaltens haben Moe & Zeiss (1982) ein Verfahren vorgestellt, mit dem in Anlehnung an die situationsbezogene Operationalisierung von Bandura (1977) die Möglichkeit der Realisierung sozialer Fähigkeiten in einer detailliert geschilderten sozialen Situation und die Sicherheit dieser Angabe beurteilt wird. Ähnlich versuchen Maddux, Norton & Leary (1988) Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen in bezug auf Selbstdarstellungsverhalten mit Hilfe von fünf sog. "Szenarien" und jeweils zwei dazugehörigen Ratings zur subjektiven Wahrnehmung des eigenen Umgangs mit den geschilderten Situationen zu erfassen. Sie unterscheiden Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen, Ergebnis-Erwartungen und Ergebniswert und operationalisieren die Kognitionen über die drei Bestandteile einer kompletten Verhaltenskontingenz unabhängig voneinander.

Die aus der Theorie der Selbst-Wirksamkeits-Erwartung bekannte Unterscheidung von (Verhaltens-)Ergebnis-Erwartung und Selbst-Wirksamkeits-Erwartung i.e.S. (oder manchmal auch "Situations-Verhaltens-Erwartung" genannt) stellt sich für Maddux et al. (1988) so dar, daß für die Einschätzung der Wirksamkeit der Selbstdarstellung einerseits die Frage "Welche Verhaltensweisen führen zu meinen sozialen Zielen in dieser Situation?" (Ergebnis-Erwartung) und andererseits die Frage "Bin ich in der Lage das zu tun, was getan werden muß, um meine Ziele zu erreichen?" (Selbst-Wirksamkeits-Erwartung) relevant ist. Nach Maddux et al. (1988) sind beide Arten von Erwartung bei der Erfassung der Einschätzung der Wirksamkeit der Selbstdarstellung wechselseitig miteinander verbunden. Vielfach wird eine solche Verwobenheit der beiden unterschiedlichen Erwartungsarten in Meßinstrumenten zur Selbst-Wirksamkeit allerdings deutlich als Mangel indiziert (z.B. Krampen, 1987). Richtig ist, daß Ergebnis-Erwartungen zwar eine Voraussetzung für Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen sind, d.h. bezogen auf die Selbstdarstellung sollte man wissen, welche Verhaltensweisen geeignet sind, einen bestimmten Eindruck zu hinterlassen; andererseits umfaßt die Frage nach den Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen diejenige nach den geeigneten Verhaltensweisen, da nach der Einschätzung der Ausführungsmöglichkeit solcher Verhaltensweisen gefragt wird. Insofern ist die ausschließliche Erfassung von Verhaltens-Ergebnis-Erwartungen nicht ausreichend für eine Selbst-Wirksamkeits-Skala, die gelegentliche Formulierung solcher Erwartungen der Erfassung von Selbst-Wirksamkeits-Erwartungen aber nicht hinderlich.

Der Effekt der Selbstdarstellung kann entweder darin bestehen, ein bestimmtes Image der eigenen Person zu präsentieren oder bei seinem Gegenüber einen bestimmten Eindruck zu hinterlassen oder auch sein Gegenüber zu einer bestimmten Reaktion zu veranlassen. Die Selbstdarstellung in sozialen Situationen kann zu jedem einzelnen dieser Effekte oder auch zur kombinierten Wirkung der Einzeleffekte führen.

Dabei interessiert zunächst nicht, ob solche Effekte absichtlich oder unabsichtlich herbeigeführt werden. Das Ausmaß der bewußten Steuerung der Selbstdarstellung ist von Person zu Person und auch von Situation zu Situation (in vertrauten Situationen kann es z.B. stärker sein) sehr unterschiedlich, und sich Klarheit darüber zu verschaffen, wird möglicherweise erst durch die Befragung provoziert.

Mit dem vorliegenden Fragebogen soll der Versuch gemacht werden, Selbst–Wirksamkeits–Erwartungen, die sich auf einen bestimmten Verhaltensbereich – den der Selbstdarstellung – beziehen, zu erfassen. Im deutschsprachigen Bereich gibt es nach unserer Kenntnis bislang lediglich die Fragebögen von Schwarzer (1986) zur Erfassung allgemeiner, schulspezifischer und studiumspezifischer Selbst–Wirksamkeit, sowie die Selbstwirksamkeitsskala (SWS) von Klauer & Philipp (1988). Die Erfassung allgemeiner Selbst–Wirksamkeit läuft u.E. sehr leicht Gefahr von der Operationalisierung eines allgemeinen Fähigkeitskonzepts nicht deutlich abgegrenzt werden zu können, da es immer schwierig ist, operative Fähigkeiten, d.h. die Fähigkeiten zur Umsetzung eigener Kompetenzen abgehoben von konkreten Situationen und Verhaltensbereichen zu formulieren. Daher plädieren wir dafür, die Erfassung von Selbst–Wirksamkeits–Erwartungen zumindest auf abgegrenzte Verhaltensbereiche zu beziehen und bei der Itemformulierung möglichst konkrete Situationen zu schildern, wenn es sich schon nicht vermeiden läßt, Selbst–Wirksamkeits–Erwartungen auf der allgemeinen Fragebogenebene zu erfassen.

