

B I E L E F E L D E R A R B E I T E N Z U R
S O Z I A L P S Y C H O L O G I E

Nr. 16

(Februar 1977)

Manfred Bornewasser:

Die Konsistenzbeziehung
zwischen Einstellungen und
offenem Verhalten

Zusammenfassung:

Die einstellungstheoretische Konsistenzannahme erweist sich empirisch durchgängig als unzureichend. Der Mangel ungenügender Varianzaufklärung kann einmal durch eine Behebung methodischer Unzulänglichkeiten bei der Einstellungs- und Verhaltensmessung überwunden werden. Zum anderen können zusätzliche intervenierende Variable postuliert werden, wie dies im Ansatz der kontingenten Konsistenz, in dessen Mittelpunkt situative Variable stehen, sowie im Ansatz von Fishbein und Mitarbeitern erfolgt. Letzterer Ansatz betont vor allem kognitive und motivationale Strukturen und deren Wechselwirkungen mit der Einstellung.

Der Gedanke der Vorhersage von sozialem Verhalten auf der Grundlage der Kenntnis von Einstellungen hat zu zahlreichen empirischen Arbeiten Anlaß gegeben, die in ihrer Struktur fast alle an der paradigmatischen Untersuchung von LAPIERE (1934) orientiert sind und sich in ihren Ergebnissen ähneln. Diese werden von WICKER wie folgt zusammengefaßt: "... es ist offensichtlich wahrscheinlicher, daß Einstellungen in gar keiner oder nur einer schwachen Beziehung zu offenem Verhalten stehen als daß sie eng mit ihnen verbunden sind" (1969, S. 65). Eine größere Zahl von Untersuchungen ergab nur Korrelationskoeffizienten, die selten einen Wert von $r=0.30$ überschritten, so daß nur etwa zehn Prozent der Varianz offenen Verhaltens durch die Einstellungen erklärt werden. Diese Ergebnisse WICKERS werden von zahlreichen Autoren bestätigt (z.B. BENNINGHAUS 1973; SIX 1975; MEINEFELD 1975) und führen durchweg zu der Ansicht, daß das Einstellungskonzept in seinem Monopolanspruch zurückgenommen werden muß.

Angesichts des von WICKER beschriebenen Problems, wonach soziales offenes Verhalten nicht auf der Grundlage der Kenntnis verbal geäußerter Einstellungen vorhergesagt werden kann, stellt man hinsichtlich der eingesetzten Methoden Überlegungen in drei Richtungen an, auf die näher eingegangen werden soll:

- die Einstellungsmessung weist Mängel auf,
- die Operationalisierung der Verhaltensindikatoren ist mangelhaft,
- die Abweichungen sind auf die unterschiedlichen Erhebungssituationen zurückzuführen.

Diese vordergründig nur methodischen Verbesserungen lassen teilweise die theoretische Konzeption des Einstellungsbegriffs nicht unberührt. Darauf wird kurz eingegangen werden.

messung auf einem spezifischen Niveau angesiedelt sei, d.h. es wird ein einziger konkreter Verhaltensakt in bezug auf ein konkretes Einstellungsobjekt untersucht. So stehen z.B. in vielen Untersuchungen generellen Einstellungen zu Negern spezifische Verhaltensmessungen gegenüber, die sich z.B. auf die Bereitschaft beziehen, sich mit Negern gemeinsam fotografieren zu lassen (vgl. z.B. KUTNER, WILKINS und YARROW 1952; LINN 1965).

FISHBEIN und AJZEN kommen in ihren Arbeiten ebenfalls zu dem Ergebnis, daß die Vorhersagemängel unter anderem auch darauf zurückzuführen seien, daß Einstellungsmessungen ein unangemessenes Einstellungsobjekt zum Gegenstand haben. Am Beispiel der Arbeit von LAPIERE (1934) zeigen sie auf, daß sich die verbale Einstellungsmessung auf eine abstrakte Kategorie "Chinesen" bezieht, die Verhaltensmessung jedoch auf ein konkretes Chinesenpaar, das mit den Statussymbolen eines gehobenen Mittelschicht-Amerikaners versehen war. Dem abstrakten, homogenen Bild des Chinesen stand konkret ein Vertreter dieser Bevölkerungsgruppe gegenüber, der die Bedingungen des Klischees nicht erfüllte, Konsistenz ist von daher nicht zu erwarten gewesen. Eine Übereinstimmung kann nur dann zustandekommen, wenn die Einstellungsmessung sich ebenfalls auf das konkrete Einstellungsobjekt bezieht. Einstellungen können demzufolge dann als Prädiktoren verwendet werden, wenn sich die verbale und die offene Einstellungsmessung hinsichtlich der Allgemeinheit des Einstellungsobjekts nicht unterscheiden.

Diese Überlegungen führen dazu, nicht mehr Einstellungen zu einem abstrakten Objekt sondern zu konkreten Verhaltensakten zu erheben. Untersuchungen von AJZEN und FISHBEIN (1970), ROKEACH und KLIEJUNAS (1972) und WICKER (1971) bestätigen die Annahme, daß Einstellungs-

messungen zu konkreten Verhaltensakten einen höheren Prädiktionswert haben als solche zu abstrakten Objekten. WICKER untersuchte bei Methodisten die Einstellungen zur Kirche. Dabei verwendete er neben einer generellen Einstellungsskala Fragebögen, die sich auf die Konsequenzen des einstellungsrelevanten Verhaltens, auf die Einschätzung dieses Verhaltens und auf mögliche äußere Einflüsse auf das Verhalten bezogen. Als Verhaltensindikatoren wurden die Teilnahme am sonntäglichen Gottesdienst, Geldspenden an die Kirche und die Teilnahme an kirchlichen Aktivitäten gewählt. Die sich auf das konkrete Verhalten beziehenden Fragebogendaten erwiesen sich dabei in der Regel als bessere Prädiktoren als das generelle Einstellungsmaß zum abstrakten Objekt "Kirche", wobei jedoch selbst die multiplen Korrelationswerte kaum über $r=0.50$ hinausgingen.

In einer neueren Arbeit überprüft LISKA (1974) die Annahme der Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz in Abhängigkeit von der Übereinstimmung des Allgemeinheitsniveaus des Einstellungsobjektes und der diesbezüglichen Verhaltensakte. Bei 221 Studenten untersuchte er deren Einstellung zur Täuschung im Unterricht. Die Einstellungen wurden auf fünf Stufen der Allgemeinheit erfaßt:

- Einstellungen zu spezifischen Täuschungsakten (z.B. Zitieren ohne Angabe von Quellen; Abschreiben bei Kommilitonen)
- Einstellung zur Täuschung (konstruierter Wert)
- Einstellung zum Betrügen im College
- Einstellung zum Intellektualismus in sozialen Beziehungen
- Einstellung zur Ehrlichkeit in sozialen Beziehungen.

Das Täuschungsverhalten wurde auf zwei Stufen über Selbstberichte erfaßt, einmal über acht spezifische Täuschungsakte, auf die sich auch die spezifischen Einstellungen bezogen, zum anderen über ein allgemeines

Täuschungsverhalten, das mittels eines Indexes, der sich aus der Summe der Punktwerte für die einzelnen Verhaltensakte ergab, ausgedrückt wurde.

Die Ergebnisse bestätigten die Annahmen: Die Korrelationen zwischen den Einstellungsmessungen zu spezifischen Täuschungsakten und den spezifischen Verhaltensakten waren durchweg signifikant, überstiegen aber nicht die $r=0.50$ -Marke. Auch die allgemeine Einstellung zur Täuschung korrelierte teilweise mit den spezifischen Täuschungsakten, hier lagen die Werte jedoch bereits deutlich niedriger. Keine Werte über $r=0.20$ wurden hinsichtlich der übrigen Einstellungsskalen ermittelt. Eine Berechnung der partiellen Regressionskoeffizienten bestätigte diese Tendenz der abnehmenden Vorhersagekraft allgemeiner Einstellungen. Allein die spezifischen Einstellungen zu konkreten Täuschungsakten übten einen unabhängigen Effekt aus und ließen Vorhersagen zu; die unabhängigen Beiträge der anderen Einstellungsmaße zur Varianzaufklärung sind zu vernachlässigen. Ein tendenziell ähnliches Ergebnis ergab sich hinsichtlich der konstruierten allgemeineren Einstellungen zur Täuschung und den allgemeinen Verhaltensindizes.

LISKA sieht in diesen Ergebnissen eine Bestätigung seiner Annahme, daß Einstellungsmessungen nur dann sinnvolle Prädiktoren für Verhaltensakte darstellen, wenn beide auf einem vergleichbaren Allgemeinheitsniveau angesiedelt sind. Obwohl allgemeinere Einstellungen häufig keinen bedeutsamen Einfluß auf konkretes Verhalten haben, lassen sie dennoch zusätzliche Rückschlüsse auf das Verhalten zu. Abgesehen von methodischen Schwierigkeiten sowohl bei der Einstellungsmessung - die verwendeten Skalen wiesen unterschiedliche

Konsistenzwerte und Skalenlängen auf, die spezifischen Einstellungen wurden nur mit einem Item erfaßt, die allgemeinere Täuschungseinstellung wurde nicht unabhängig erhoben sondern konstruiert - als auch bei der Verhaltensmessung, die über Selbstberichte gewonnen wurde, bleiben die festgestellten Korrelationswerte allgemein in dem von WICKER (1969) zitierten Bereich der magischen $r=0.30$ -Grenze und legen den Schluß nahe, daß allein über solche technischen Verbesserungen von Einstellungserhebungen das Problem der mangelnden Vorhersage von sozialem Verhalten auf der Grundlage von Einstellungsmessungen nicht zu beheben ist.

Andere Autoren - zuletzt MEINEFELD (1975) - führen die geringe Vorhersagevalidität von Einstellungsmessungen auf die Tatsache zurück, daß Einstellungen theoretisch zwar als Dreikomponentenmodell konzipiert sind, praktisch jedoch meist nur die affektive Komponente gemessen wird. OSTROM (1969) erfaßte in seiner Untersuchung neben der affektiven auch die kognitiven und die konativen Einstellungskomponenten, die mittels vier verschiedener Skalentypen gemessen wurden. Eine Analyse der Ergebnisse mittels der sog. multitrait-multimethod-Matrix (vgl. CAMPBELL und FISKE 1959) zeigte jedoch neben einer hohen konvergenten Validität, d.h. hohen Interkorrelationswerten für die vier verschiedenen Skalentypen, keinerlei Anzeichen für die den aufgezeigten Mangel bestätigende diskriminative Validität, d.h. der von MEINEFELD postulierte Mangel ist nur dann wirklich ein Mangel, wenn mittels der Messung der kognitiven oder konativen Komponenten zusätzliche Varianz aufgeklärt wird, wenn also Nullkorrelationen zwischen den Messungen der verschiedenen Komponenten auftreten. Für die Likert-Skala lagen sie jedoch hinsichtlich der möglichen Zweier-Kombinationen bei $r=0.80$. Dieses Ergebnis bestätigt weitgehend die Auffassung von FISHBEIN und AJZEN (1975), wonach die Messungen der affektiven, kognitiven oder konativen

Komponenten lediglich als alternative Möglichkeiten zur Erfassung der Einstellung einer Person anzusehen sind, eine Kombination der Maße führt zu keiner verbesserten Vorhersagegrundlage.

Die Möglichkeit, über methodische und technische Verbesserungen von Einstellungsskalen das Inkonsistenzproblem zu lösen, ist begrenzt. Der von TITTLE und HILL aufgezeigte Vorteil von Likert-Skalen hinsichtlich der Vorhersagevalidität - der im übrigen auch von OSTROM bestätigt wurde - kollidiert tendenziell mit der Forderung nach einer Spezifizierung der Einstellungsmaße, da die Likert-Technik auf der Annahme eines in sich zwar konsistenten, dennoch aber breiten Einstellungskonzepts beruht. Die Arbeit von LISKA verwendet zwar spezifische Einstellungsmaße, die Korrelationswerte bleiben jedoch z.T. weit hinter denen zurück, die von anderen Autoren berichtet werden, die herkömmliche Einstellungsskalen verwendeten (z.B. POPPLETON und PILKINGTON 1963). Es ergibt sich somit bei jeder Untersuchung die Frage nach der Validität der sog. Einstellungsmessung. FISHBEIN und AJZEN (1975) weisen nicht nur darauf hin, daß die meisten vorliegenden Untersuchungen zum Inkonsistenzproblem aufgrund der unterschiedlichen Verfahren zur Einstellungsmessung nicht vergleichbar sind, sondern darüberhinaus auch auf den Umstand, daß sehr unterschiedliche Variablen als "Einstellungen" klassifiziert werden. Sie kommen aufgrund ihrer Analysen zu dem Schluß, daß man sehr wohl Vorhersagen zum sozialen Verhalten machen kann, wenn die richtigen Prädiktoren verwendet werden, wobei sich die Richtigkeit an der Wahl des Verhaltenskriteriums orientiert. Die Technik der Einstellungsmessung muß somit immer im Zusammenhang mit der Wahl der Verhaltensindikatoren gesehen werden.

Mängel bei der Wahl von Verhaltensindikatoren

Die Konstruktion des Einstellungsbegriffs als einer latenten Variablen, die unmittelbar Einfluß auf das Verhalten nimmt, führte zu einer Vernachlässigung der Erforschung des sozialen Verhaltens selbst. Verhalten wurde jeweils als gegebenes Faktum angesehen und erhielt den Charakter eines absolut validen Außenkriteriums. Daraus folgt die Tatsache, daß bisher kaum Meßtechniken entwickelt wurden, die die Erfassung offenen sozialen Verhaltens ermöglichen; entsprechend gering ist die Zahl derjenigen Untersuchungen, die anstelle verbaler Einstellungsmessungen solche über Verhaltensindikatoren vornehmen (vgl. BENNINGHAUS 1973).

Vom konsistenztheoretischen Standpunkt aus betrachtet ist die Charakterisierung des offenen Verhaltens als Validitätskriterium für verbale Einstellungsäußerungen fragwürdig, da es keine Hinweise darauf gibt, welche Verhaltensäußerung eine wahre Widerspiegelung der zugrundeliegenden Einstellung darstellt. Aus der sozialtechnologischen Perspektive wird dies jedoch verständlich und sinnvoll: Ausgangspunkt der Einstellungsforschung war die Effektivierung produktiver Verhaltensakte, wobei die Effektivität an einem verhaltensfremden, ökonomischen Profitmaßstab gemessen wurde. Mangelhafte Anpassung an diesen Effektivitätsmaßstab, wie sie sich unmittelbar in verschiedensten offenen Verhaltensakten ausdrückt, die auch heute noch in der Industriepsychologie und -soziologie als Indikatoren für mangelnde Arbeitszufriedenheit fungieren, mußte überwunden werden, indem neue Verhaltensakte gelernt wurden, deren Endgültigkeit jeweils relativ in bezug auf die Produktionserfordernisse ist (kritisch dazu vgl. VOLPERT 1975; BRUGGEMANN u.a. 1975).

Die veränderten Anforderungscharakteristika führen jedoch nicht automatisch zu einer angemessenen Veränderung der Verhaltensgewohnheiten, dies wird vielmehr über kognitive und verbale Modifikationsprozesse angestrebt, denen der moralische Imperativ unterliegt, daß es eine "Konsistenz von Sagen und Tun" (BIERBRAUER 1976) geben muß, die solche Einstellungsänderungsprozesse im Sinne der ökonomischen Rationalität effizient und langfristig Verhaltensänderungen prognostizierbar und planbar werden läßt.

