

## **BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE**

Psychologische Forschungsberichte,  
herausgegeben von Hans D. Mummendey  
Universität Bielefeld  
*hans.mummendey@uni-bielefeld.de*

**Nr. 11** (September 1976)

**Hans D. Mummendey :**

**Selbstwahrnehmung  
Als interpersonelle Wahrnehmung:  
Hypothesen**

### Zusammenfassung:

In diesem Aufsatz werden Selbstkognitionen vom Typ der Selbstwahrnehmung, Selbstbeobachtung bzw. Selbsteinschätzung in Analogie zur interpersonellen Wahrnehmung bzw. Personwahrnehmung und -beurteilung aufgefaßt. Nach einer kurzen Übersicht über die Forschungsprobleme der Psychologie der interpersonellen Wahrnehmung werden analoge methodische Zugangsweisen und experimentelle Problemstellungen für die intrapersonelle Wahrnehmung bzw. Selbsteinschätzung postuliert. Zur Transformation einer bereits erfolgreich untersuchten Problemstellung interpersoneller Wahrnehmung wird die Frage des Einflusses der Menge über sich selbst vorhandener Information in mehr oder weniger vertrautem Verhaltenskontext auf Differenziertheit und Extremität von Selbsteinschätzungen vorgeschlagen. Abschließend werden sechs Hypothesen formuliert, die in Experimenten zur Selbstwahrnehmung geprüft werden sollen.

---

Dieses Papier war zugleich Grundlage eines Seminars zur Personwahrnehmung im Wintersemester 76/77 und mußte fristgerecht abgeschlossen werden; der Bericht über die experimentelle Prüfung der Hypothesen folgt zu einem späteren Zeitpunkt

Selbstkognitionen in Analogie zu Fremdkognitionen aufzufassen, ist prinzipiell nicht neu. Bereits George Herbert MEAD (1934) weist, vom Wortsinn "self" ausgehend, darauf hin, daß ein menschliches Individuum Subjekt und Objekt zugleich sein kann. Die dabei entscheidende Frage, wie denn das Individuum erlebnismäßig außerhalb seiner selbst treten kann, so daß es sein eigenes Wahrnehmungs-Objekt werden kann, beantwortet bereits MEAD in einer Weise, wie sie in modernen Selbstwahrnehmungstheorien der Einstellungsmodifikation (z.B. BEM 1972) wieder auftauchen:

Das Individuum erlebt sich als Person nicht in erster Linie unmittelbar, sondern mittelbar über andere Personen. Es nimmt bei der Selbstwahrnehmung vorübergehend den Standpunkt anderer Mitglieder einer sozialen Gruppe, der es angehört, ein, oder es macht sich den über alle Mitglieder einer solchen Gruppe generalisierten Standpunkt, d.h. eine erschlossene Gruppenauffassung zu eigen. Insofern also jemand bei seinen Mitmenschen bestimmte, einigermaßen stabile und konsistente Auffassungen über jenes soziale Objekt, das er selbst ist, kogniziert oder perzipiert und diese übernimmt bzw. äußert, nimmt er sich selbst wahr (oder lernt eine Selbst-Einstellung), indem er eine Fremdwahrnehmung (oder eine soziale Einstellung) nachahmt.

Im vorliegenden Zusammenhang soll nicht darum gestritten werden, ob außer der skizzierten Art und Weise der Selbstwahrnehmung oder des "taking the attitudes of the other" weitere, "echte" Arten von Selbstwahrnehmung möglich sind, etwa solche, die den Einfluß sozialer Reize und des sozialen Kontextes auf ein Minimum beschränken. Es soll auch nicht auf mehr oder minder substantialisierte Annahmen eines "Selbst" oder "Selbstkonzepts" eingegangen werden. Vielmehr soll in dieser Arbeit theoretisch - und in einer weiteren empirisch - untersucht werden, ob das beschriebene Denkmodell angesichts einer Fülle vorliegender empirischer und experimenteller Arbeiten zur interpersonellen Wahrnehmung bzw. Personwahrnehmung sinnvollerweise auf-

rechterhalten, Selbstwahrnehmung also in Analogie zu Personwahrnehmung erforscht werden kann, oder mangels empirischer bzw. praktischer Überprüfbarkeit in das Reich der Spekulationen verwiesen werden muß.

Im folgenden soll von einer kurzen Darstellung der sozialpsychologischen Personwahrnehmungs-Forschung ausgegangen werden. Eine begriffliche und methodische Diskussion des Komplexes "Selbstwahrnehmung" in der bisherigen psychologischen Forschung schließt sich an. Es folgen Überlegungen zur Übertragung typischer experimenteller Personwahrnehmungs-Versuchspläne auf Experimente, in denen die Selbstwahrnehmung im Mittelpunkt steht. Diese Überlegungen müßten zur Formulierung von Hypothesen führen, die in weiteren, später auszuführenden Experimenten zu prüfen wären.