### **Kriterien der Itemformulierung**

Neben den bekannten Kriterien für die Formulierung von Fragebogen–Items wie Eindeutigkeit, Kürze, Vermeidung von doppelter Verneinung etc. wurde für diesen Fragebogen auf die folgenden Punkte in besonderem Maße geachtet:

- In den Items sollen jeweils spezielle Situationen angesprochen werden, die über möglichst viele Bereiche (*beruflich–universitär, persönlich–privat, öffentlich*) streuen.

- Es sollen nach Möglichkeit Aussagen vermieden werden, in denen absichtliche Täuschung und direkte Verstellung zum Ausdruck kommen. Dadurch werden zwangsläufig solche Situationen angesprochen, in denen ein gewisses Ausmaß an Kontrolle der eigenen Selbstdarstellung sozial angemessen und akzeptabel ist.
- Jedes Item soll in bezug auf das Ausmaß der Wirksamkeit der Selbstdarstellung auf einer 4–Punkte–Skala von –2 bis +2 eingeschätzt werden, um zu gewährleisten, daß eine gewisse Breite von "Item–Schwierigkeiten" und eine Ausgewogenheit von positiven und negativen Formulierungen in den Items repräsentiert ist.

Die Items wurden von einem Team von vier Personen nach den genannten Kriterien formuliert. Es wurden insgesamt 43 Items für die empirische Überprüfung des Fragebogens ausgewählt.

### **Empirische Überprüfung des Fragebogens**

Den Items des Fragebogens wurden vier Eisbrecher–Items vorangestellt und er wurde insgesamt  $n=102$  männlichen Vpn zur Beantwortung (stimmt/ stimmt nicht) vorgelegt.

Die *Reliabilität* des Fragebogens mit sämtlichen 43 Items lag mit .79 (Kuder Richardson 20) bereits recht hoch. Die Trennschärfeanalyse (vgl. *Tab.1*) ergab für sechs Items Koeffizienten um .10. Diese Items wurden daraufhin eliminiert. Es handelte sich um die folgenden Aussagen:

- (42) "Ich weiß sehr wohl mich abweisend und hochnäsiger zu geben, um jemanden loszuwerden."
- (43) "Manchmal falle ich gegen meinen Willen in der Öffentlichkeit auf."
- (44) "In Situationen, die dies erfordern, bewahre ich äußerlich die Ruhe, auch wenn ich vor Wut schreien möchte."
- (45) "Es gelingt mir einfach nicht, gute Miene zum bösen Spiel zu machen."
- (46) "Es fällt mir schwer, die Rolle des Gekränkten lange durchzuhalten."
- (47) "Im Wartezimmer des Zahnarztes kann ich meine ängstliche Aufregung leicht durch eine betont entspannte Haltung überspielen."

Die Reliabilität dieser um sechs Items verkürzten Fragebogenversion wurde dadurch leicht erhöht (.82) (vgl. *Tab.2*).

**Tabelle 1: Mittelwert, Schwierigkeit und Trennschärfe aller Items der ursprünglichen Version (für die endgültige Version fallen außer den letzten sechs Items Nr.42 bis Nr.47 noch die Items Nr.5, Nr.9, Nr.23 und Nr.41 weg)**