FISHBEIN und AJZEN (1975) blenden diese Zusammenhänge einerseits aus ihrer Analyse aus, wenn sie hervorheben, daß verbale Einstellungsäußerungen und offene Verhaltensakte meßtheoretisch den gleichen Status haben, von daher hinsichtlich ihrer Reliabilität und Validität in gleicher Weise Mängeln ausgesetzt sind. Andererseits beziehen sich die meisten empirischen Arbeiten auf soziale Einstellungsobjekte, die eine größere Verhaltensvariabilität zulassen als dies beispielsweise am Arbeitsplatz der Fall ist. Hier ergibt sich das Problem, diejenigen Verhaltensepisoden ausfindig zu machen, die als valide Indikatoren für die zugrundeliegende Einstellung gelten können.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß exakte Vorhersagen nur dann möglich sind, wenn Einstellungs- und Verhaltensmessung auf dem gleichen Allgemeinheitsniveau angesiedelt sind. Auf der Grundlage der Kenntnis einer allgemeinen Einstellung kann kein einzelner spezifischer Verhaltensakt prognostiziert werden, ebenso wenig ist es möglich, eine Prognose über ein komplexes Verhaltensmuster auf der Grundlage eines einzigen spezifischen Einstellungsitems abzugeben. Ausgehend von dieser Überlegung unterscheiden FISHBEIN und AJZEN drei Verhaltenskriterien, die sich hinsichtlich ihrer Topografie, ihres Zielobjekts, der Situation und dem Zeitpunkt ihres Auf-

treten voneinander unterscheiden:

- Ein einzelner spezifischer Verhaltensakt gegenüber einem spezifischen Objekt wird in einer gegebenen Situation zu einem bestimmten Zeitpunkt einmal erfaßt. Ein solches sog. single-act-Kriterium wäre dann erfüllt, wenn als Verhaltensindikator die Teilnahme an einem spezifischen Gottesdienst festgelegt würde.
- Ein einzelner spezifischer Verhaltensakt wird gegenüber unterschiedlichen Objekten, in unterschiedlichen Situationen und zu unterschiedlichen Zeitpunkten erhoben. Ein solches sog. repeated-observation-Kriterium wäre dann erfüllt, wenn die Teilnahme am Gottesdienst etwa über mehrere Sonntage hinweg erfaßt, der Zeitpunkt des Gottesdienstes variiert oder der Gottesdienst in einer spezifischen Weise verändert würde. Auf diese Weise kann man die generalisierte oder allgemeine Einstellung zum Einstellungsobjekt "Teilnahme am Gottesdienst" feststellen.
- In einer bestimmten Situation können gegenüber einem spezifischen Einstellungsobjekt mehrere Verhaltensakte erhoben werden. Eine religiöse Einstellung wird etwa während eines Gottesdienstes über Indikatoren wie Geldspende, Teilnahme an der Kommunion, Mitsingen von Kirchenliedern oder Mitbringen des Gebetbuches erhoben. Dieses sog. multiple-act-Kriterium generalisiert über den gesamten Bereich topografisch unterschiedlicher einstellungsbezogener Verhaltensakte.

Die Konstruktion solcher Verhaltenskriterien erfordert prinzipiell die gleichen Schritte wie die Konstruktion einer Einstellungsskala, die Verhaltenskriterien stellen von daher ebenso Einstellungsmessungen dar. Eine hohe Vorhersagekraft von verbalen Einstellungsmessungen resultiert aus der Übereinstimmung der vier genannten Dimensionen bei dieser und der Verhaltensmessung. Von

daher korrelieren allgemeine Einstellungen teilweise mit spezifischen Verhaltensakten, teilweise aber auch nicht, da die situativen Kontingenzen nicht ausreichend berücksichtigt wurden. Eine hohe Korrelation zwischen einer verbalen Messung und einem multiple-act-Kriterium ist dann zu erwarten, wenn alle Dimensionen in beiden Messungen konstant gehalten werden können.

Die Vorhersage über verschiedenen Personen hinweg steht vor dem zusätzlichen Problem, daß das manifestierte Verhalten von der jeweiligen Verstärkungsgeschichte des Individuums abhängig ist. Die Wahrscheinlichkeit, daß eine Einstellung zu einem breiten Verhaltensmuster in Beziehung steht, ist somit größer als bei einem spezifischen Verhaltensakt. Dies wird von einigen empirischen Untersuchungen bestätigt (POTTER und KLEIN 1957; FENDRICH 1967; WEIGEL und NEWMAN 1976). FISHBEIN und AJZEN (1974) untersuchten 125 College-Studenten hinsichtlich ihrer Einstellung zu religiösen Verhaltensakten. Alle Probanden erhielten fünf traditionelle Einstellungsskalen, 62 machten zusätzlich ein Selbstrating, bei dem sie angeben mußten, ob sie die aufgelisteten Verhaltensakte in der Vergangenheit schon einmal ausgeübt hatten. Die anderen 63 Probanden füllten einen Fragebogen aus, in dem sie angeben mußten, ob sie die Verhaltensakte ausführen wollten. Um ein multiple-act-Kriterium zu konstruieren, wurden die Verhaltensakte auf einer elfstufigen Skala von 37 Experten hinsichtlich ihrer Übereinstimmung/Abweichung mit bzw. von einer religiösen Einstellung beurteilt. Die Ergebnisse bestätigen die obigen Ausführungen: Es ergaben sich hohe Korrelationen der traditionellen Einstellungsmessungen mit dem multiple-act-Kriterium, jedoch nur sehr geringe mit den verschiedenen single-act-Kriterien.

Die Verwendung geeigneter Verhaltensindikatoren, die auf die Spezifität bzw. Allgemeinheit der Einstellungsmessung abgestimmt sind, führt zu einer Erhöhung der Vorhersagevalidität der Einstellungsmessung. Die Arbeiten von FISHBEIN und AJZEN machen darüberhinaus deutlich, daß die Krux nicht bei der meßtheoretisch auf viel höherem Niveau stehenden Einstellungsmessung liegt, sondern bei der Wahl der Verhaltenskriterien. Die hohen Korrelationswerte bei den genannten Autoren müssen jedoch vor dem Hintergrund gesehen werden, daß auch das Verhalten nicht beobachtet sondern verbal erhoben wurde, der verbalen Einstellungsmessung steht also eine verbale Verhaltensmessung gegenüber, die sich auf die Verhaltensintention bezieht. In der zitierten Untersuchung von FISHBEIN und AJZEN wird die Legitimation eines solchen Verfahrens durch die Einbeziehung von Verhaltensdaten aus Selbstberichten abzustützen gesucht. Darüberhinaus verweist LISKA (1974), ausgehend von den Erfahrungen von TITTLE und HILL (1967), auf den Punkt, daß Selbstberichtsdaten eine hohe Übereinstimmung mit dem tatsächlichen Verhalten aufweisen und ferner zwar die absolute Stärke der Beziehung von Einstellung und Verhalten reduzieren, nicht jedoch die relative. Diese theoretischen Rettungsversuche können jedoch nicht über die Mängel solcher Verbalerhebungen hinwegtäuschen: Das Bedürfnis, den moralischen Imperativ nach Konsistenz zu erfüllen, dürfte hier ebenso verzerrend sein wie die Tatsache, daß die Verbindlichkeit verbaler Aussagen in labilisierten Experimentalsituationen relativ gering ist.

Die Erweiterung des Verhaltenskriteriums auf ein komplettes Verhaltensmuster impliziert tendenziell die Erfassung eines gesellschaftlich durchschnittlichen einstellungsrelevanten Verhaltensrepertoires. TITTLE

und HILL (1967) kommen bei ihren Untersuchungen zu der Schlußfolgerung, daß nur dann signifikante Beziehungen zwischen Einstellungen und Verhalten zu erwarten sind, wenn die Verhaltenskriterien dem Alltagsverhalten der Probanden, also routinisiertem Verhalten entsprechen. Je umfassender dieses routinisierte Verhaltensrepertoire im Fragebogen wiedergegeben wird, desto höher auch die Korrelationen. Damit wird das Problem insgesamt verschoben: Mit einer zunehmenden Verlängerung der Kriterienliste muß sich die Validität der Einstellungsmessung erhöhen, es taucht die Frage nach der Validität eines gesamten Verhaltensmusters auf und die nach der Sinnhaftigkeit der Vorhersage. Wenn man komplexe Verhaltensmuster zusammenfaßt, die selbst wiederum Ausgangspunkt der Konstruktion von Einstellungsskalen sind, so reduziert sich bei einer Erfassung von Verhaltensintentionen das Problem der Inkonsistenz von verbalem und offenem Verhalten auf eines der konvergenten Validität zweier Einstellungsskalen. Dies wiederum macht die Notwendigkeit deutlich, situative Faktoren stärker ins Kalkül zu ziehen und die Reliabilität solcher Verhaltensakte unter verschiedenen Bedingungen zu untersuchen.

MEINEFELD (1975) kommt bei seiner Übersicht über 23 Arbeiten zum Inkonsistenzproblem zu dem Ergebnis, daß verbale Einstellungsmessungen im Durchschnitt nur etwa zehn Prozent der Verhaltensvarianz erklären können, glaubt jedoch, daß dieser Wert durch technische Verbesserungen bei der Einstellungsmessung und der Verhaltensoperationalisierung zu beeinflussen ist. Er führt eine Liste von Einflußfaktoren auf, die zu einer Über- oder Unterschätzung der Stärke der Beziehung von Einstellungen und Verhalten führen. Eine Überschätzung liegt dann vor,

- wenn sich die Verhaltensbeobachtung nur auf solche

Probanden bezieht, die extreme Werte bei der Einstellungsmessung erzielten;

- wenn das Verhalten nicht mittels Beobachtungsverfahren sondern über Selbstbericht und Messungen von Verhaltensintentionen erfaßt wird;
- wenn das Verhalten nicht im natürlichen Feld sondern im Forschungslabor erhoben wird und die Probanden Studenten sind.

Eine Unterschätzung der Beziehung kann auftreten:

- wenn das Verhalten über ein einziges Kriterium, einen sog. single-act erhoben wird, da einzelne Verhaltensakte von der jeweiligen individuellen Lerngeschichte abhängig sind;
- wenn das Verhaltenskriterium eine Abweichung von der herkömmlichen Alltagsroutine erforderlich macht, d.h. werden ungewöhnliche Verhaltensepisoden als Indikatoren gewählt, die zudem nicht unter normalen Bedingungen auftreten, so werden neue, störende Kontingenzen wirksam;
- wenn sich Einstellungen bis zum Zeitpunkt der Untersuchung nur in verbalen Verhaltensepisoden manifestierten, sich entsprechende offene Verhaltensakte aber noch nicht im Verhaltensrepertoire befinden;
- wenn das Bezugsobjekt bei der verbalen Einstellungsmessung nicht identisch ist mit dem bei der Verhaltensmessung.

Wendet man diese Kritikpunkte auch konstruktiv, so machen die Begriffe "Über-" und "Unterschätzung" doch darauf aufmerksam, daß der Anspruch des Einstellungsbegriffs als alleiniger Determinante sozialen Verhaltens nicht aufrechtzuerhalten ist, zumal in den meisten Untersuchungen nicht einmal offenes Verhalten erhoben wird.

Situationsbedingte Vorhersagefehler

Die geringe Konsistenz von Einstellungen und offenen Verhaltensakten wird von einigen Autoren (HYMAN 1949; FENDRICH 1967) auf die geringe Übereinstimmung der Testsituation und derjenigen Situation zurückgeführt, in der offenes Verhalten ausgeübt wird. HYMAN verweist in seiner Arbeit auf den Spielcharakter der Testsituation, die in verschiedener Hinsicht von der Normalsituation abweicht. Die "wahre" Einstellung eines Individuums werde nicht wiedergespiegelt, da sich der Proband entsprechend einer selbstgewählten Situationsdefinition verhalte (vgl. MERTENS 1975), er seine Einstellungen in einer Situation äußern könne, die keine Gegenargumente erwarten lasse, ebenso keine Sanktionen durch signifikante Bezugsgruppenmitglieder und darüber hinaus eine einzelne Einstellung aus einer breiten Einstellungsstruktur separiert werde. Gerade hinsichtlich des letztgenannten Punktes liegen einige empirische Befunde vor, die aufzeigen, daß sich die Vorhersagekraft von Einstellungsmessungen erhöhen läßt, wenn auch alternative Einstellungen erhoben werden (CAMPBELL u.a. 1960). HYMAN schlußfolgert zwei wichtige Konsequenzen: Zum einen sollten in die verwendeten Einstellungsskalen diejenigen wesentlichen Aspekte, die das Verhalten in normalen Situationen beeinflussen, aufgenommen werden, zum anderen sollten Untersuchungen hinsichtlich der Variation von Einstellungsmaßen in Abhängigkeit von Variationen der Testsituation durchgeführt werden.

FENDRICH greift diese Hinweise auf und untersucht die Einflüsse veränderter Situationen auf die Einstellungsmessung. Dabei geht er davon aus, daß verbale Einstellungsäußerungen Ergebnis zweier interner Prozesse sind, nämlich der ausgebildeten Verhaltensdispositionen gegenüber dem Einstellungsobjekt und gegenüber der Situation

(in gleicher Richtung argumentieren auch ROKEACH und KLIEJUNAS 1972). Um diese Situationsinterpretation zu kontrollieren und den Ernstcharakter der Situation zu unterstreichen, wurden die Versuchspersonen einmal vor und einmal nach der verbalen Einstellungsmessung gebeten, ein Commitment hinsichtlich verschiedener Aktivitäten abzugeben, die im Anschluß an die Messung auszuführen waren (zum Commitment-Konzept vgl. KIESLER 1971). Da mit diesem Commitment nicht nur eine höhere Selbstverpflichtung verbunden ist, sondern auch eine erhöhte Sanktionswahrscheinlichkeit, wurde zugleich überprüft, ob das Commitment nicht einen besseren Prädiktor darstellt als die Einstellungsmessung.

Die Übereinstimmung von Einstellungsmessung und offenen Verhaltensakten, wie sie in der Commitmentskala angekündigt waren, war größer, wenn die Commitment-Skala vor der Einstellungsskala ausgefüllt werden mußte, d.h. Commitment steigerte die Tendenz zu konsistentem Verhalten zwischen den verschiedenen Messungen. Die Inkonsistenz kann somit reduziert werden, wenn der unverbindliche Spielcharakter der verbalen Einstellungsmessung beseitigt werden kann. Die Situationsdefinition kann somit als eine weitere Determinante in der Regressionsgleichung zur Vorhersage sozialen Verhaltens dienen.

Zusammenfassung

Die konsistenztheoretische Annahme einer Übereinstimmung von Einstellungen und sozialen Verhaltensakten und die sich daraus ergebende Möglichkeit der Vorhersage sozialen Verhaltens auf der Grundlage von Einstellungsmessungen

hat sich empirisch nicht durchgängig aufrechterhalten lassen. Die überwiegende Mehrzahl der Befunde legt zwar eine Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten nahe, jedoch kann aufgrund dieser kaum mehr als 10% der Verhaltensvarianz geklärt werden.