#### Interpersonelle Wahrnehmung (Personwahrnehmung)

Person(en)wahrnehmung (person perception) gilt als wichtiger thematischer Bestandteil eines Hauptzweiges der gegenwärtigen empirischen Sozialpsychologie, der "sozialen Wahrnehmung" (social perception). Dies allerdings nur, wenn "social perception" in einem weiten Sinne, nämlich sowohl der Beeinflussung kognitiver Prozesse durch Soziales (z.B. Erwartungen, Einstellung) als auch der Wahrnehmung sozialer Sachverhalte (wie z.B. anderer Personen) aufgefaßt wird (zur Diskussion von social perception vgl. GRAUMANN 1966, TAJFEL 1969). Ansonsten hat es sich als sinnvoll erwiesen, die Probleme der Personwahrnehmung oder - um die Trennung noch klarer zu machen - der interpersonellen Wahrnehmung als relativ eigenständiges Forschungsgebiet aufzufassen, wie dies auch im Handbook of Social Psychology (LINDZEY & ARONSON 1969) dokumentiert wird (TAGIURI 1969).

Der Ausdruck "Wahrnehmung" ist in diesem Zusammenhang nicht sehr glücklich gewählt, denn es geht keineswegs nur um Wahrnehmungsvorgänge im engeren Sinne, sondern um alles,

was sich als Urteile über Personen, als Personbeurteilung objektiv fassen läßt. Z.B. ist nicht die Registrierung eines kräftig gebauten und teuer gekleideten jungen Mannes auf der Netzhaut des Beobachters allein das eigentlich psychologisch Interessante, sondern gerade weitere Kognitionen: z.B. seine Bezeichnung als "Zuhälter" oder aber "Firmenvertreter", die Erwartung, daß er sich aggressiv oder zuvorkommend verhalten wird, sowie Evaluationen (z.B. "ekelhafter Geck" oder "gutaussehender junger Mann"); selbst gewisse handlungsbezogene Urteile (z.B. "von dem würde ich keinen Gebrauchtwagen kaufen") gehören in den Kreis der Person-Beurteilungsprozesse, die unter dem Sammelbegriff "Personwahrnehmung" zusammengefaßt werden. Damit hat die Erforschung der Personwahrnehmung die gleiche psychologische Basis wie etwa die Einstellungsforschung: sie geht von Urteilen über bestimmte soziale Objekte (nämlich Personen) aus, an denen sich kognitive, affektive/evaluative und konative/handlungsbezogene Komponenten deskriptiv unterscheiden lassen (vgl. SCHMIDT; BRUNNER & SCHMIDT-MUMMENDEY 1975, S.19ff.).

Eben dies muß einer der Gründe für das besondere Interesse an der Erforschung der interpersonellen Wahrnehmung gewesen sein (von handfesten Bedürfnissen der Verwertung für die betriebliche Personalbeurteilung etc. sei hier einmal abgesehen): Die Wahrnehmung und Kognition anderer Personen hat zwar viel mit Wahrnehmung und Kognition anderer, z.B. unbelebter Objekte gemein, doch "... die wichtigen Aspekte einer Person als Wahrnehmungsobjekt findet man nicht notwendigerweise bei leblosen Objekten. Personenwahrnehmung wird stärker durch subjektive Prozesse beeinflusst: Einstellungen, Emotionen, Wünsche, Absichten und Gefühle" (MANN 1972, S.138)- und dieses, was man früher noch schamhaft als "Seelisches" bezeichnet hätte, scheint für die ebenso häufig apostrophierte Gemeinschaft der "Psychologen, Pädagogen, Soziologen etc." nach wie vor besonders attraktiv zu sein.