	Mittelwert (Streuung)	Schwierigkeits- index	Trennschärfe- koeffizient
5	.78 (.42)	22.5	.16
6	.47 (.50)	52.9	.34
7	.68 (.47)	32.4	.32
8	.41 (.50)	58.8	.25
9	.83 (.38)	16.7	.21
10	.71 (.45)	28.4	.23
11	.41 (.50)	54.4	.24
12	.83 (.38)	16.7	.30
13	.67 (.47)	33.3	.14
14	.53 (.50)	47.1	.27
15	.54 (.50)	46.1	.40
16	.63 (.49)	37.3	.29
17	.69 (.47)	31.4	.44
18	.85 (.36)	14.7	.26
19	.63 (.49)	37.3	.32
20	.54 (.50)	46.1	.27
21	.80 (.40)	19.6	.27
22	.45 (.50)	54.9	.48
23	.40 (.49)	59.8	.17
24	.80 (.40)	20.6	.29
25	.74 (.44)	26.5	.53
26	.35 (.48)	64.7	.37
27	.66 (.48)	34.3	.40
28	.12 (.32)	88.2	.17
29	.56 (.50)	44.1	.24
30	.67 (.47)	31.4	.38
31	.80 (.40)	19.6	.28
32	.91 (.29)	8.8	.29
33	.78 (.41)	21.6	.25
34	.60 (.49)	39.2	.30
35	.80 (.40)	19.6	.20
36	.30 (.46)	70.6	.22
37	.68 (.47)	32.4	.41
38	.59 (.50)	41.2	.30
39	.42 (.50)	57.8	.42
40	.52 (.50)	48.0	.35
41	.55 (.50)	45.1	.20
42	.65 (.48)	35.3	.07
43	.51 (.50)	49.0	-.05
44	.64 (.48)	36.3	-.07
45	.60 (.49)	40.2	.11
46	.21 (.41)	78.4	-.03
47	.54 (.50)	46.1	.05

**Tabelle 2: Reliabilität der Gesamtskalen und der Subskalen**

Gesamt— skala	Itemzahl	Inter—Item— Korrelation	Kuder— Richardson 20
Ursprüngliche Version	43	.08	.79
Vorläufige Version	37	.11	.82
Endgültige Version	33	.12(.16)	.82(.86)
<b>Subskalen</b>			
Faktor 1	12	.20(.16)	.75(.70)
Faktor 2	10	.22(.28)	.75(.80)
Faktor 3	11	.17(.13)	.70(.61)

(Die Zahlen in Klammern stammen aus einer zweiten Untersuchung, die zu Validierungszwecken durchgeführt wurde.)

Obwohl keine theoretischen Überlegungen zu einer möglichen *Unterstruktur* des Fragebogens bei der Itemsammlung zugrundelagen, wurde mit Hilfe von Faktorenanalysen nach möglichen inneren Differenzierungen des Fragebogens gesucht. Die Varianz der 43 Items wurde durch 14 Faktoren mit Eigenwert größer als 1 zu 70,9% aufgeklärt. Die ersten drei Faktoren hatten Eigenwerte größer als 2; der Verlauf der Eigenwerte zeigte nach diesen drei Faktoren einen leichten Knick. Die drei Faktoren klärten allerdings lediglich 28,0% der Gesamtvarianz. Da die Faktorenanalyse keine eindeutige Lösung nahelegte, wurden mehrere Lösungen zu interpretieren versucht. Es zeigte sich, daß am ehesten die Drei—Faktorenlösung zu einer interpretierbaren Aufteilung der Items führen würde.

33 der 37 Items zeigen nach Varimax—Rotation Faktorladungen größer als .30 auf mindestens einem der drei Faktoren (vgl. Tab.3). Um möglichst eindeutige und voneinander unabhängige *Unterskalen* zu erhalten, wurden die Items jeweils den Faktoren zugeordnet, mit denen sie am höchsten korrelierten. Item Nr.29 korrelierte mit dem ersten und dem dritten Faktor gleichhoch. Aus inhaltlichen Gründen wurde dieses Item dem dritten Faktor zugerechnet.

**Tabelle 3: Rotierte Faktormatrix der Items Nr.1 bis Nr.41**

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
25	.646	-.010	.363
19	<u>.576</u>	.170	-.069
39	<u>.562</u>	.348	-.073
17	<u>.554</u>	.313	.018
8	<u>.550</u>	.123	-.228
21	<u>.513</u>	-.149	.179
37	<u>.457</u>	.071	.250
6	<u>.445</u>	.197	.098
15	<u>.437</u>	.089	.282
35	<u>.427</u>	.043	-.131
24	<u>.365</u>	.088	.138
28	<u>.350</u>	-.078	.120
29	<u>.319</u>	-.173	<u>.305</u>
41	<u>.212</u>	.037	<u>.113</u>
34	.058	<u>.659</u>	-.068
16	-.141	<u>.613</u>	.226
22	.214	<u>.594</u>	.190
40	.036	<u>.521</u>	.294
14	.093	<u>.502</u>	-.015
26	.153	<u>.498</u>	.210
38	.200	<u>.495</u>	-.104
33	.046	<u>.460</u>	.054
11	.224	<u>.457</u>	-.168
31	-.105	<u>.410</u>	.337
27	.093	.219	<u>.598</u>
30	.038	.238	<u>.546</u>
10	-.029	-.076	<u>.538</u>
32	.055	.024	<u>.502</u>
18	.146	-.080	<u>.490</u>
7	.243	.018	<u>.476</u>
20	.073	.108	<u>.440</u>
13	.070	-.198	<u>.437</u>
36	.100	.093	<u>.397</u>
12	.074	.268	<u>.340</u>
5	.004	.158	.276
23	-.007	.171	.206
9	.175	.002	.186

(Die Unterstreichungen indizieren die Zuordnung der Items zu den jeweiligen Faktoren.)