Im Gegensatz zu radikal-behavioristischen Positionen einer völligen Suspendierung des Einstellungskonzeptes stehen Versuche, das Konsistenzproblem auf eines unzureichender Einstellungs- und Verhaltensmessungen zu reduzieren. Grundsätzlich scheint es möglich zu sein, die $r=0.30$ -Grenze zu überschreiten, dies ist jedoch fast immer nur mit einer theoretischen Einschränkung des Status des Einstellungsbegriffs verbunden. Diese Einengung zielt darauf ab, entweder den Anspruch zurückzuschrauben, aus einer allgemeinen Einstellung verschiedenste Verhaltensakte transsituational vorherzusagen oder aber neben der Einstellung weitere Faktoren als Determinanten des sozialen Verhaltens zuzulassen. Im ersten Sinne sind solche Bemühungen zu verstehen, möglichst situationspezifisch auf der Grundlage bisheriger Verhaltensakte Vorhersagen zu machen, die sich auf Verhaltenskriterien beziehen, die nicht mehr den intuitionalen Überlegungen des Forschers sondern empirischen Untersuchungen entspringen (wobei die Intuition bei Expertenratings lediglich auf eine breitere Basis gestellt wird). Dahinter steckt die Überlegung, daß die Konsistenzbeziehung bisher deshalb so selten empirisch bestätigt werden konnte, weil falsche Daten in Beziehung gesetzt wurden. Im anderen Sinne wird, um die Allgemeinheitsannahme von Einstellungen aufrechtzuerhalten, postuliert, daß neben sozialen Einstellungen auch andere Bedingungsfaktoren berücksichtigt

werden müssen, die eine unmittelbare Umsetzung des verbalen in offenes Verhalten behindern. Solche Variablen werden eher als moderierende oder intervenierende Variablen aufgefaßt, die die Beziehung von Einstellungen und Verhalten beeinträchtigen, einige Forscher sprechen ihnen sogar denselben Status zu wie der Einstellung.

Trotz dieser unterschiedlichen Perspektiven lassen sich einige Gemeinsamkeiten erkennen:

- Die geringe Konsistenz wird in der Regel nicht auf Mängel der Einstellungsskalen zurückgeführt. Vielmehr wird allgemein hervorgehoben oder aber durch die Ergebnisse indirekt darauf verwiesen, daß die Meßtechnologie auf diesem Gebiet fortgeschrittener ist als z.B. bei der Verhaltensmessung, wobei hier insbesondere die Likert-Skala erwähnt wird. Wie gut diese Skalen die Einstellungen widerspiegeln, scheint auch von situativen Faktoren bei der Einstellungsmessung abzuhängen.
- Die Vorhersage eines einzelnen spezifischen Verhaltensaktes, der vom Forscher als valides Außenkriterium definiert ist, erscheint nahezu unmöglich, da neben verstärkungsgeschichtlichen vor allem situative Kontingenzen die Manifestation des Verhaltensaktes stärker beeinträchtigen als die soziale Einstellung. Engere Konsistenzbeziehungen können dann festgestellt werden, wenn der Messung einer allgemeinen Einstellung die eines breiten Verhaltensmusters korrespondiert.
- Die bereits nur geringfügige Beziehungen zwischen Einstellungen und Verhalten andeutenden empirischen Ergebnisse dürften noch relativ positiv im Sinne der Beibehaltung der Konsistenzannahme sein, da sie vorwiegend in Laboruntersuchungen und mittels der Erhebung von Verhaltensintentionen erzielt wurden.

Offenes Verhalten wurde bisher kaum gemessen, die Meßsituationen wurden durch Commitment-Techniken teilweise der Realität angenähert.

All diese Punkte verweisen eindeutig mittelbar oder unmittelbar auf die Bedeutung zusätzlicher Variablen hin, die in das Beziehungsgeflecht von Einstellung und Verhalten einzubeziehen sind. Im folgenden sollen zwei solche Ansätze näher skizziert werden.

Die Einbeziehung zusätzlicher Variablen

Historisch betrachtet stellt zwar die Konzeptionierung des Einstellungsbegriffs eine Überwindung instinkt-theoretischer Annahmen dar, wonach soziales Verhalten auf die umweltunabhängige Wirkung genetisch bedingter Mechanismen zurückzuführen sei, jedoch hat sich das alte Bild der Verursachung sozialen Verhaltens durch innere Prozesse erhalten. Einstellungen werden als ein Determinationsblock dargestellt, der menschliches Verhalten über verschiedene Situationen hinweg beeinflusst und ihm Konsistenz verleiht.

Schon frühzeitig wurden Annahmen über solche monokausalen Zusammenhänge zurückgewiesen und auf die Bedeutung der Umwelt für die Topografie sozialen Verhaltens hingewiesen, dies gilt sowohl für die tierexperimentellen Arbeiten SKINNERs als auch die feldtheoretischen Überlegungen LEWINS. Von soziologischer Seite wurde ebenso auf die Abhängigkeit sozialen Handelns von den Gegebenheiten kultureller und subkultureller Systeme verwiesen, die dem einzelnen Individuum bestimmte Rollen zuschreiben, deren Erfüllung wechselseitig überwacht und gegebenenfalls positiv oder negativ sanktioniert wird.

Hinweise auf die Bedeutung der Umwelt, speziell von Bezugsgruppen für soziales Verhalten und soziale Einstellungen liegen auf verschiedensten Gebieten vor. Die berühmten Arbeiten von THOMAS und ZNANIECKI (1918) über die Eingliederungsprozesse polnischer Bauern in die amerikanische Gesellschaft oder die Bennington-Studie von NEWCOMB (1943) zum Einfluß der liberalen College-Atmosphäre auf die politischen Einstellungen von Studentinnen verweisen ebenso darauf wie auch Arbeiten im Bereich der Kriminologie, die davon ausgehen, daß die Entwicklung und Struktur von Insassenkulturen sowie deren Einstellungen gegenüber dem Strafvollzug fast ausschließlich auf die organisatorischen Bedingungen des Strafvollzugs zurückzuführen sind (vgl. AKERS, HAYNER & GRUNINGER 1973). Neuere Arbeiten im Bereich der Einstellungsforschung weisen ebenfalls auf die Abhängigkeit von Einstellungen und sozialen Verhaltensakten von den Normen und Standards der jeweiligen Organisationen und Bezugsgruppen sowie den in diesen ablaufenden Sozialisationsprozessen hin (vgl. CLOETTA 1975; HÄNSEL 1975).

WEISSBERG (1965) bringt diese Betrachtungsweise in einer Kritik an DeFLEUR und WESTIES (1963) Vorschlag einer Radikalalternative im Sinne der Suspendierung des Einstellungsbegriffs zum Ausdruck:

"Eine Einstellung, gleichgültig wie sie konzipiert ist, stellt lediglich einen Term in der komplexen Regressionsgleichung zur Vorhersage von Verhalten dar; wir sollten uns davor hüten, sie zu sehr zu strapazieren. Wir sollten LEWINs Formel ernst nehmen, wonach $B=f(P,E)$ (Verhalten ist eine Funktion von Persönlichkeit und Umwelt, M.B.). Wenn man die latente Einstellungsvariable als innerhalb der Persönlichkeit liegend betrachtet, ... so benötigt man immer noch die Kenntnis der spezifischen Eigenart der Umgebung, der Art der Funktion, die Persönlichkeit und Umwelt verbindet und der anderen Dispositio-

nen und deren Interaktion mit der Einstellung, bevor man das Verhalten genau vorhersagen kann" (S. 424).

Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, zusätzliche Variablen auf das Verhalten zu beziehen, die WICKER (1969) in zwei Klassen einteilt:

- Persönlichkeitsfaktoren: Hierzu zählen andere, teilweise konkurrierende Einstellungen, Motivationen und Persönlichkeitsmerkmale, die verbale, intellektuelle und soziale Unfähigkeit, Einstellungen zum Ausdruck zu bringen oder dem verbalen Einstellungsverhalten entsprechende offene Verhaltensakte zu manifestieren, hierzu zählt auch das allgemeine Aktivationsniveau als Hinweis auf das Interesse, sich mit seiner Umwelt aktiv auseinanderzusetzen.
- Situationsfaktoren: Hierzu zählen die tatsächliche oder angenommene Anwesenheit von wichtigen Bezugsgruppenmitgliedern, normative Vorschriften über angemessenes Verhalten, zur Verfügung stehende alternative Verhaltensakte, die Spezifität des Einstellungsobjekts, unvorhergesehene äußere Einflüsse sowie die erwarteten und/oder tatsächlich auftretenden Konsequenzen verschiedener Verhaltensakte.

Mit einer solchen Betrachtungsweise ist dreierlei erreicht:

Zum ersten kann die Annahme der Einstellung als vermittelnder Variable zwischen Reizen und Reaktionen aufrechterhalten werden; zum zweiten kann die grundsätzliche Konsistenzbeziehung von verbal geäußerten Einstellungen und offenen Verhaltensakten weiterhin aufrechterhalten werden und zum dritten kann die empirisch festgestellte Inkonsistenz auf intervenierende Moderatorvariablen zurückgeführt werden, deren Auswirkungen bislang unbekannt sind. Diese Position überwindet die simple Annahme einer Eins-zu-Eins-Beziehung von Einstellungen als unabhängigen und offenen Verhaltensakten als abhängigen Variablen.

Der Ansatz der kontingenten Konsistenz

WARNER und DeFLEUR (1969) gehen mit ihrem Ansatz der kontingenten Konsistenz davon aus, daß "interaktionistische Begriffe wie Normen, Rollen, Gruppenzugehörigkeit, Bezugsgruppen, Subkultur etc. kontingente Bedingungen darstellen, die die Relation von Einstellung und Verhalten modifizieren können". Neben den Einstellungen müssen die das Individuum umgebenden subkulturellen Systeme, in denen Verhalten stattfindet, in die Vorhersage einbezogen werden, da sie einen unabhängigen Einfluß auf das Verhalten ausüben. Einstellungen und Verhalten können somit in keiner bivariaten, sondern nur in einer multivariaten Beziehung gesehen werden.

ACOCK und DeFLEUR (1971) spezifizieren diese theoretischen Überlegungen in einem konfigurationsalen, multivariaten Modell, dem die Überlegung zugrunde liegt, daß die unabhängigen Effekte sowohl der Einstellung als auch der einzelnen situativen Variablen durchaus nicht-signifikant sein können, die Kombination derselben jedoch signifikante Korrelationswerte liefert. Je mehr Variablen in das konfigurationsale Modell einbezogen werden, desto bessere Vorhersageergebnisse können erwartet werden. Das Auffinden solcher Variablen stellt jedoch ein empirisches Problem dar.

Als bedeutendste situative Variable wird in verschiedenen Arbeiten der Einfluß von sozialem Zwang untersucht (WARNER & DeFLEUR 1969; DeFRIESE & FORD 1969; FRIDERES, WARNER & ALBRECHT 1971; EWENS & EHRlich 1972; ALBRECHT, DeFLEUR & WARNER 1972; ALBRECHT 1973). WARNER & DeFLEUR und die in dieser Tradition entstandenen Arbeiten beziehen sich bei ihrer Operationalisierung von sozialem Zwang auf die Theorie DURKHEIMs, der mit seinem Konzept des sozialen Zwangs

darauf hinwies, daß die kollektiv geteilte Art des Handelns, Denkens und Fühlens einen Anpassungszwang auf das Individuum in sozialen Situationen ausübt. Unter den Begriff "sozialer Zwang" läßt sich folglich alles subsumieren, was zu einer Beeinträchtigung von Einstellungen und offenen Verhaltensakten führt: Bezugsgruppen, signifikante andere Personen, die Ankündigung der Veröffentlichung geäußerter privater Ansichten oder die Reduktion sozialer Distanz. Welches Verhalten manifestiert wird, legen Rollenvorschriften fest, die eine Kodifizierung der gesellschaftlichen Erwartungen darstellen und denen das Individuum zu folgen hat. Abweichungen von diesen Erwartungen werden negativ sanktioniert.

Der durch die Bezugsgruppe als Mittler der gesellschaftlichen Erwartungen ausgeübte Zwang kann in Untersuchungen in zweifacher Weise operationalisiert werden, einmal durch die tatsächliche Anwesenheit von Bezugsgruppenmitgliedern, zum anderen durch eine dem Probanden nahegelegte Situationsdefinition bzw. die Ankündigung der Bekanntmachung der Einstellungen oder des Verhaltens der Probanden. Diese experimentelle Konstellation unterwirft die Versuchsteilnehmer der Überwachung ihres Verhaltens und simuliert damit alltägliche compliance-Situationen, d.h. Situationen, in denen Individuen öffentlich zur Äußerung bestimmter Einstellungen gedrängt werden, die sie innerlich jedoch nicht teilen.

Im folgenden sollen kurz einige Arbeiten und deren Ergebnisse zum Einfluß sozialen Zwangs dargestellt werden. Die Arbeit von WARNER und DEFLEUR (1969) wird dabei ausführlich besprochen, sie soll als Paradigma für das auch in weiteren Arbeiten verwendete Forschungsdesign gelten.

WARNER und DEFLEUR untersuchten in einem breit angelegten Feldexperiment bei Studenten Einstellungen und Verhalten gegenüber Negern bei gleichzeitiger Berücksichtigung

zweier weiterer unabhängiger Variablen, nämlich des "sozialen Zwangs" und der "sozialen Distanz". Nach ihrer Auffassung bilden "soziale Distanz, sozialer Zwang und Einstellungen ein konsistentes Interaktionsgeflecht, eine Gestalt, dem der Handelnde gegenübersteht. D.h. sie werden von einem Individuum als ein einziges System von Variablen erfahren, die Einfluß auf seine Entscheidung nehmen, die die Zustimmung oder Ablehnung des Einstellungsobjekts betrifft" (S. 156). Als Verhaltensakt, der gegen die Einstellungen geprüft wurde, wählten die Autoren eine Unterschrift unter eine Erklärung, in verschiedene Interaktionen mit Negern einzuwilligen und diese auszuführen.

Nachdem 537 Studenten einen Fragebogen über öffentliche Angelegenheiten ausgefüllt hatten, in den eine Einstellungsskala zu Negern eingeflochten war, erhielten sie ein Schreiben, in dem sie angeben mußten, ob sie in absehbarer Zeit zu bestimmten Interaktionen mit Negern bereit seien oder diese ablehnten. Die unabhängige Variable "soziale Distanz" wurde über die Art der angekündigten Interaktionen operationalisiert und wies zwei Stufen auf: Eine Reduktion der sozialen Distanz lag dann vor, wenn z.B. Geld für eine Negerorganisation gespendet werden oder der Proband mit einem schwarzen Kommilitonen in ein Restaurant gehen sollte; eine Aufrechterhaltung der Distanz lag dann vor, wenn z.B. die Teilnahme an einem offiziellen Essen, zu dem auch Neger geladen waren, zugesagt wurde. Die unabhängige Variable "sozialer Zwang" wurde durch die Zusage der Anonymität bzw. der Ankündigung, daß die Unterschriften öffentlichen Medien zugänglich gemacht werden, operationalisiert.

Die Ergebnisse machen deutlich, daß auf der Grundlage der Einstellungsmessung allein keine exakten Vorhersagen

gemacht werden können, und daß unabhängig von der Intensität der Einstellung die Wirkung der unabhängigen Variablen "sozialer Zwang" und "soziale Distanz" die Bereitschaft zur Interaktion mit Negern reduziert. Dabei ergibt sich im einzelnen folgendes Bild:

- Probanden mit positiven Einstellungen (d.h. wenig Vorurteilen), die sich öffentlich zu einer Unterschrift bekennen sollen, zeigen eine geringere Bereitschaft zur Interaktion mit Negern als solche, denen Anonymität zugesichert wurde.
- Probanden mit negativen Einstellungen (d.h. ausgeprägten Vorurteilen), die sich öffentlich bekennen sollten, zeigen weniger Interaktionsbereitschaft als solche, denen Anonymität zugesichert wurde.

Die unabhängige Variable "sozialer Zwang" übt somit einen hemmenden Einfluß auf diejenigen Probanden aus, die eine positive Einstellung haben, von daher ist bei diesen auch keine Konsistenz zu erwarten, andererseits tendieren vorurteilsbehaftete Probanden zu konsistentem Verhalten. Unter Anonymitätsbedingungen ergibt sich Konsistenz bei denen mit wenig Vorurteilen, bei denen mit großen Vorurteilen ergibt sich sogar eine signifikante Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten. Die unabhängige Variable "sozialer Zwang" wirkt somit entsprechend unterschiedlicher Interaktionsbedingungen differentiell.

Ähnliche Ergebnisse werden auch hinsichtlich der unabhängigen Variablen "soziale Distanz" festgestellt:

- Probanden mit positiven Einstellungswerten zeigen mehr Bereitschaft, die soziale Distanz aufrechterhaltende Verhaltensakte auszuführen, reduzierende Verhaltensakte werden tendenziell abgelehnt.

- Probanden mit negativen Einstellungen verhalten sich über beide Bedingungen hinweg konsistent, sie lehnen sowohl die soziale Distanz aufrechterhaltende als auch die reduzierende Verhaltensakte ab.

Eine Analyse der Interaktion aller drei unabhängigen Variablen ergab hinsichtlich der hier interessierenden Konsistenzüberlegung zwei signifikante Ergebnisse:

- Probanden mit wenig Vorurteilen zeigen dann konsistentes Verhalten, wenn die Aussagen publik gemacht und die soziale Distanz aufrechterhaltende Verhaltensakte gefordert werden; hinsichtlich aller anderen Kombinationen ergeben sich nichtsignifikante Werte.
- Probanden mit Vorurteilen zeigen konsistentes Verhalten, wenn Aussagen publik gemacht und die soziale Distanz reduzierende Verhaltensakte gefordert werden; eine in der Tendenz ähnliche Beziehung ergibt sich hinsichtlich der soziale Distanz aufrechterhaltenden Verhaltensakte.

Diese Ergebnisse bestätigen das zugrundeliegende theoretische Modell. Wenn ein gesellschaftlich determiniertes Status- und Rollenmuster existiert, das z.B. die soziale Distanz gegenüber Negern festlegt, so müssen Personen mit geringen Vorurteilen und Tendenzen zu Interaktionen Sanktionen fürchten, wenn diese Verhaltensakte die existierenden Status- und Rollenmuster in Frage stellen. Von daher werden Personen mit wenig Vorurteilen eine geringere Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz zeigen, wenn dieses abweichende Verhalten publik gemacht werden soll. Andererseits befinden sich Personen mit negativen Einstellungen zu Negern in einer Situation, in der die Ablehnung solcher spezifischer Verhaltensakte positiv sanktioniert wird, hier ist also Konsistenz zu erwarten.

Folgearbeiten zu dieser Untersuchung konzentrieren sich vor allem auf eine adäquate Operationalisierung des sozialen Zwangs. DeFRIESE und FORD (1969) untersuchten zwei Dimensionen des sozialen Zwangs näher. Zum einen wurden einzelne Bezugsgruppen näher spezifiziert, zum anderen der vermeintlich in der Bezugsgruppe herrschende Grad der Übereinstimmung hinsichtlich des sozialen Problembereichs überprüft. Mit diesen beiden Dimensionen sollte dem Umstand Rechnung getragen werden, daß jedes Individuum gleichzeitig mehreren Bezugsgruppen angehört, die zudem in ihrer Einschätzung von Problemen nicht einheitlich sind. Selbst innerhalb einzelner Bezugsgruppen können Differenzen existieren, die zu einer Erweiterung des positiv sanktionierten Verhaltensrepertoires beitragen bzw. Bestrafungen unwahrscheinlich werden lassen.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung weisen in die gleiche Richtung wie die von WARNER und DeFLEUR: Die Kenntnis der wahrgenommenen Bezugsgruppenposition reduziert den Vorhersagefehler bei Berücksichtigung aller Verhaltensalternativen; die Kenntnis von Bezugsgruppenposition und wahrgenommenem Konsens in der Bezugsgruppe verbessert die Vorhersage noch weitergehend. Eine Berechnung des multiplen Zusammenhangs aller drei unabhängigen Variablen ergab eine Reduktion des Vorhersagefehlers um 17,77% (im Vergleich zu 9.5% auf der Grundlage der Einstellungsmessung).

EWENS und EHRLICH (1972) ließen ihre Probanden selbst ihre wichtigsten Bezugsgruppen benennen und erhoben gleichzeitig Daten, die Auskunft über die Intensität der Beziehung zur Bezugsgruppe und damit deren vermeintlichen Einfluß auf den Probanden geben sollten. Die Ergebnisse dieser Untersuchung weisen ebenfalls in die bereits skizzierte Richtung: Sind die geäußerten Einstel-

lungen in Übereinstimmung mit denen der relevanten Bezugsgruppe, so erhöht sich die Wahrscheinlichkeit konsistenten Verhaltens. Es zeigte sich darüberhinaus, daß die Orientierung an der Bezugsgruppe "Heimatstadt" die Bereitschaft zu verschiedensten Verhaltensakten am stärksten beeinträchtigt und daß wenig Konsistenz hinsichtlich solcher Verhaltensakte auftritt, die das einzelne Individuum aus der Anonymität herausführen und es zu einer dezidierten Stellungnahme zum Problembereich veranlassen.

Richteten sich all diese Untersuchungen auf das Integrationsproblem von Negern, so beziehen sich vergleichende Untersuchungen von ALBRECHT, DeFLEUR und WARNER (1972), FRIDERES, WARNER und ALBRECHT (1972) und ALBRECHT (1973) auf den Genuß von Marihuana und dessen Legalisierung. Sie entstammen alle einem Forschungszusammenhang und beziehen sich alle auf dieselbe empirische Untersuchung an 204 Soziologie-Studenten des ersten Semesters.

ALBRECHT, DeFLEUR und WARNER gingen von der Annahme aus, daß nicht die Veröffentlichung allein zu Inkonsistenzen führt, sondern jeweils in Abhängigkeit von der wahrgenommenen Position signifikanter Bezugspersonen, denen die Äußerungen der Probanden mitgeteilt werden sollen. Auf dieser Grundlage erhoben sie a) die subjektive Wahrnehmung allgemeiner Normen bezüglich des Einstellungsobjekts (generalized other), b) die subjektiv relevanten Bezugsgruppen der Probanden (significant other), c) die jeweilige Bedeutung einzelner Bezugsgruppen für die Probanden und d) die subjektive Wahrnehmung der normativen Einstellung dieser Bezugsgruppen zum Einstellungsobjekt. Daneben hatten die Teilnehmer eine Einstellungsskala zum Genuß von Marihuana auszufüllen. Das einstellungsrelevante Verhalten wurde zweifach operationalisiert: Es war eine Unterschrift unter eine Petition zu leisten, die sich für oder gegen die Legalisierung von Marihuana aussprach und

in geheimer Abstimmung seine private Meinung zu diesem Punkt mitzuteilen.

Trotz dieses differenzierten Vorgehens zeigen die Resultate, daß der größte Varianzanteil des Verhaltens durch die Einstellungsmessung abgedeckt wird. 80 Prozent aller Probanden zweier Extremgruppen verhielten sich konsistent entsprechend der geäußerten Einstellungen (dieser Prozentsatz liegt beträchtlich höher als die von WARNER und DeFLEUR erzielten Werte). Die hypothetisch angenommene Differenz zwischen der Veröffentlichungs- und der Anonymitätsbedingung traten nicht auf.

FRIDERES, WARNER und ALBRECHT untersuchten die Effekte dreier Operationalisierungen des sozialen Zwanges, die sie als disclosure, social participation und attitude congruence bezeichnen. Unter ersterem versteht man die Ankündigung der Mitteilung der Aussagen an die externe Umwelt, also auch an die relevanten Bezugsgruppen, unter zweitem die unmittelbare Anwesenheit von Mitgliedern der Bezugsgruppe und unter letzterem die Übereinstimmung der Einstellung eines Probanden mit denen der Gruppenmitglieder, mit denen zusammen bestimmte Verhaltensakte ausgeführt werden müssen. Es handelt sich bei dieser Untersuchung um ein reines Laborexperiment, bei dem auch die Bezugsgruppen ähnlich wie in den ASCH-Experimenten simuliert werden.

Auch diese Ergebnisse weisen einen engen Zusammenhang zwischen den gemessenen Einstellungen und dem offenen Verhalten auf ($r=0.55$). Die disclosure-Bedingung hat ebenso wenig Einfluß auf den Grad der Konsistenz wie die social-participation-Bedingung. Lediglich die Einstellungskongruenz bzw. -inkongruenz führte zu signifikanten Verschlechterungen in dem Sinne, daß sich die

Irrtumswahrscheinlichkeit hinsichtlich der Vorhersage bei Individuen mit inkongruenten Einstellungen erhöht. Auch die Kombination verschiedener Bedingungen brachte keine Verbesserungen. Die Autoren kommen somit zu dem Schluß, daß lediglich die Kongruenzbedingung direkten Einfluß auf die Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz ausübt. Auch die selbst keinen unabhängigen Effekt ausübenden disclosure- und social-participation-Bedingungen wirken sich in Kombination mit der Kongruenzbedingung aus.

Dieses Ergebnis wird auch von ALBRECHT bestätigt, der zeigen konnte, daß sich die Vorhersagegenauigkeit wesentlich verbessern läßt, wenn die individuellen Einstellungen mit den wahrgenommenen Normen signifikanter Bezugsgruppen übereinstimmen.

Vergleicht man die Ergebnisse dieser Untersuchungen, so erhält man hinsichtlich des Einflusses der Variablen "sozialer Zwang" auf die Konsistenzbeziehung kein einheitliches Bild. Das kann sowohl an den unterschiedlichen Operationalisierungen des Bezugsgruppeneinflusses, an den unterschiedlichen sozialen Einstellungsobjekten oder den verschiedenen Verhaltensindikatoren liegen. Erfolgt bei WARNER und DeFLEUR die Operationalisierung allein über die Ankündigung der Veröffentlichung bzw. der Anonymität, so wird sie in den folgenden Untersuchungen zunehmend detaillierter vorgenommen. Dabei bleibt in der Regel jedoch offen, ob die angegebenen Bezugsgruppen feste Meinungen zum Einstellungsobjekt ausgebildet haben, wie weit der Proband in die Bezugsgruppe integriert ist und welchen konfligierenden Bezugsgruppenstandards er ausgesetzt ist. Die Untersuchung von EWENS und EHRlich deutet darauf hin, daß auch bei Studenten die Einflüsse der während der primären und sekundären Sozialisation wirkenden Bezugsgruppen dominieren, auch ALBRECHT weist auf die Konflikte hin, die sich aus den widerstrebenden

konservativen Standards der elterlichen und verwandtschaftlichen Bezugsgruppen und den progressiven der Studentengruppen ergeben.

Die von WARNER und DeFLEUR gewählte Operationalisierung impliziert ebenfalls die von FRIDERES u.a. vorgenommenen Detailaufschlüsselungen. Nicht die Veröffentlichung allein bewirkt die Reduktion der Vorhersagevalidität, sondern die Tatsache, daß hinsichtlich der Bezugsgruppe inkongruente Einstellungen bekanntgegeben und sanktioniert werden können. Die Ankündigung der Veröffentlichung hat somit für diejenigen Probanden, deren Einstellungen von den subjektiv wahrgenommenen der Bezugsgruppenmehrheit abweichen, immer potentiell bestrafenden Charakter.

Es bleibt weiterhin die Frage offen, welchen Einfluß die unterschiedlichen Einstellungsobjekte "Neger" und "Marihuana" auf die Ergebnisse der Untersuchungen hatten. Waren in den Untersuchungen zu Negern die Korrelationen zwischen Einstellungen und Verhalten immer recht gering, so fiel in den Marihuana-Untersuchungen die Höhe der Korrelationswerte auf, die eine zusätzliche Reduktion der Irrtumswahrscheinlichkeit durch die Wirkung intervenierender Variablen kaum mehr zuließen. Neben Abweichungen in der Versuchsanordnung könnte der Umstand eine Rolle spielen, daß beide Problemkomplexe in unterschiedlicher Weise für Studenten relevant sind. Während dem Rassenproblem eindeutig, über alle Bevölkerungsgruppen hinweg differenzierbare Rollenmuster attribuiert sind und Abweichungen davon mit hoher Wahrscheinlichkeit sanktioniert werden, ist das Problem der Marihuana-Legalisierung umstritten, es gibt keine eindeutigen Verhaltensmuster und die Bezugsgruppenmeinungen zu diesem Problem sind sehr umstritten. Auf diesen Tatbestand macht auch ALBRECHT aufmerksam. Die Probanden befinden sich somit

evtl. stärker als bei der Integrationsproblematik in Konflikt und verhalten sich entsprechend unterschiedlicher Bezugsgruppenstandards, wobei dies die interne Validität des Experiments beeinträchtigt. Der Bezugsgruppeneinfluß wird demzufolge nur dann wirksam, wenn klare gesellschaftliche Standards hinsichtlich eines Einstellungsobjekts existieren, ist das Einstellungsobjekt gesellschaftlich nur diffus repräsentiert, gleichen sich Bezugsgruppeneinflüsse aus und die Einstellungen selbst werden wiederum die entscheidenden Prädiktoren.

Die Einbeziehung der Variablen "sozialer Zwang" weist auf die Tatsache hin, daß es einen Unterschied gibt zwischen dem, was für jemanden privat verbindlich ist und dem, was man öffentlich mitteilt oder in seinem Verhalten zum Ausdruck bringt. Konsistenz ist immer dann zu erwarten, wenn die privat geteilten Auffassungen, Überzeugungen oder Einstellungen kongruent zu denen sind, die allgemein gesellschaftlich geteilt werden. Inkonsistenz tritt immer dann auf, wenn entweder aufgrund ausgeübten sozialen Zwangs solche Einstellungen erhoben werden, die von den privaten Überzeugungen abweichen oder mit gleichzeitig bestehenden Überzeugungen in Konflikt stehen, oder aber der Einstellungsgegenstand kontrovers diskutiert und Konformitätsdruck ausgeübt wird. Inkonsistenzerscheinungen sind also immer dann wahrscheinlich, wenn die die kritische Einstellung umgebenden Interessen und Überzeugungen bzw. die in veränderten Situationen auftretenden veränderten Zwänge nicht berücksichtigt werden.

Konnten die Arbeiten zum Marihuanagenuß die Wirkung von Bezugsgruppenfaktoren nicht bestätigen, so liegen doch zahlreiche Befunde aus den Bereichen der Einstellungsänderungs- und Konformitätsforschung vor, die diese Einflüsse bestätigen.