Die drei so gebildeten Unterskalen enthalten 12, 10 und 11 Items und haben interne Konsistenzwerte, die deutlich unterhalb der internen Konsistenz des Gesamtfragebogens, jedoch mit Werten um bzw. deutlich über .70 zufriedenstellend hoch liegen (vgl. Tab.2). Die Interkorrelationen der drei Skalen liegen um .30 und zeigen damit, daß jeweils unterschiedliche Aspekte der Wirksamkeit der Selbstdarstellung erfaßt werden, die sich zu einem homogenen Fragebogen ergänzen.

Die Interpretation der drei Skalen stellte sich als nicht leicht heraus. Es soll an dieser Stelle lediglich über einen vorläufigen Unterscheidungsversuch berichtet werden. Selbstdarstellungsverhalten wird hierbei nach seiner Funktion für die Person unterschieden. Der Inhalt der Items legt nahe, daß sich die Ziele der Selbstdarstellung möglicherweise unterschiedlichen Bereichen zuordnen lassen. Sie können eher aus dem emotionalen oder dem intellektuellen Bereich stammen oder auch sehr konkret materielle Ziele sein.

#### **Faktor 1**

Hier finden sich Items zur Einschätzung der Selbstwirksamkeit, sich *emotionale* Zuwendung (wie z.B. Sympathie, Bewunderung, Interesse) zu verschaffen. Typische Beispiele für diese Skala (vgl. Tab.4) im Sinne dieser Interpretation sind:

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

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

Schwierigkeiten ergeben sich bei Item Nr.25. Es läßt sich wegen seiner sehr allgemein gehaltenen Formulierung im Grunde allen drei Dimensionen gleichermaßen zuordnen. In der Tat korreliert es auch mit dem dritten Faktor in einer Höhe von über .30 (vgl. Tab.3).

#### **Faktor 2**

Im Mittelpunkt dieser Skala stehen Selbstdarstellungen, die auf eine *intellektuelle* Anerkennung durch andere zielen. In den Items werden Situationen angesprochen, die eine Einschätzung der beruflichen bzw. fachlichen Kompetenz der Person und ihrer Klugheit und Bildung erlauben. Typische Items sind:

"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."

Dieser Skala lassen sich alle 10 Items des Faktors 2 problemlos zuordnen.

**Faktor 3**

Inhalt der meisten Items dieses Faktors ist die Wirksamkeit der Präsentation bestimmter Eigenschaften, die für die Erreichung verschiedenster materieller Ziele (z.B. die Erlangung einer Arbeitsstelle oder einer Wohnung) dienlich sein können. Einige der typischen Items beziehen sich auf Vorstellungssituationen im engeren und weiteren Sinne:

”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 Großteil der Items (sechs von zehn) thematisiert keine konkreten Ziele, sondern lediglich die Präsentation von Eigenschaften zur Erreichung möglicher Ziele. Gemeint sind Items wie:

”Ich kann, wenn es darauf ankommt, taktisch klug handeln.”

”Wenn ich mich hart und durchsetzungsfähig zeigen will, ist das selten überzeugend.”

”Bei Auseinandersetzungen kann ich sowohl verbindlich als auch unerbittlich sein.”

Es zeigt sich, daß die Zuordnung von Item Nr.29 zu dieser Skala inhaltlich sinnvoll ist und die interne Konsistenz über das durch die Erhöhung der Itemzahl zu erwartende Ausmaß hinaus verbessert (während die interne Konsistenz der ersten Skala durch Weglassen dieses Items nicht beeinflusst wird).



Die Reduzierung des Gesamtfragebogens um die übrigbleibenden vier Items (Nr.5, Nr.9, Nr.23, Nr.41), die sich den drei Unterskalen nicht zuordnen lassen, führt trotz der Verringerung der Gesamtzahl der Items von 37 auf 33 nicht zu einer Verminderung der internen Konsistenz von .82. Der in der Anlage beigefügte Fragebogen zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung kann daher ohne Bedenken nochmals um die vier genannten Items verkürzt werden.