MINARD (1952) erhob Einstellungen von weißen Bergwerksarbeitern zu Negern und verfolgte anschließend deren Verhalten gegenüber schwarzen Arbeitskollegen im Bergwerk und außerhalb des Arbeitsplatzes. Dabei konnte er feststellen, daß ein großer Teil der weißen Arbeiter sich ihren schwarzen Kollegen im Bergwerk freundlich und vorurteilsfrei gegenüber verhielten, außerhalb des Bergwerks jedoch ebenso vorurteilsbehaftetes Verhalten manifestierten wie die restliche Bevölkerung, die kaum Kontakt zu Negern hat. Dabei ergab sich folgende Verteilung:

- 20 Prozent der Arbeiter zeigen nicht-diskriminierendes Verhalten gegenüber Schwarzen sowohl im Bergwerk als auch außerhalb des Arbeitsbereichs;
- 20 Prozent diskriminieren Schwarze in beiden Situationen;
- die restlichen 60 Prozent zeigen situationsbedingte, in der Richtung aber konstante Verhaltensvariabilität.

MINARD berichtet von niemandem, der außerhalb des Arbeitsplatzes freundlich und im Bergwerk unfreundlich zu Schwarzen war. Der Einfluß der öffentlichen Meinung über Tage hinderte zahlreiche Beschäftigte, deren Einstellungen sich auf einem Niveau mittlerer Ausprägung befanden, konstant daran, über den Arbeitsplatz hinaus Kontakte zu Schwarzen aufrechtzuerhalten.

In einer Untersuchung von LIEBERMAN (1956) wurde eine systematische Änderung der Einstellungen von Arbeitern festgestellt, die ihre Rolle im Betrieb änderten. Arbeiter, die zum gewerkschaftlichen Vertrauensmann gewählt wurden, entwickelten positivere Einstellungen zu den Gewerkschaften als solche, die Vorarbeiter wurden. Diese bildeten positivere Einstellungen zur Betriebsleitung aus. Nachdem die Amtsperiode der Vertrauensleute zu Ende gegangen war und den Vorarbeitern aus wirtschaftlichen Gründen ihre Position aufgekündigt worden war, entwickelten sich beide Gruppen wieder auf ihr altes Ausgangsniveau zurück.

Im Bereich der Konformitätsforschung liegen Ergebnisse von Untersuchungen vor, die die ASCH-Situation näher beleuchten (vgl. ALLEN 1965). Dabei konnte festgestellt werden, daß in Anwesenheit konföderierter Personen Probanden dazu neigten, die Meinung dieser Personen hinsichtlich ihrer Längenschätzungen von Linien zu übernehmen (obwohl sie privat davon überzeugt waren, daß die übernommene Meinung falsch war). Ähnliche Ergebnisse liegen auch im Bereich der Einstellungsänderungsforschung für Rollenspiele vor (vgl. ELMS & JANIS 1965).

Die Einflüsse der universitären Umgebung auf die Prozesse der Einstellungsänderung von Lehrerstudenten untersuchten CLOETTA u.a. (1973), CLOETTA (1975) und KOCH (1972). Alle drei Arbeiten entsprangen einem Forschungsprojekt, das die Änderung von Einstellungen und Werthaltungen im Verlauf der universitären Berufsausbildung angehender Lehrer sowie während der ersten Phase der Berufstätigkeit zum Gegenstand hatte. Dabei ergab sich die Frage, in welchem Ausmaß die Einstellungen der angehenden Lehrer zur Erziehung und zu innovativen Veränderungen im Schulbereich durch den universitären Sozialisationsprozeß beeinträchtigt werden. Neben Einstellungsskalen wurden bei diesen Untersuchungen auch Persönlichkeitsfragebogen z.B. zum Konservatismus, zum Dirigismus, zur Extraversion und zum Machiavellismus verwendet.

Die Ergebnisse dieser Untersuchungen machen deutlich, daß sich über die Berufsausbildung an der Universität hinweg das Bild eines U-förmigen Verlaufs der Einstellungsausprägung ergibt, d.h. zu Beginn des Studiums konservative Studenten erfahren während des Studiums eine zunehmende Liberalisierung ihrer Einstellungen, die gegen Ende des Studiums und noch zunehmend zu Beginn ihrer Berufspraxis wieder zurückgenommen wird. Dieser

Befund ist inzwischen als "Konstanzer Wanne" bekannt geworden.

Zur Erklärung dieser Befunde werden Bezugsgruppenannahmen ins Feld geführt. Mit dem Übergang von Elternhaus und Schule in den Universitätsbereich vollzieht sich eine Ablösung von den alten Bezugsgruppen und eine Neuorientierung an den Normen und Standards der Studentenpopulation. Die während der primären und sekundären Sozialisation erworbenen Einstellungen stoßen in den universitären Bezugsgruppen auf Widerstand, subtile Bestrafungsmechanismen führen zum Abbau solcher Einstellungen. Gleiche Probleme ergeben sich beim Übergang von der Universität zur Berufspraxis. Da die schulischen und universitären Rahmenbedingungen erheblich von denen der Berufspraxis abweichen, gewinnt die Universität den Charakter eines Moratoriums oder eines Freiraumes, die geäußerten Einstellungen sind nur mit einem geringen Ausmaß an Selbstverpflichtung im Sinne des Commitment verbunden. Dieser Freiraum ermöglicht einerseits die Liberalisierung - CLOETTA (1975) knüpft genau hier Überlegungen an, wie diese wünschenswerten Einstellungsänderungen im Sinne der Schulreform aufrechterhalten werden können - andererseits bedingt er die "Resozialisierungszwänge" in der Berufspraxis (in ähnlicher Weise ist die sog. Einführungsweiterbildung im öffentlichen Dienst zu interpretieren, die der Autonomisierung der Erstausbildung entgegenwirken soll, vgl. DAMMANN, FALTIN & HOPF 1975; auch das Anerkennungsjahr bei Erziehern oder das Referendarjahr bei Lehrern erfüllt diese Funktion).

KOCH (1972) bestätigt diese Ergebnisse, die überdies mit einer Vielzahl von Untersuchungsergebnissen im angelsächsischen Bereich übereinstimmen. Alle diese

Untersuchungen zeigen, "daß sowohl unter dem Einfluß einzelner Lehrgänge und Ausbildungskurse als auch generell im Verlauf desjenigen Teils der Lehrerausbildungsprogramme, der an der Hochschule absolviert wird, die schul- und erziehungsbezogenen Einstellungen von Lehrerstudenten zunehmend permissiver, schülerzentrierter, reformorientierter und allgemein 'liberaler' werden" (S. 135).

Auch die erneuten Einstellungsänderungen bei ersten Berufskontakten bzw. als Resultat des sog. Praxischocks werden allgemein bestätigt.

Sowohl die Ergebnisse von CLOETTA u.a., CLOETTA und KOCH gingen aus Querschnittsuntersuchungen hervor, jedoch existieren auch Längsschnittuntersuchungen, die in die gleiche Richtung weisen (vgl. KOSKENNIEMI 1966; LINDEN & LINDEN 1969). Man kann somit wohl davon ausgehen, daß die progressiven Einstellungsänderungen an der Universität eine vorübergehende Episode bleiben, diese weisen gegenüber den konservativen Erwartungen der Berufspraxis kaum Änderungsresistenz auf. Zur Erklärung dieses Phänomens verweist KOCH auf verschiedene Einflußfaktoren, die im Rahmen herkömmlicher Einstellungsforschung untersucht wurden.

Die im Rahmen des Ansatzes der kontingenten Konsistenz durchgeführten empirischen Untersuchungen lassen keine endgültigen Schlußfolgerungen über die Angemessenheit des theoretischen Modells zu, es wird aber deutlich, daß der Zuwachs an Vorhersagegenauigkeit infolge der Einbeziehung der Variable "sozialer Zwang" teilweise nur geringfügig ist. Dies dürfte vor allem auf die bislang unzureichende Operationalisierung von Bezugsgruppeneinflüssen zurückzuführen sein, aber auch auf die Tatsache, daß es keine einheitlichen Bezugsgruppeneinflüsse gibt, sondern das Individuum jeweils unterschiedlichen Anforderungen genügen muß.

Außerhalb dieses theoretischen Ansatzes betriebene Untersuchungen zur Einwirkung von veränderten Bezugsgruppen, neu zu übernehmenden Rollen und den damit verbundenen alternativen Interessen und Anforderungen führen zu dem Ergebnis, daß die in einer bestimmten Situation geäußerten Einstellungen nicht auch für veränderte Situationen Geltung besitzen (wobei diese Untersuchungen z.T. auch den laborexperimentellen Charakter der Arbeiten von ALBRECHT u.a. hervorkehren; zwischen der kognitiven Vorstellung von Bezugsgruppen und konkreten situativen Veränderungen liegt ein weites Feld). Dies wird insbesondere in den Untersuchungen zum Einfluß der universitären Ausbildung auf Studenten deutlich, gleichwohl aufgrund methodischer Mängel nicht exakt festzustellen ist, wie sich anfangs unterschiedlich konservative und liberale Personen über die Ausbildungszeit hinweg in ihren spezifischen Merkmalsausprägungen verändern.

Im Zusammenhang mit der Konsistenzproblematik ist es interessant, daß z.B. in der Untersuchung von MINARD keine Fälle aufgetreten sind, wo weiße Bergwerksarbeiter Negern gegenüber außerhalb des Arbeitsbereichs freundlich, im Bergwerk aber feindlich gesonnen sind. Genauso wenig liegen Ergebnisse vor, die zeigen, daß die Universität eine zunehmend konservativere Haltung erzeugt, die am Arbeitsplatz "Schule" liberaler wird. Auch Untersuchungen zum Einfluß des Schulpraktikums weisen genau diese Tendenz auf: Nach Beendigung des Praktikums sind die Einstellungen der Pädagogikstudenten undemokratischer, lehrerzentrierter und straforientierter (vgl. HOY 1967). Dieser Umstand, den CAMPBELL (1963) mit Hilfe seiner Schwellentheorie zu erklären versucht, weist auf zwei Aspekte der Konsistenzproblematik hin:

- Konsistenz kann nicht als Alles-oder-Nichts-Phänomen betrachtet werden, sondern muß in Abhängigkeit von den

situativen Bedingungen auf einer Skala mit Abstufungen von 0 bis 1 gesehen werden. Je restriktiver z.B. eine Arbeitssituation ist, je eingeengter der Handlungsspielraum wahrgenommen wird, desto größer die Wahrscheinlichkeit, daß in einem Moratorium (Schule, Weiterbildung) erworbene Einstellungen nicht in tatsächliches Handeln umgesetzt werden. Für die MINARD-Untersuchung gilt die umgekehrte Beziehung: Äußerte eine Person positive Einstellungen zu Schwarzen, so wird sich am Arbeitsplatz um so eher Konsistenz einstellen, je restriktiver die Arbeitsbedingungen, je stärker Segregationstendenzen aufgrund der Organisation der Arbeitsteilung unterbunden werden. Verlieren diese Restriktionen außerhalb des Arbeitsbereichs ihre Bedeutung, und vergrößern sich die Wahlmöglichkeiten, so sinkt die Wahrscheinlichkeit konsistenten offenen Verhaltens. Diese Interpretation kann auch auf die Arbeit von MERTON (1949) übertragen werden: Liberale Einstellungen zu Schwarzen äußern sich im Verhalten in Abstufungen je nach normativen Zwängen unterschiedlicher Bezugsgruppen. So ist es einfacher, an einem offiziellen Essen teilzunehmen, zu dem auch Schwarze geladen sind als öffentlich für eine Negerorganisation einzutreten, noch schwerer aber ist es, Negern eine Wohnung in seinem Haus zu vermieten (da dies den Mietwert des Hauses in den USA reduziert). Dennoch würde man jemanden nicht als inkonsistent bezeichnen, wenn er die leichten Konsistenzbedingungen erfüllen würde, an der schwersten aber scheiterte.

- Dies weist auf einen weiteren Aspekt der Konsistenz hin. Wenn jemand einem Schwarzen eine Wohnung vermietet, wird man daraus den Schluß ableiten, daß er auch für eine Negerorganisation eintreten und an einem Essen teilnehmen würde, zu dem offiziell auch Schwarze eingeladen sind. Im Sinne einer GUTTMAN-Skala ausgedrückt heißt das:

Wer die schweren Aufgaben löst, erledigt auch die leichten, die Lösung der schweren Aufgaben läßt eine Reproduktion der Leistung in allen vorausgegangenen leichten Aufgaben zu (dieses Skalierungsverfahren wird bei der Konstruktion von Einstellungsskalen zur Überprüfung der Eindimensionalität der Skala eingesetzt). Konsistentes Verhalten ist demzufolge immer dann gegeben, wenn alle Aufgaben unterhalb eines erreichten Schwierigkeitsniveaus gelöst werden, inkonsistentes Verhalten dann, wenn schwere Aufgaben, nicht aber die leichteren gelöst werden. BEM und ALLEN (1974) demonstrieren diesen Sachverhalt sehr anschaulich an ihrer unterschiedlichen Freundlichkeit und Aufgeschlossenheit in verschiedenen Interaktionssituationen mit Studenten. Eine Konsistenzschätzung setzt somit im Grunde auch eine Verhaltensskalierung hinsichtlich der Dimensionalität spezifischer einstellungsrelevanter Verhaltensakte voraus. Werden z.B. von einer Person die leichten Aufgaben einer ganz anderen Dimension zugeordnet als die schweren, so entbehrt die Klassifizierung des Verhaltens als inkonsistent zumindest einer vom Forscher und der Versuchsperson gemeinsam geteilten Ausgangsbasis. Was für den Wissenschaftler als inkonsistent wirkt, erscheint den Beobachteten als durchaus konsistent.

Drückt sich in diesem letztgenannten Problem auch die Frage der Validität eines erhobenen Verhaltensaktes hinsichtlich einer gemessenen Einstellung aus, so bringt die Variable "sozialer Zwang" ein weiteres Problem zutage: Die publik gemachten Einstellungen müssen nicht identisch sein mit denen, die privat geteilt werden. Vertreten zwei Personen identische Auffassungen, so muß dem folglich nicht das gleiche Einstellungsmuster zugrundeliegen. Bei einer Person stimmen private und publik ge-

machte Einstellungen überein, bei einer anderen erfolgt die Einstellungsäußerung unter Zwang (bedeutet damit eine Anpassung an die gegebenen situativen Umstände) und führt zu einer Überlagerung der tatsächlich vertretenen Einstellungen. Bei beiden Personen kann sodann auch nicht mit identischem Verhalten gerechnet werden, sobald sich die Situation verändert. Dies zeigt sich z.B. deutlich in Weiterbildungsveranstaltungen: Auch wenn einzelne Personen während des Weiterbildungskurses kurzfristig ihre Einstellung aufgrund der Interaktionssituation verändern, so werden damit keine grundlegenden Änderungen der Einstellungsstrukturen bewirkt. Dieses Dilemma bringt ALLEN (1965, S. 136) zum Ausdruck:

"Einer der bedeutendsten Fortschritte auf dem Gebiet der Beeinflussung von Gruppen bestand in der Erkenntnis, daß Konformität und Nicht-Konformität nicht zufriedenstellend erfaßt werden können, wenn sich ihre Analyse allein auf das phänotypische Erscheinungsbild beschränkt. Zwei phänotypisch identische Reaktionen können sich hinsichtlich ihrer Bedeutung für das Individuum, des sie generierenden Prozesses und ihrer Konsequenzen für zukünftiges Verhalten unterscheiden."

Daraus ergibt sich, daß neben den wahrgenommenen situativen zusätzliche intervenierende Variablen berücksichtigt werden müssen, die sowohl die allgemeinen, die konkreten Einstellungen umgebenden Überzeugungen und Interessen sowie die bis zu diesem Zeitpunkt erfolgte Lerngeschichte und ihre Verfestigung in der Persönlichkeit repräsentieren. Der im folgenden dargestellte Ansatz von FISHBEIN und seinen Mitarbeitern geht insbesondere auf diese Überlegungen ein.

Die Einstellungstheorie von FISHBEIN und
seinen Mitarbeitern

Die häufig festzustellende geringe Übereinstimmung von Einstellungen und offenem Verhalten wird von zahlreichen Autoren damit erklärt, daß Einstellungen multidimensionale Konstrukte darstellten und neben affektiv-evaluativen auch kognitive und konative Komponenten umfaßten, die jedoch mit den üblicherweise verwendeten Meßinstrumenten nicht erfaßt würden (vgl. ROSENBERG & HOVLAND, 1960). Andere Autoren behaupten, daß Einstellungen nur eine von mehreren Determinanten sozialen Verhaltens seien und daß zusätzliche Faktoren wie soziale Normen, Gewohnheiten oder Persönlichkeitsmerkmale als intervenierende Variablen berücksichtigt werden müßten, die sich zwischen die unabhängige Variable "Einstellung" und die abhängige Variable "offenes Verhalten" schoben (vgl. WICKER 1969; EHRLICH 1969).

Diese als intervenierenden Variablen einzubeziehenden Determinanten sozialen Verhaltens - EHRLICH nennt z.B. die Fähigkeit und die prinzipielle Möglichkeit, Einstellungen in offenes Verhalten zu transferieren, die Bereitschaft, seine Einstellung bekanntzugeben, situative Restriktionen und konkurrierende multiple Einstellungen; DEUTSCHER (1973) ergänzt diese Liste um mögliche Ignoranz, mangelnde logische Konsistenz und allgemeine Ausbildungsdefizite - werden zumeist ex post in die Analyse einbezogen. Eine systematische Theorie solcher Moderatorvariablen und eine entsprechende empirische Absicherung liegen jedoch nicht vor (wenn man einmal von den feldtheoretischen Abhandlungen YINGERS 1965 absieht).

Ausgehend von dieser Einschätzung und der empirisch nachzuvollziehenden Auffassung, daß die multidimensionale Konzeption der Einstellung wenig zum Verständnis der Beziehung von Einstellungen und offenem Verhalten bei-

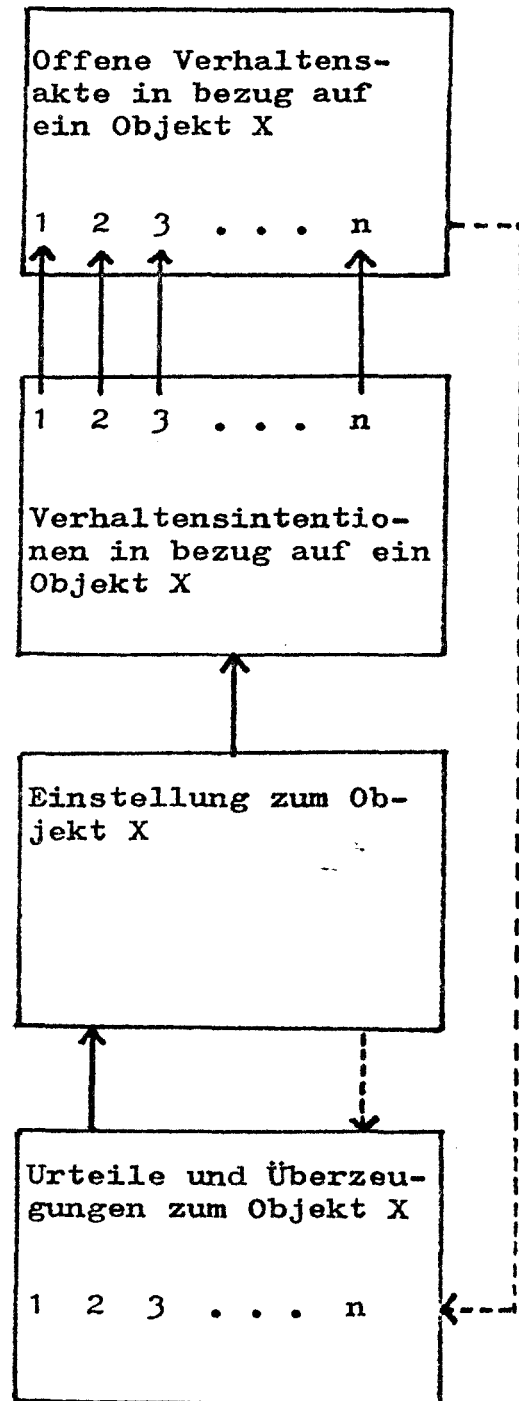
getragen habe, postuliert FISHBEIN (1966) Einstellungen als eindimensionales Konzept, das allein den evaluativen Grad der Zustimmung oder Ablehnung eines sozialen Objekts ausdrückt. Kognitive und konative Faktoren, die Urteile und Überzeugungen (belief) und die Verhaltensintentionen (behavior intention) betrachtet er als unabhängige Aspekte, die auf die Einstellungen bezogen sind, d.h. "Urteile und Überzeugungen sowie Verhaltensintentionen sind Determinanten oder Konsequenzen der Einstellung eines Individuums" (S. 203).

Urteile und Überzeugungen stellen nach Ansicht FISHBEINs die zentralen Bestandteile menschlichen Bewußtseins dar. "Auf der Grundlage der direkten Beobachtung oder von Informationen, die von externen Quellen stammen, oder über verschiedene Inferenzprozesse lernt oder bildet das Individuum eine Anzahl von Urteilen über ein Objekt. D.h. es assoziiert das Objekt mit diversen Attributen. Auf diese Weise formt es Überzeugungen von sich selbst, von anderen Menschen, von Institutionen, Verhaltensweisen, Ereignissen etc. Die Gesamtheit aller Überzeugungen eines Menschen dient als Informationsgrundlage, die letztlich seine Einstellungen, Intentionen und Verhaltensakte bestimmt. Unser Ansatz betrachtet den Menschen als wesentlich rationalen Organismus, der die ihm zur Verfügung stehenden Informationen dazu nutzt, Urteile zu fällen, Bewertungen zu treffen und zu einer Entscheidung zu kommen" (FISHBEIN & AJZEN 1975, S. 14). Einstellungen bauen demzufolge auf kognitiven Urteilen auf, sie sind bewertete Urteile (Beispiel: "Weiterbildung hat die Aufgabe, alternative Deutungsmuster bei den Teilnehmern zu erzeugen" stellt ein Urteil dar, "Es ist gut, daß Weiterbildung alternative Deutungsmuster erzeugen soll" drückt eine Einstellung aus, wobei nicht zu klären ist, ob der Begriff "alternativ" nicht bereits

eine Bewertung impliziert). Die Einstellung zu einem sozialen Objekt wiederum steht in Beziehung zu spezifischen Verhaltensintentionen, wobei einer generellen Einstellung immer eine Vielzahl solcher Intentionen zugeordnet werden kann (z.B. Informationen beschaffen, wie solche Deutungsmuster verändert werden können; selbst Weiterbildungskurse durchführen; keine klassischen Bildungsgüter vermitteln; die Wirkungen der Weiterbildung überprüfen). Die generellen Einstellungen selbst üben keine unmittelbare Kontrolle über das offene Verhalten aus, sie schränken lediglich das Spektrum möglicher Verhaltensintentionen ein. Welches offene Verhalten tatsächlich ausgeführt wird, hängt sodann von den situationspezifisch ausgeformten Verhaltensintentionen ab.

Einstellungen gelten somit als breite, generelle Dispositionen, die jedoch nicht festlegen, welches spezifische Verhalten in einer spezifischen Situation ausgeübt wird. Einstellungen setzen je nach evaluativer Richtung eine Vielzahl von Intentionen frei, die situationspezifisch zum Tragen kommen und spezifisches offenes Verhalten auslösen. Die folgende Abbildung skizziert die Beziehung der verschiedenen Konzepte.

Abbildung: Die Beziehung von Urteilen, Einstellungen, Verhaltensintentionen und offenem Verhalten (nach FISHBEIN und AJZEN 1975, S. 15).

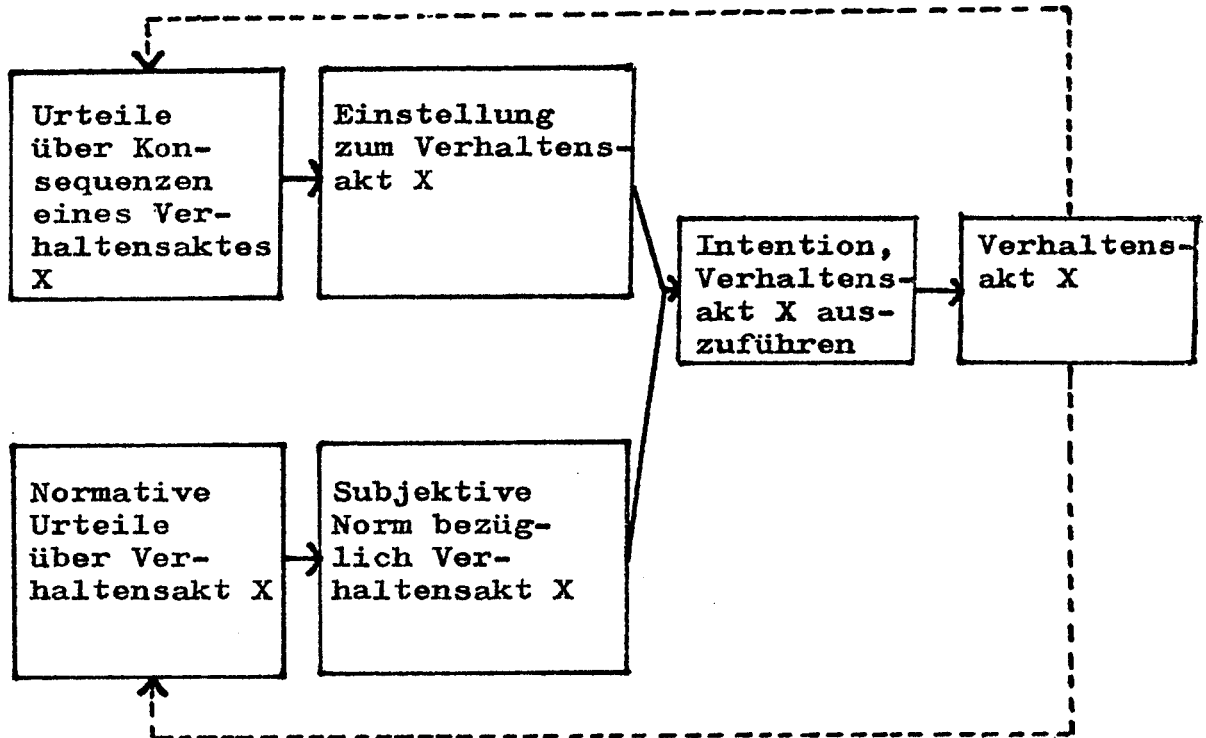


Die durchgezogenen Linien der Abbildung deuten auf das offene Verhalten gerichteten Steuerungsprozeß an, die durchbrochenen Linien Rückmeldeprozesse. Die zunehmenden Abstände zwischen den einzelnen Steuerungsstufen geben die zunehmende Generalität von spezifischen Intentionen, generellen Einstellungen und nicht weiter hinterfragten Grundannahmen und Überzeugungen wider.

Die Vorhersage eines offenen Verhaltensaktes gegenüber einem spezifischen Objekt ist somit nur auf der Grundlage der Kenntnis spezifischer Verhaltensintentionen zu leisten. Die Vorhersage dieses Verhaltensaktes auf der Grundlage der Kenntnis verbal geäußerter Einstellungen muß unzureichend bleiben, da dieser Einstellung ein ganzes Spektrum an Verhaltensintentionen und möglichen Verhaltensakten korrespondiert. Eine Verbesserung der Vorhersage ist dann möglich, wenn mehrere Verhaltensakte erhoben werden (multiple-act).

Die Verhaltensintentionen selbst entstehen nicht nur in Abhängigkeit von Urteilen über das Verhalten selbst, die wiederum die Einstellung des Individuums zu spezifischen Verhaltensakten beeinflussen (je nach dem, ob die ausgeführten Verhaltensakte auch das angestrebte und positiv bewertete Ereignis X bewirkten). Neben diesen Einstellungen zu offenen Verhaltensakten wirken subjektiv wahrgenommene normative Urteile und Zwänge auf die Verhaltensintention ein, die zusammengefaßt als subjektive Norm bezeichnet werden. Die folgende Abbildung gibt diese Relationen wieder.

Abbildung: Schematische Darstellung der Determination von Verhaltensintentionen
(aus FISHBEIN & AJZEN 1975, S. 16).



Diese von FISHBEIN und seinen Mitarbeitern vertretene und empirisch vielfach überprüfte Theorie stellt eine modifizierte Version von DULANYs Theorie der propositionellen Kontrolle dar, die im Zusammenhang mit Experimenten zur verbalen Konditionierung entwickelt wurde. Diese Theorie impliziert im wesentlichen zwei Annahmen:

- Ein Individuum bildet sich zu Hypothesen über die Verteilung von Verstärkern, d.h. es lernt zwischen Verhaltensakten zu differenzieren, die mit positiven oder negativen Verstärkungsereignissen verbunden sind (awareness contingency). Darüberhinaus vermitteln diese Verstärkerereignisse dem Individuum die Überzeugung, daß es richtig oder falsch gehandelt hat.

- Auf der Grundlage dieser beiden subjektiven Erfahrungen bildet das Individuum Verhaltenshypothesen, es entwickelt solche Reaktionsdispositionen, von denen es annimmt, daß die daraus potentiell hervorgehenden Reaktionen in der gegebenen Situation erwartet werden (demand awareness). Ob das Individuum diese Reaktionen aber tatsächlich ausübt, hängt von seiner Bereitschaft ab, diesen Erwartungen zu entsprechen.

Diese erste Komponente dieser Theorie drückt auf seiten des Individuums die Erwartung aus, daß auf eine bestimmte Reaktion ein bestimmtes Verstärkungsereignis erfolgt, das von ihm positiv oder negativ bewertet wird. Die zweite Komponente bringt die subjektiv wahrgenommenen Erwartungen der Umwelt zum Ausdruck sowie die Motivation des Individuums, diesen Umwelterwartungen zu entsprechen. Beide Komponenten determinieren gemeinsam die Verhaltensintention.

AJZEN und FISHBEIN (1973) interpretieren diese Komponenten in einem modifizierten Ansatz als Einstellungs- und normative Komponenten, die empirisch gewichtet werden. In Formeln ausgedrückt:

$$B \sim BI = [Aact] w_0 + [NB (Mc)] w_1$$

(B = Verhalten; BI = Verhaltensintention; Aact = Einstellung zum Verhaltensakt; NB = normatives Urteil; Mc = Bereitschaft, die normative Erwartung zu erfüllen; w_0 und w_1 = empirisch festgelegte Gewichtungen).

Verhaltensintentionen sind somit die Summe der gewichteten Einstellung zum Verhaltensakt und der gewichteten Normvorstellung, die mit der Bereitschaft, die normativen Erwartungen zu erfüllen, multipliziert wird. Da in jeder Situation mehrere Bezugsgruppener-

wartungen wirksam sind, müssen theoretisch diese unterschiedlichen Erwartungen und die diesen entsprechenden Bereitschaften, sie zu erfüllen, in das Modell aufgenommen werden.