### **Validitätshinweise**

In einer zweiten Untersuchung wurde der Fragebogen zusammen mit einer Reihe von Erhebungsinstrumenten zu Selbstkonzept- und Persönlichkeitsmerkmalen männlichen Studenten (n=100) vorgelegt. Die Selbstkonzeptmerkmale und die beiden Persönlichkeitsmerkmale Neurotizismus und Psychotizismus wurden mit einem Selbst-ratingverfahren erfaßt, bei dem die eigene Person hinsichtlich einer Vielzahl von Eigenschaftspaaren auf 7-stufigen Ratingskalen einzuschätzen ist (Mummendey, Riemann & Schiebel, 1983). Die Items des Fragebogens zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung konnten wegen des gemeinsamen "stimmt/stimmt nicht" – Antwortmodus mit den Items der folgenden Persönlichkeitsfragebögen gemischt werden:

- *Interne/externe Kontrollüberzeugung* nach Levenson (1974) in der bei Mielke (1982) abgedruckten Version von Schönbach
- *Selbstaufmerksamkeit* nach Fenigstein, Scheier & Buss (1975) in der überarbeiteten Version von Filipp (1988)
- *Self-Monitoring* nach Snyder (1974) in der Version von Nowack & Kammer (1987).

Der Gesamtwert des Fragebogens zeigt einen deutlichen Zusammenhang mit dem Selbstkonzept-Gesamtwert (vgl. Tab.5). Im einzelnen wird deutlich, daß Personen mit hoher Einschätzung der Wirksamkeit der Selbstdarstellung auch hohe Werte in den Unterskalen "Leistungsfähigkeit", "Selbstsicherheit", "Flexibilität" und "Soziale Kontaktfähigkeit" haben. In Entsprechung dazu zeigt sich ein mittelhoher negativer Zusammenhang mit Neurotizismus und ein überaus starker Zusammenhang mit der Skala "Soziale Fähigkeiten" aus dem Self-Monitoring-Fragebogen von Snyder (1974). Erwartungsgemäß fällt auch der mittelhohe Zusammenhang mit interner Kontrollüberzeugung aus und der negative Zusammenhang mit der Überzeugung, daß die meisten Dinge im Leben zufällig sind. Keinerlei Übereinstimmung zeigt sich mit dem Selbstkonzeptbereich "Disziplin", der Überzeugung, daß mächtige andere die Kontrolle haben und der Skala "Soziale Vergleiche" aus dem Self-Monitoring-Fragebogen.

**Tabelle 5: Zusammenhänge mit Selbstkonzept – und Persönlichkeitsmerkmalen  
(n = 100)**

	Wirksamkeit der Selbstdarstellung			
	Gesamtwert	Faktor I	Faktor II	Faktor III
<b>Selbstkonzept –</b>				
Gesamtwert	.56	.50	.40	.53
Leistungsfähigkeit	.56	.43	.41	.58
Selbstsicherheit	.53	.35	.51	.49
Flexibilität	.50	.42	.45	.38
Soz. Kontaktfähigkeit	.49	.50	.39	.33
Toleranz	.19	.24	.03	.23
Disziplin	.02	.11	-.19	.18
Neurotizismus	-.31	-.22	-.14	-.46
Psychotizismus	.22	.06	.40	.06
<b>Interne/externe</b>				
<b>Kontrollüberzeugung</b>				
Interne Kontrolle	.33	.28	.21	.35
Ext. Kontr. d. andere	-.09	-.01	-.08	-.16
Ext. Kontr. d. Zufall	-.29	-.19	-.20	-.36
<b>Selbstaufmerksamkeit</b>				
Priv. Selbstaufm.	.17	.14	.19	.09
Öffentl. Selbstaufm.	.11	.23	.02	.01
<b>Self – Monitoring</b>				
Soziale Fertigkeiten	.81	.72	.75	.56
Inkonsistenz	-.17	-.04	-.27	-.11
Soziale Vergleiche	-.05	.10	-.12	-.12

Dieses Muster von Zusammenhängen mit Selbstkonzept – und Persönlichkeitsmerkmalen macht deutlich, daß mit dem vorliegenden Fragebogen eine Einschätzung der eigenen Wirksamkeit der Selbstdarstellung erfaßt wird, die deutlich auf einem allgemeinen positiven Selbstkonzept einer positiven Einschätzung der eigenen sozialen Fertigkeiten und der Überzeugung, selbst Kontrolle über die meisten Dinge im Leben ausüben zu können, beruht.

Die drei Unterskalen des Fragebogens zur Erfassung der Wirksamkeit der Selbstdarstellung weichen nur geringfügig von diesem Zusammenhangsmuster ab. Die diskriminative Validität der drei Skalen läßt sich am ehesten an den unterschiedlichen

Zusammenhängen mit den beiden Eysenck – Skalen "Neurotizismus" und "Psychotizismus" sowie der Skala "Inkonsistenz" aus dem Self – Monitoring – Fragebogen von Snyder (1974) erkennen. Danach wird deutlich, daß die zweite Skala, bei der die Selbstdarstellung zum Zwecke intellektueller Anerkennung im Mittelpunkt steht, den höchsten Zusammenhang mit Psychotizismus aufweist (der Unterschied zu beiden anderen Skalen ist statistisch auf dem 1% – Niveau gesichert); gleichzeitig zeigt sich hier ein negativer Zusammenhang mit dem Selbstkonzeptbereich "Disziplin" und der oben erwähnten "Inkonsistenz" – Skala (der sich in letzterem Fall allerdings nur gegenüber der ersten Skala gegen den Zufall absichern läßt). und im Gegensatz zu den beiden anderen Skalen (wiederum überzufällig anders) kein Zusammenhang mit dem Selbstkonzeptbereich "Toleranz".

Danach liegt der Schluß nahe, daß mit der zweiten Skala eine Einschätzung der Wirksamkeit der Selbstdarstellung erfaßt wird, die deutlich mit assertivem bis hin zu nonkonformem Selbstbewußtsein und einer gewissen Tendenz zu konsistentem Verhalten einhergeht. Personen mit hohen Werten in den beiden anderen Selbst – Wirksamkeits – Skalen haben dagegen keinerlei Nähe zu solchen psychotizistischen Zügen. Möglicherweise ist in den Items dieser Skala auch ein Aspekt der Selbstwirksamkeitsüberzeugung enthalten, der bei Sherer et al. (1982) als "Hartnäckigkeit" (persistence) bezeichnet wird und auf die von Bandura (1977) als Folge hoher Selbst – Wirksamkeits – Erwartungen beschriebene Aufrechterhaltung des betreffenden Verhaltens selbst gegenüber Widerständen zurückgeht.

### ***Schlußbemerkung***

Der so konstruierte Fragebogen zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung ist als Forschungsinstrument in sozialpsychologischen Untersuchungen zum Selbstdarstellungsverhalten geeignet. Der Gesamtwert des Fragebogens repräsentiert in zuverlässiger Weise das zu erfassende Konstrukt. Die Unterscheidung verschiedener Aspekte der Wirksamkeit der Selbstdarstellung ist zunächst vorläufig und bedarf noch weiterer Validierung.

(Auswertungshinweis: Die Items Nr.5, Nr.7, Nr.11, Nr.13, Nr.14, Nr.16, Nr.21, Nr.27, Nr.28, Nr.29, Nr.31, Nr.36, Nr.40, Nr.41 sind in Gegenrichtung formuliert.)

### **Literatur**

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191–215.
- Fenigstein, A., Scheier, M.F. & Buss, A.H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 522–527.
- Filipp, S.-H. (1988). *Kurzfassung zum SAM-Fragebogen: Theoretischer Hintergrund und Operationalisierung*. Unveröff. Manuskript, Universität Trier.
- Klauer, T. & Philipp, S.-H. (1989 in Vorber.). *Die Selbstwirksamkeitsskala (SWS): Konstruktionsgrundlagen und Untersuchungen zu Reliabilität und Validität*. Trier: Forschungsberichte aus dem Projekt "Psychologie und Krankheitsbewältigung".
- Krampen, G. (1987). *Handlungstheoretische Persönlichkeitspsychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Levenson, H. (1974). Activism and powerful others: Distinctions within the concept of internal-external control. *Journal of Personality Assessment*, 38, 377–383.
- 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.
- Marsh, A. (1977). *Protest and political consciousness*. Beverly Hills: Sage.
- Mielke, R. (Hrsg.) (1982). *Interne/externe Kontrollüberzeugung*. Bern: Huber.
- Moe, K.O & Zeiss, A.M. (1982). Measuring self-efficacy expectations for social skills: A methodological inquiry. *Cognitive Therapy and Research*, 6, 191–205.
- Mummendey, H.D., Riemann, R. & Schiebel, B. (1983). Entwicklung eines mehrdimensionalen Verfahrens zur Selbsteinschätzung. *Zeitschrift für personenzentrierte Psychologie und Psychotherapie*, 2, 89–98.
- Nowack, W. & Kammer, D. (1987). Self-presentation: Social skills and inconsistency as independent facets of self-monitoring. *European Journal of Personality*, 1, 61–77.
- Ryckman, R.M., Robbins, M.A., Thornton, B. & Cantrell, P. (1982). Development and validation of a physical self-efficacy scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 891–900.
- Schwarzer, R. (1986). *Skalen zur Befindlichkeit und Persönlichkeit*. Berlin: Freie Universität, Institut für Psychologie.
- Sherer, M., Maddux, J.E., Mercandante, B., Prentice-Dunn, S. Jacobs, B. & Rogers R.W. (1982). The self-efficacy scale: Construction and validation. *Psychological Reports*, 51, 663–671.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring and expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526–537.