Diese Theorie kann ebenso wie der Ansatz der kontingenten Konsistenz als eine multiple Regressionsgleichung dargestellt werden, wobei die Einstellungs- und die normative Komponente die Prädiktoren und die Verhaltensintention das Kriterium bilden, die Gewichtungen erfolgen mittels Regressionskoeffizienten. Diese beiden Komponenten können auch dazu herangezogen werden, das offene Verhalten vorherzusagen, vorausgesetzt, daß eine hohe Korrelation zwischen Verhaltensintention und offenen Verhaltensakten besteht. Diese Korrelation wird durch drei Faktoren beeinträchtigt, die in experimentellen Überprüfungen der Theorie von daher ausgeschlossen werden müssen:

- durch die Allgemeinheit der Verhaltensintention und die Spezifität des Verhaltensaktes;
- durch den Zeitraum zwischen den Messungen der Verhaltensintention und des offenen Verhaltens; je größer der Zeitraum, desto mehr Ereignisse können eintreten, die die Umsetzung der Verhaltensintention in offenes Verhalten beeinträchtigen;
- durch andere Faktoren, die nicht der Willenskontrolle des Individuums unterliegen.

Solche sog. externen Faktoren können nicht als zusätzliche unabhängige Antezedensbedingungen in die Regressionsgleichung aufgenommen werden, sie werden lediglich in ihrer Wirkung auf eine der beiden Komponenten bezogen, sie machen sich also durch eine Veränderung der Einstellungen zum Verhaltensakt oder der Bereitschaft, den normativen Erwartungen zu entsprechen, bemerkbar.

FISHBEIN und AJZEN (1975) und AJZEN und FISHBEIN (1973) führen eine Vielzahl empirischer Befunde an, die diese Theorie stützen. Fast alle diese Arbeiten weisen hohe Korrelationen zwischen Verhaltensintention und offenem Verhalten auf, darüber hinaus zeigt sich in den meisten Untersuchungen eine Tendenz, daß die Einstellungskomponente etwas höher gewichtet wird als die normative, d.h. Einstellungen haben für das Verhalten eine größere Bedeutung als die Erwartungen der Bezugsgruppen.

Die hohen Korrelationswerte zwischen Verhaltensintention und offenem Verhalten werden von SCHWARTZ und TESSLER (1972) auf die experimentelle Anordnung z.B. bei sog. Gefangenendilemma-Spielen zurückgeführt. Dabei wird das zukünftige Wahlverhalten, gemessen über die Verhaltensintention, im Anschluß an das erfolgte Wahlverhalten in der vorangegangenen Situation (im vorangegangenen Durchgang) erhoben. Ausgehend von den Annahmen der Theorie muß die Korrelation zwischen Verhaltensintention und offenem Verhaltensakt ansteigen, wenn sich stabile Verhaltenshypothesen auf der Grundlage vorhersagbarer Verstärkungsverteilungen ergeben. Diese Hypothese wird von den empirischen Daten bestätigt (AJZEN & FISHBEIN 1970; HORNIK 1970), ebenso zeigt sich eine Abnahme der Korrelationswerte, wenn das Zeitintervall zwischen beiden Messungen zunimmt. Als eine weitere einschränkende Kritik des Ansatzes muß die hohe Situationsspezifität angesehen werden, es können nicht nur ganz spezifische Verhaltensakte vorhergesagt werden (die zudem meist durch die experimentelle Anordnung vorgeschrieben sind), sondern eine Übertragung auf andere ähnliche Situationen ist ebenfalls nicht oder nur eingeschränkt möglich, da sich die Gewichtungen der einzelnen Komponenten permanent verändern (vgl. FISHBEIN 1966; SONGER-NOCKS 1975).

Mit diesen Einschränkungen versehen - Verhaltensintentionen müssen für spezifische Situationen bekannt sein und der zeitliche Abstand zwischen Intentions- und Verhaltensmessung muß möglichst klein gehalten werden - entwickelt sich die Einstellungstheorie mehr und mehr zu einer Entscheidungstheorie. Damit würde der Geltungsbereich des Einstellungskonzepts erheblich eingeschränkt. Die unveränderte Bedeutung des Einstellungskonzepts liegt in der Annahme begründet, daß aufgrund generalisierter Einstellungen mit einer gewissen Regelmäßigkeit und Sicherheit spezifische Verhaltensakte erwartet werden können, ohne daß ein konkreter Verhaltensakt exakt vorhergesagt werden kann, da dies zusätzliche Kenntnisse der situativen Bedingungen und der individuellen Lerngeschichte erfordert. Diese Ausgangsposition impliziert niedrige Korrelationskoeffizienten und macht die Suche nach weiteren varianzreduzierenden Determinanten sozialen Verhaltens erforderlich. Dabei sollte jedoch nicht im Vordergrund stehen, möglichst hohe Korrelationskoeffizienten auf Kosten der Tragweite des Einstellungskonzepts zu erzielen (diesen Eindruck kann man bei der Lektüre des Werkes von FISHBEIN und AJZEN 1975 teilweise gewinnen), sondern stärker als bisher sowohl die Bedingungen des Einstellungserwerbs als auch die Restriktionen bei der Umsetzung in offenes Verhalten empirisch zu untersuchen.

Gerade für den Sozialisationsbereich ist eine solche Perspektive unerlässlich, zumal gerade dieser Bereich eine ganz wesentliche Rolle bei der Entwicklung sozialer Einstellungen und Werte spielt und Individuen befähigen muß, auf sehr unterschiedliche Situationsanforderungen angemessen zu reagieren. Diese Sichtweise schließt die Vermittlung von Rezeptwissen für spezifische Arbeits-

situationen aus (wird aber gerade von Schülern und Studenten immer wieder gefordert, da das theoretische Wissen eher als belastend und verunsichernd empfunden wird, vgl. BREZING 1973), obwohl sich dadurch vermutlich eine zunehmende Übereinstimmung von schulisch vermitteltem Wissen und praktischer Anwendung ergeben könnte, falls die Anforderungen des Berufsfeldes adäquat erfaßt würden. Überträgt man den theoretischen Ansatz FISHBEINS und seine empirischen Realisationen auf den Sozialisationsbereich, so könnte dies eine bildungspolitische Konsequenz darstellen.

Ungeachtet dieser Kritik verdient der Ansatz FISHBEINS nicht nur deshalb Beachtung, weil er sich als sehr fruchtbar und empiriefördernd herausgestellt hat, sondern weil er zusätzliche Perspektiven hinsichtlich der Relation von Einstellungen und offenem Verhalten eröffnet. Diese betreffen zum einen die Einbeziehung normativer Erwartungen und situativer Restriktionen, zum zweiten die Berücksichtigung zentraler Urteile und Überzeugungen und damit indirekt zum dritten die Prozesse der Integration zentraler Urteile und Überzeugungen mit sich permanent verändernden Einstellungen. Einstellungen werden explizit als sich fortwährend verändernde Strukturen vor dem Hintergrund zentraler Grundüberzeugungen und den sich ständig verändernden situativen Anforderungen konzipiert.

Auch der bereits dargestellte Ansatz der kontingenten Konsistenz bezieht die wahrgenommenen sozialen Zwänge in das Vorhersagekalkül ein. Diesen Zwängen muß sich das Individuum beugen, sie werden quasi von außen an das Individuum herangetragen. Methodologisch betrachtet stellen diese Zwänge, obwohl als subjektiv wahrgenommen apostrophiert, unabhängige Variablen dar, die neben der

Einstellung zusätzlich auf das Individuum einwirken und sein Verhalten situationsspezifisch modifizieren. Obwohl in den dargestellten empirischen Untersuchungen vorwiegend die moderierende Wirkung der Variablen "sozialer Zwang" auf das Relationsgefüge von Einstellung und Verhalten untersucht wird, ließe sich die Anzahl weiterer intervenierender Variablen beliebig vergrößern, wodurch die Situationsspezifität allgemeiner Einstellungen herausgestellt wird (dies ist ein Ansatzpunkt grundsätzlicher Kritik an dispositionellen Konstrukten wie Persönlichkeitsmerkmalen und Einstellungen, die mit der Forderung verbunden ist, die Konsistenz des Verhaltens über verschiedenste Situationen hinweg nicht auf diese Dispositionen sondern auf die Konstanz von Situationen zurückzuführen, vgl. MISCHEL 1968).

FISHBEIN betont ebenfalls die Bedeutung subjektiv wahrgenommener Zwänge, postuliert jedoch einen zusätzlichen motivationalen Faktor der Bereitschaft, diesen Zwängen auch entsprechend zu handeln. Das Individuum zollt damit den Zwängen nicht mehr genötigterweise Tribut, sondern kalkuliert diese Zwänge bereits in die Planung und die Entscheidung für einen bestimmten Verhaltensakt mit ein. Die sozialen Zwänge und situativen Anforderungen wirken damit nicht unabhängig von der Einstellung, sondern jeweils vermittelt über kognitive Prozesse der Informationsverarbeitung. Damit ist auch modelltheoretisch ein Weg geöffnet, die subjektive Bedeutung einzelner Situationen und Informationen in das Planungs- und Entscheidungskalkül einzubeziehen. (Beide aus der Lerntheorie abgeleitete Ansätze weisen damit eine deutliche Tendenz hin zu phänomenologischen Annahmen und kognitiven Prozessen der Informationsverarbeitung und weg von mechanistischen Auffassungen einer radikalen S-R-Psychologie auf, ohne dabei jedoch grundsätzlich den nomothetischen Anspruch der Verhaltenstheorie aufzugeben.)

Der von FISHBEIN und AJZEN (1975) skizzierte Rahmen, in dem Urteile und Überzeugungen, Einstellungen, Intentionen und offenes Verhalten in ihren Beziehungen dargestellt werden, wird von BEM (1974) in Anlehnung an ROKEACH (1968) näher ausdifferenziert. Er unterscheidet dabei zunächst zwischen Meinungen unterschiedlicher Ordnung (Meinungen wird hier synonym zu Urteilen und Überzeugungen verwendet).

Meinungen nullter Ordnung stellen selbstverständliche, nicht weiter hinterfragte Grundannahmen dar, die fortwährend im Verlauf der Lerngeschichte durch eigene und mitgeteilte fremde Erfahrungen bestätigt werden. Sie bilden eine Art sicher beherrschtes Erkenntniswerkzeug, sie sind die "nicht-bewußten Axiome, auf denen unsere anderen Meinungen aufgebaut sind" (BEM 1974, S. 15). Auf diesen Axiomen basieren bewußte Meinungen erster Ordnung, die allein durch den Hinweis auf direkte und konkrete Erfahrungen abgesichert werden. Erfahrungen sammeln bedeutet dabei jedoch mehr als die bloße Erkenntnis, daß z.B. Kinder nicht mit Messern, Gabeln und Scheren spielen dürfen. Diese Erkenntnisse werden auch im Interaktionsprozeß verbal ständig verstärkt und erweisen sich im Umgang mit Kindern als richtig.

Versucht man diesen Erkenntnisprozeß als Meinungshierarchie abzubilden, so ergibt sich folgendes Bild: Ein Grundaxiom besagt, daß meine Wahrnehmungen sich nicht täuschen, meine Sinne sagen mir die Wahrheit. Aufbauend auf diesem Axiom kommt es zu der Erfahrung, daß man sich mit einem Messer verletzen kann. In einem Syllogismus ausgedrückt ergibt sich damit folgendes Meinungsmuster:

1. Prämisse: Meine Sinne sagen mir, daß man sich mit einem Messer verletzen kann
 2. Prämisse: Meine Sinne sagen mir die Wahrheit
- Schluß : Also kann man sich mit einem Messer verletzen

Ein solcher Syllogismus wird auf dieser Stufe der Hierarchie vermutlich nicht ausgeführt, da der Vermittlungsschritt der zweiten Prämisse nicht bewußt ist, so daß die erste Prämisse und die Schlußfolgerung identisch werden. Weiterhin ist es nicht notwendig, daß man selbst diese Erfahrung macht, Informationen über die Verletzungsgefahr von vertrauenswürdigen Personen wie Eltern oder Lehrern führen zum gleichen Meinungsmuster.

Dieses Meinungsmuster wird durch Verallgemeinerungen erweitert, d.h. nicht nur Messer sondern auch Gabeln und Scheren verursachen Verletzungen, daneben müssen jedoch auch zusätzliche Attributionen auf das Messer erfolgen. Durch die permanente Konfrontation mit seiner Umwelt kommt es zu einer zunehmenden Erfahrungserweiterung und -differenzierung (lerntheoretisch handelt es sich um Generalisations- und Diskriminationsprozesse), die das Individuum in die Lage versetzen, Umweltereignisse differenzierten Kategorien zuzuordnen. Auf diese Weise entwickeln sich ständig neue Meinungen höherer Ordnung. Werden Meinungen nicht weiterentwickelt, weil entweder keine Gelegenheit dazu bestand oder gegenteilige Erfahrungen ausgeschlossen bzw. einer Überprüfung entzogen wurden, so entstehen Stereotype.

Meinungen höherer Ordnung entstehen immer dann, wenn die Selbstverständlichkeit eigener Erfahrungen bzw. die Glaubwürdigkeit der Informationsquelle in Frage gestellt werden. Bezogen auf das obige Beispiel würde dies bedeuten, daß man sich nicht auf seine eigenen Sinne verläßt, sondern sich auf einen explizit als vertrauenswürdig herausgestellten Experten beruft. Daneben können Meinungen höherer Ordnung aus induktiven Schlüssen und darauf weiter aufbauenden Induktionen abgeleitet werden.

1. Prämisse: Ein Kind hat sich mit einem
Messer verletzt
2. Prämisse: Es starb kurz danach
- Schluß : Ein Messer kann zum Tode führen

Daraus könnte sich weiter ergeben (wenn man vorher einige Generalisierungen annimmt):

1. Prämisse: Man sollte Kindern nichts geben, was
zum Tode führt
2. Prämisse: Messer, Gabel und Schere führen zum Tod
- Schluß : Kinder dürfen nicht mit Messern, Gabeln
und Scheren spielen

Durch solche Vermittlungsprozesse gewinnen Meinungen eine Vertikalstruktur, sie sind im Gegensatz zu den Grundannahmen hochentwickelt und ausdifferenziert. Parallel dazu entwickelt sich eine Horizontalstruktur, d.h. die gleiche Schlußfolgerung kann aus verschiedenen Meinungen abgeleitet werden. Je breiter die Horizontalstruktur einer Meinung, desto schwieriger wird es, diese zu verändern. Wird eine Schlußfolgerung als falsch herausgestellt, so existieren nach wie vor die Parallelerklärungen. (Dies läßt sich häufig in Weiterbildungsveranstaltungen beobachten, wo einzelne solcher Syllogismen in Gruppendiskussionen aufgebrochen und durch alternative Erklärungen ersetzt werden sollen. Die Erfolgsaussichten solcher Bemühungen sind minimal, da z.B. die Schlußfolgerung "Wenn man faul ist, steigt man nicht auf" vermutlich horizontal mehrfach abgesichert ist. Aufgrund der stereotypen Meinung erster Ordnung vieler Weiterbildungsveranstalter, daß Gruppendiskussionen zu veränderten Deutungsmustern führen, lassen sie sich von der kurzfristigen Abkehr von diesem einen Erklärungsschritt jedoch vielfach hinsichtlich des erzielten Effekts der Weiterbildung blenden.)

Meinungen höherer Ordnung weisen in der Regel ausgeprägte Vertikal- und Horizontalstrukturen auf, sie sind deshalb jedoch für das Individuum nicht zentral.

Im Gegenteil, zentrale Grundannahmen besitzen meist keine differenzierte Struktur, sie stellen meist Meinungen erster Ordnung dar. Die Abkehr von zentralen Meinungen führt zu einer Neuordnung des kognitiven Systems.

Dieses Modell läßt sich auch auf Einstellungen übertragen. Aus Grundannahmen und -werten können Einstellungen höherer Ordnung abgeleitet werden, die zunächst vielfach untereinander abgesichert werden. Die Grundannahmen strukturieren die Einstellungen vor, gleichwohl treten im Gesamtsystem Widersprüche und Unvereinbarkeiten auf (die aber subjektiv als solche nicht erkannt und von daher auch nicht zum Auslöser von Änderungsprozessen werden, vgl. BORNEWASSER & FALTIN 1976). Nicht nur wegen solcher - aus konsistenztheoretischer Sicht - Widersprüche, sondern auch infolge der unendlich großen Zahl an logischen Verknüpfungsmöglichkeiten können identische Einstellungen höherer Ordnung auf unterschiedlichen Grundwerten basieren und sich in ihrer subjektiven Bedeutung unterscheiden.

Vergleicht man dieses Modell von BEM mit dem oben skizzierten von FISHBEIN und seinen Mitarbeitern, so werden Strukturgleichheiten unverkennbar. Aus einer Anzahl von zentralen Grundannahmen und -werten werden Meinungen und Einstellungen höherer Ordnung entwickelt. Einstellungen stellen diesem Modell zufolge evaluative Determinanten mit einer noch nicht sehr weit ausdifferenzierten Vertikalstruktur dar, diese wird zunehmend differenzierter, je mehr sich die generelle Einstellung - z.B. zur Kirche - schließlich auf spezifischere Einstellungen zu Verhaltensakten verdichtet, z.B. zum Geldspenden, zum Gottesdienstbesuch und endlich in situationsspezifische Verhaltensintentionen einmündet.

Mit zunehmender Entfernung vergrößert sich die Gefahr widersprüchlicher Induktionen und wird es immer schwieriger, solche spezifischen Einstellungen gegen Widerstände durchzusetzen. Die ausdifferenzierte Horizontalstruktur spezifischer Einstellungen läßt ebenfalls widersprüchliche Schlußfolgerungen zu, so daß an der "Oberfläche" durchaus Inkonsistenzen auftreten können, ohne daß damit bereits das Einstellungs-"Zentrum" betroffen wäre. An einem Beispiel kann dies verdeutlicht werden:

Aus dem zentralen Wert "Freiheit" kann eine grundsätzlich positive Einstellung zur antiautoritären Erziehung folgen, daraus könnte weiter folgen, daß gelenkte Spiele, Teilnahmezwang an Mahlzeiten und Bestrafungen abgelehnt werden. Je differenzierter die Einstellung schließlich zu spezifischen Erziehungsakten wird, z.B. zum Beschimpfen, zum Beschämen oder bestimmten Formen des time-out, desto breiter wird einerseits die Begründungsbasis, gleichzeitig treten jedoch auch Widersprüche in der Argumentation auf, die inkonsistentes Verhalten ermöglichen, ohne daß dadurch die grundsätzliche Befürwortung der antiautoritären Erziehung aufgegeben werden müßte.

Diese zuletzt beschriebene Situation ist vermutlich eher die Regel als die Ausnahme. Sie impliziert einige unmittelbar erkennbare Schlußfolgerungen für den schulischen Sozialisationsprozeß, speziell den Erwerb von Einstellungen. Hierauf wird im nächsten Abschnitt eingegangen werden.

Versucht man, die bis hierher dargestellten theoretischen Überlegungen zusammenzufassen, so lassen sich drei wesentliche Erkenntnisse extrahieren:

1. Angesichts der empirischen Befunde zum Problem der Konsistenz von Einstellungen und offenem Verhalten erscheint es notwendig, die Annahme einer monolithischen Determination des Verhaltens durch Einstellungen aufzu-

geben. Vielmehr kommt es darauf an, den Einfluß moderierender Variablen theoretisch und empirisch zu begründen und festzustellen. Dabei ergeben sich zwei wesentliche Determinationsquellen, einmal die Prozesse der Informationsverarbeitung innerhalb des Individuums, zum anderen die situativen Bedingungen, hier insbesondere normative Vorschriften, Bezugsgruppenkontakte und Bedingungen der Arbeitssituation.

2. Einstellungen repräsentieren generelle evaluative Bestandteile des Bewußtseins, offenes Verhalten kann nur sehr spezifisch erfaßt werden. Die Inkonsistenzen sind demzufolge auf das unterschiedliche Abstraktionsniveau von Einstellungen und spezifischen offenen Verhaltensakten zurückzuführen. Die generellen Einstellungen lassen lediglich Vorhersagen über eine breite Verhaltensklasse zu, eine angemessene Operationalisierung des Verhaltens in bezug auf die Einstellung liegt im sog. multiple-act-Kriterium vor. Multiple-act-Kriterien tragen zudem dem Umstand Rechnung, daß Konsistenz kein Alles-oder-Nichts-Phänomen darstellt.
3. Das im Zusammenhang mit den Untersuchungen zum Einfluß des sozialen Zwangs konstatierte Ergebnis, daß sich publik gemachte und privat geteilte Einstellungen nicht decken müssen, weist auf die Tatsache hin, daß oberflächlich identische Einstellungen auf sehr unterschiedlichen zentralen Grundannahmen und Werten basieren können. Abgesehen von den Effekten unterschiedlicher lerngeschichtlicher Verhaltenserfahrungen folgen aus dieser Diskrepanz selbst bereits Inkonsistenzen.

LITERATURVERZEICHNIS

- ACOCK, A.C. & DeFLEUR, M.L. 1972: A configurational approach to contingent consistency in the attitude-behavior-relationship. American Sociological Review, 37, 714-726.
- AJZEN, I. & FISHBEIN, M. 1970: The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. Journal of Experimental Social Psychology, 6, 466-487.
- AJZEN, I. & FISHBEIN, M. 1973: Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors. Journal of Personality and Social Psychology, 27, 41-57.
- AKERS, J.L.; HAYNER, N.S. & GRUNINGER, W. 1973: Homosexual and drug behavior in prison: A test of the functional and importation models of the inmate system. Social Problems, 21, 410-422.
- ALBRECHT, S.D. 1973: Verbal attitudes and significant other's expectations as predictors of marijuana use. Sociology and Social Research, 57, 196-207.
- ALBRECHT, S.L.; DeFLEUR, M. & WARNER, L.G. 1972: Attitude-behavior relationships: A re-examination of the postulate of contingent consistency. Pacific Sociological Review, 15, 149-168.
- ALLEN, V.L. 1965: Situational factors in conformity. In: L.BERKOWITZ (ed.): Advances in experimental social psychology. Vol.2, 136-175.
- BEM, D.J. 1974: Meinungen, Einstellungen, Vorurteile. Zürich.
- BEM, D.J. & ALLEN, A. 1974: On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behavior. Psychological Review, 81, 506-520.
- BENNINGHAUS, H. 1973: Soziale Einstellungen und soziales Verhalten. In: G.ALBRECHT, H.DAHEIM & F.SACK (Hrsg.): Soziologie, Sprache, Bezug zur Praxis, Verhältnis zu anderen Wissenschaften. Opladen. 671-707.
- BIERBRAUER, G. 1976: Attitüden: Latente Strukturen oder Interaktionskonzepte? Zeitschrift für Soziologie, 5, 4-16.
- BORNEWASSER, M. & FALTIN, G. 1976: Mehr Handeln statt Reden. Manuskript, Bielefeld.
- BREZING, H. 1973: Auswirkungen des Schulpraktikums auf die Einstellungen von PH-Studenten. Arbeitsbericht 14 des Sonderforschungsbereich 23 der Universität Konstanz.
- BRUGGEMANN, A.; GROSKURTH, P. & ULLICH, E. 1975: Arbeitszufriedenheit. Bern.
- CAMPBELL, A.; CONVERSE, P.A.; MILLER, W.E. & STOKES, D.E. 1960: The american voter. New York.

- CAMPBELL, D.T. 1963: Diagnostic methods following from the dispositional perspective. In: S.KOCH (ed.): Psychology: A study of a science. Vol.6. New York, 94-172.
- CAMPBELL, D.T. & FISKE, D.W. 1959: Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. Psychological Bulletin, 56, 81-105.
- CLOETTA, B. 1975: Einstellungsänderung durch die Hochschule. Stuttgart.
- CLOETTA, B.; DANN, H.D.; HELMREICH, R.; MÜLLER-FOHRBRODT, G. & PEIFER, H. 1973: Berufsrelevante Einstellungen als Ziele der Lehrerausbildung. Zeitschrift für Pädagogik, 19, 919-941.
- DAMMANN, K.; FALTIN, G. & HOPF, C. 1976: Weiterbildung für den öffentlichen Dienst. Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Bd.123, Göttingen.
- DeFLEUR, M.L. & WESTLE, F.R. 1963: Attitude as a scientific concept Social Forces, 42, 17-31.
- DeFRIESE, G.W. & FORD, W.S. 1969: Verbal attitudes, overt acts, and the influence of social constraint in interracial behavior. Social Problems, 16, 493-505.
- DEUTSCHER, I. 1973: What we say/what we do. Glenview, Illinois.
- EDWARDS, E.L. 1957: Techniques of attitude scale construction. New York.
- EHRlich, H.J. 1969: Attitudes, behavior, and the intervening variables. The American Sociologist, 4, 29-34.
- ELMS, A.C. & JANIS, I.L. 1965: Counter-norm attitudes induced by consonant versus dissonant conditions of role-playing. Journal of Experimental Research in Personality, 1, 50-60.
- EWENS, W.L. & EHRlich, H.J. 1972: Reference other support and ethnic attitudes as predictors of intergroup behavior. Sociological Quarterly, 13, 348-360.
- FENDRICH, J.M. 1967: A study of the association among verbal attitudes, commitment and overt behavior in different experimental situations. Social Forces, 45, 347-355.
- FISHBEIN, M. 1966: Sexual behavior and propositional control. In: M.FISHBEIN & I.AJZEN: Belief, attitude, intention, and behavior. Reading, Mass. 1975.
- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. 1974: Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. Psychological Review, 81, 59-74.
- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. 1975: Belief, attitude, intention, and behavior. Reading, Mass.
- FRIDERES, J.S.; WARNER, L.G. & ALBRECHT, S.L. 1971: The impact of social constraints on the relationship between attitudes and behavior. Social Forces, 50, 102-112.

- HÄNSEL, D. 1975: Die Anpassung des Lehrers. Weinheim.
- HORNICK, J.A. 1970: Two approaches to individual differences in cooperative behavior in an expanded Prisoner's Dilemma game. In: M.FISHBEIN & I.AJZEN: Belief, attitude, intention, and behavior. Reading, Mass.1975.
- HOY, W.K. 1967: Organizational socialization. The student teacher and pupil control ideology. Journal of Educational Research, 61, 153-155.
- HYMAN, H. 1949: Inconsistencies as a problem in attitude measurement. Journal of Social Issues, 5, 38-42.
- KIESLER, C.A. 1971: The psychology of commitment. New York.
- KOCH, J.J. 1972: Lehrer - Studium und Beruf. Ulm.
- KOSKENNIEMI, M. 1966: Die Entwicklung junger Grundschullehrer. Pädagogische Arbeitsblätter, 18, 161-171.
- KUTNER, B.; WILKINS, C. & YARROW, P.R. 1957: Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 647-652.
- LaPIERE, R.T. 1934: Attitudes vs. actions. Social Forces, 13, 230-237.
- LIEBERMAN, S. 1956: The effects of change in role on the attitudes of occupants. Human Relations, 9, 385-402.
- LIENERT, G.A. 1969: Testaufbau und Testanalyse. Weinheim.
- LINDEN, K.W. & LINDEN, J.D. 1969: A longitudinal study of teachers' attitudes and personality characteristics. Journal of Teacher Education, 20, 351-360.
- LINN, L.S. 1965: Verbal attitudes and overt behavior: A study of racial discrimination. Social Forces, 43, 353-364.
- LISKA, A.E. 1974: Emergent issues in the attitude-behavior consistency controversy. American Sociological Review, 39, 261-272.
- MEINEFELD, W. 1975: Die Beziehung zwischen Einstellung und Handeln. Unveröffentlichte Dissertation. Bielefeld.
- MERTENS, W. 1975: Sozialpsychologie des Experiments. Hamburg.
- MERTON, R.K. 1949: Discrimination and the american creed. Zitiert nach: D.T.CAMPBELL: Social attitudes and other acquired behavioral dispositions. In: S.KOCH (Ed.): Psychology: A study of a science. Vol.6, 1963, 94-172.
- MINARD, R.D. 1952: Race relationships in the pocahontas coal field. Journal of Social Issues, 8, 29-44.
- MISCHEL, W. 1968: Personality and assessment. New York.
- NEWCOMB, T.M. 1943: Personality and social change: Attitude formation in a student community. New York.
- OSTROM, T.M. 1969: The relationship between the affective, behavioral, and cognitive component of attitude. Journal of Experimental Social Psychology, 5, 12-30.

- POPPLETON, P. & PILKINGTON, G.W. 1963: The measurement of religious attitudes in a university population. British Journal of Social and Clinical Psychology, 2, 20-36.
- POTTER, H.W. & KLEIN, H.R. 1957: On nursing behavior. Psychiatry, 20, 39-46.
- ROKEACH, M. 1968: Beliefs, attitudes, and values. San Francisco.
- ROKEACH, M. & KLIEJUNAS, P. 1972: Behavior as a function of attitude-toward-object and attitude-toward-situation. Journal of Personality and Social Psychology, 22, 194-201.
- SCHWARTZ, S.H. & TESSLER, R.C. 1972: A test toward a model for reducing measured attitude-behavior discrepancies. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 225-236.
- SIX, B. 1975: Die Relation von Einstellung und Verhalten. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 6, 270-296.
- SONGER-NOCKS, E. 1976: Situational factors affecting the weighting of predictor components in the Fishbein model. Journal of Experimental Social Psychology, 12, 56-69.
- THOMAS, W.I. & ZNANIECKI, F. 1918: The polish peasant in europe and america. Boston.
- TITTLE, C.R. & HILL, R.J. 1967: Attitude measurement and prediction of behavior: An evaluation of conditions and measurement techniques. Sociometry, 30, 199-213.
- VOLPERT, W. 1975: Die Lohnarbeitswissenschaft und die Psychologie der Arbeitstätigkeit. In P.GROSKURTH & W.VOLPERT: Lohnarbeitspsychologie. Frankfurt.
- WARNER, L.G. & DeFLEUR, M.L. 1969: Attitude as an interactional concept: Social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action. American Social Review, 34, 153-169.
- WEIGEL, R.H. & NEWMAN, L.S. 1976: Increasing attitude-behavior correspondence by broadening the scope of the behavioral measure. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 793-802.
- WEISSBERG, N.C. 1964: Commentary on DeFLEUR and Westie's Attitude as a scientific concept. Social Forces, 43, 422-425.
- WICKER, A.W. 1969: Attitudes versus action: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. Journal of Social Issues, 25, 41-78.
- WICKER, A.W. 1971: An examination of the 'other variables' explanation of attitude-behavior inconsistency. Journal of Personality and Social Psychology, 19, 18-30.
- YINGER, J.M. 1965: Toward a field theory of behavior. New York.