## Anhang

### Fragebogen zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung

		stimmt	stimmt nicht
1.	Es ist mir peinlich, wenn ich am Schluß einer Kinovorstellung Tränen in den Augen habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2.	Wenn ich spüre, daß mich Menschen zurückweisen, dann macht mich das sehr unsicher.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3.	Manchmal habe ich ein schlechtes Gewissen, weil ich meinen Eltern gegenüber undankbar bin.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4.	Ich habe oft das Gefühl, daß ich meiner Arbeit nicht gewachsen bin.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5.	Immer wenn es mir besonders wichtig ist, lustig zu wirken, mißlingt es mir.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6.	Ich bin überzeugt davon, daß ich auf Frauen selbstsicher und überlegen wirken kann.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7.	Wenn ich mich hart und durchsetzungsfähig zeigen will, so ist das selten überzeugend.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8.	Ich kann durch mein Schmollen erreichen, daß sich Menschen reuig wieder auf mich zu bewegen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9.	Ich könnte mir vorstellen, auf Vorgesetzte bewußt einen loyalen und fleißigen Eindruck zu machen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10.	Bei öffentlichen Anlässen kann ich mich immer angemessen verhalten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11.	In der Rolle des Alleinunterhalters aufzutreten, kann ich mir kaum vorstellen, selbst wenn ich es wollte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.	Bei Auseinandersetzungen kann ich sowohl verbindlich als auch unerbittlich sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13.	Ich habe sehr häufig das Gefühl, mißverstanden zu werden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- |     |  |                       |                       |
|-----|--|-----------------------|-----------------------|
| 14. | Ich kann sehr schlecht über Dinge reden, von denen ich nur sehr wenig verstehe.                                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 15. | Ich bin ziemlich schnell in der Lage, bei einer mir wichtigen Person Sympathie zu wecken.                          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 16. | Als Teilnehmer an einer Podiumsdiskussion würde ich keine gute Figur abgeben.                                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 17. | Ich bin der Überzeugung, Menschen verblüffen zu können.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 18. | Ich kann, wenn es darauf ankommt, taktisch klug handeln.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 19. | Ich schaffe es, bei Reisebekanntschaften einen interessanten Eindruck zu hinterlassen.                             | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 20. | Einer meiner Vorteile ist, mich immer gut verständlich machen zu können.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 21. | Nie kann ich auf Anhieb sympathische Personen von mir überzeugen.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 22. | In Diskussionen kann ich nicht nur durch mein Wissen, sondern auch durch mein Auftreten imponieren.                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 23. | Selbst zu Personen, die mich nicht mögen, kann ich einen "guten Draht kriegen".                                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 24. | Wenn ich will, kann ich auf andere Menschen lustig wirken.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 25. | In vielen Situationen kann ich meine guten Seiten herausstreichen.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 26. | Ich bin überzeugt, ich würde in Fernsehsendungen einen weniger peinlichen Eindruck als die meisten anderen machen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 27. | Es ist wahrscheinlich, daß ich in Vorstellungsgesprächen nicht das erreiche, was ich will.                         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 28. | Es ist möglich, daß ich auf Frauen anfänglich anders wirke als ich beabsichtige.                                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 29. | Ich kann mich weniger gut verstellen als die meisten anderen.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 30. | Ehrgeizig und leistungsfähig zu erscheinen, würde mir in Bewerbungsgesprächen keine Schwierigkeiten bereiten.      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 31. | Bei Seminar-Diskussionen gebe ich oft eine unglückliche Figur ab.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

- |     |   |                       |                       |
|-----|---|-----------------------|-----------------------|
| 32. | Ich bin davon überzeugt, daß ich bei einem Vorstellungsgespräch für eine Wohnung einen seriösen und zuverlässigen Eindruck hinterlassen kann. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 33. | Ich könnte mir vorstellen, bei mündlichen Prüfungen durch mein Auftreten das Ergebnis mit zu beeinflussen.                                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 34. | In Seminaren kann ich so auftreten, daß mich die anderen für einen klugen Kopf halten.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 35. | Verkäufer(inne)n gegenüber kann ich als interessierter Kunde erscheinen, selbst wenn ich nicht die Absicht habe, etwas zu kaufen.             | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 36. | Ich kann mir vorstellen, lustig wirken zu wollen und damit keinen Erfolg zu haben.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 37. | Bei einem wichtigen, aber langweiligen Gegenüber gelingt es mir, einen interessierten Eindruck zu hinterlassen.                               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 38. | Ich kann bei vielen Themen mitreden, auch wenn ich keine Ahnung habe.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 39. | Manchmal kann ich in voller Absicht Menschen dazu bewegen, mich zu bewundern.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 40. | Ich könnte mir vorstellen, daß ich bei einem Fernsehinterview völlig verwirrt wäre, obwohl ich zu dem Thema etwas zu sagen hätte.             | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 41. | Bei einem langweiligen Gegenüber gelingt es mir selten, interessiert zu wirken.   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

## Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,  
Universität Bielefeld, Postfach 8640, 4800 Bielefeld 1  
(pro Heft DM 2,50)

- Nr.125 H.D. Mummendey, B. Schiebel, G. Sturm: Einstellungs- und Selbstkonzeptänderung nach Verhaltensänderung: VI. Versuch einer kausalen Analyse (1/86)
- Nr.126 H.D. Mummendey, B. Schiebel, G. Sturm: Einstellungs- und Selbstkonzeptänderung nach Verhaltensänderung: VII. Versuch einer qualitativen Analyse (2/86)
- Nr.127 J. Stiensmeier: Fragebogen zur Erfassung des Selbstkonzepts Begabung in leistungs- und anschluss-thematischen Kontexten (SKB-L+A-K) (3/86)
- Nr.128 R. Niketta: Selbstaufmerksamkeit und Erleben von Musik unterschiedlicher Komplexität (5/86)
- Nr.129 D. Brackwede: Zur Kritik der Anwendungsorientierung in der Psychologie (7/86)
- Nr.130 H.D. Mummendey, R. Mielke: Selbstkonzepte von Spitzensportlern – Eine Analyse ihrer Autobiographien (9/86)
- Nr.131 R. Niketta: "Sich im Schatten schöner Frauen sonnen": Nur für Männer mit niedriger Selbsteinschätzung interessant? (11/86)
- Nr.132 H.D. Mummendey, R. Mielke: Untersuchung der Selbstdarstellung von Sportlern bei der Persönlichkeits- und Selbstkonzepterfassung (1/87)
- Nr.133 R. Niketta: Das eigene Geschlecht mit den Augen des anderen Geschlechts sehen: Gibt es bei Attraktivitätsschätzungen geschlechtsspezifische Unterschiede? (3/87)
- Nr.134 H.D. Mummendey, R. Mielke, G. Sturm: Selbstkonzepte als Ergebnisse von Impression-Management: Erste Untersuchungen (5/87)
- Nr.135 R. Niketta: Untersuchungen zur "arousal seeking tendency" – Skala (7/87)
- Nr.136 A. Mummendey, B. Simon: Better or different III: The impact of importance of comparison dimension and relative in-group size upon intergroup discrimination (9/87)
- Nr.137 A. Mummendey, S. Otten: Perspective-specific differences in the description, segmentation, and evaluation of aggressive interaction sequences (11/87)
- Nr.138 D. Brackwede: Zur Theorie der Selbst-Kategorisierung (1/88)
- Nr.139 B. Kroner: Gegen den Pessimismus des Milgram-Experiments (3/88)
- Nr.140 R. Mielke: Überprüfung der Struktur des Selbsteinschätzungsverfahrens von Mummendey, Riemann & Schiebel (1983) (6/88)
- Nr.141 H.D. Mummendey, R. Mielke: Die Selbstdarstellung von Sportlern als Persönlichkeit (8/88)
- Nr.142 R. Niketta: Zum Einfluß kognitiver Belastung auf die Beurteilung von Musikstücken unterschiedlicher Komplexität (10/88)
- Nr.143 H.D. Mummendey: Günstige und ungünstige Selbstdarstellung gegenüber verschiedenartigen Rezipienten (12/88)
- Nr.144 R. Niketta: Das Phänomen der "romantischen Liebe" aus sozialpsychologischer Perspektive (2/89)
- Nr.145 R. Mielke, R. Kilian: Wenn Teilskalen etwas anderes messen als die Gesamtskala – Untersuchungen zum Self-Monitoring-Konstrukt (4/89)
- Nr.146 H.D. Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: I. Autobiographie, Tagebuch, Theater, Performance, Selbstportrait (6/89)
- Nr.147 R. Niketta: Zum Zusammenhang zwischen Prototypikalität, Komplexität und ästhetischem Urteil (8/89)
- Nr.148 H.D. Mummendey: Selbstdarstellungsverhalten: II. Öffentlichkeit als soziologisches und psychologisches Problem (9/89)
- Nr.149 R. Mielke: Ein Fragebogen zur Wirksamkeit der Selbstdarstellung in sozialen Situationen (SWSD) (11/89)