Diesen Überlegungen zufolge wäre das Wahrnehmungssubjekt, also der Person-Beurteiler, vermutlich von größerem wissenschaftlichem Interesse als sein Objekt, die Person (oder besser ausgedrückt: das Verhalten anderer Personen). Denn in Experimenten zeigt sich ebenso wie im Alltagsleben, daß der Wahrnehmende nicht allein auf das am Wahrnehmungsgegenstand unmittelbar Beobachtbare reagiert, sondern z.B. ebenso auf dem Wahrnehmungsobjekt unterstellte Absichten, Kausalattributionen etc. So wird das gleiche aggressive Verhalten einer Person (und damit, da Menschen andere Menschen meist be-eigenschaften, die gleiche Person) als aggressiver beurteilt, wenn man es als "absichtlich", "intendiert", "böswillig" etc. interpretiert, als wenn dieses Verhalten als "unabsichtlich", "zufällig", "unverschuldet" etc. gesehen wird. HEIDER & SIMMEL (1944) demonstrierten bekanntlich Kausalattributionen bereits für objektiv unbelebte Figuren (Kreise und Dreiecke) im Zeichentrickverfahren. Es leuchtet unmittelbar ein, daß Fehlattraktionen irgendwelcher Art folgerichtig zu interpersonellen Fehlbeurteilungen führen werden. Die Menge der sich hier aufdrängenden Fallbeispiele aus dem Alltagsleben ist so unübersichtlich, daß auf Zitationen verzichtet werden soll.

Neben dem allzu-menschlichen "psychologischen" Interesse an der interpersonellen Wahrnehmung wäre jedoch noch ein weiterer Grund für die hier anzutreffende intensive Forschungstätigkeit zu nennen: Person-Beurteilungssituationen lassen sich im Experiment relativ leicht herstellen, wiederholen und kontrollieren. Gemeint sind damit weniger jene prinzipiell (mit Ausnahme technischer Registrierbarkeit) unwiederholbaren menschlichen Begegnungen des Alltagslebens, bei denen es zu fortlaufenden Personwahrnehmungsprozessen kommt. Vielmehr lassen sich interpersonelle Wahrnehmungen und Beurteilungen leicht simulieren, indem Merkmale bekannter Personen aus der Erinnerung zu reproduzieren sind (z.B. Urteile über Vater und Mutter, engere Bekannte etc.) oder indem fiktive Personen anhand ausgewählter, gut kontrollierbarer Stimuli (z.B. Listen von Eigenschaften, welche die be-

treffende Person beschreiben) zum Gegenstand gemacht werden. Der oft vorlaut gemachte Vorwurf der Künstlichkeit und Unnatürlichkeit experimenteller Forschung läßt sich gegen Personwahrnehmungsexperimente nicht immer erfolgreich erheben, haben doch die alltäglichen Prozesse des Zuschreibens von Eigenschaften, der Eindrucksbildung etc. eben jenen stereotypen, auf die Verarbeitung sehr weniger Informationen beschränkten Charakter, wie er den meisten Experimenten auf diesem Gebiet eigentümlich ist.

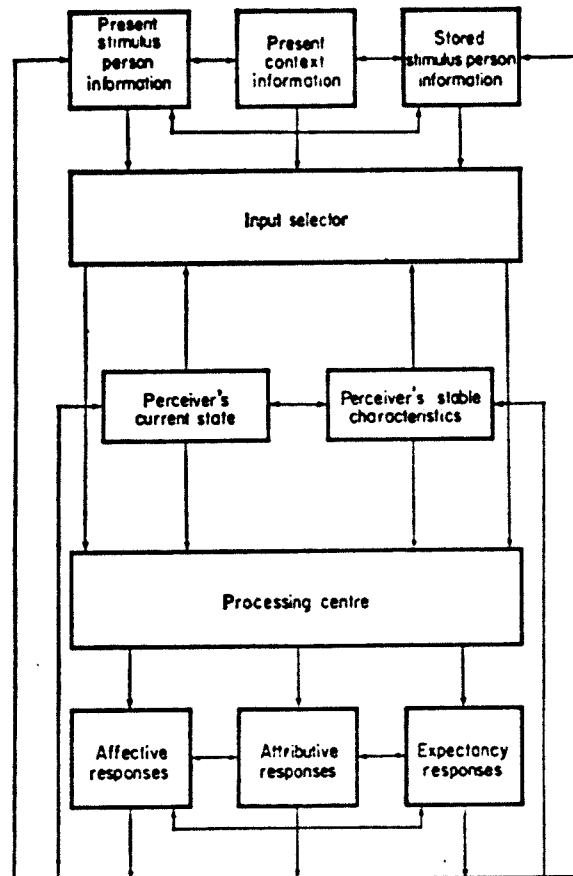
Versucht man die am häufigsten bearbeiteten Forschungsthemen des Bereichs "Personwahrnehmung" grob zu ordnen, so lassen sich (a) Untersuchungen der Genauigkeit (oder "Fähigkeit"), mit der Mitmenschen beurteilt werden, von (b) Untersuchungen über Prozesse der Eindrucksbildung unterscheiden.

Die Präzision oder Fehlerfreiheit von Personbeurteilungen kann naturgemäß als Funktion der beteiligten Individuen bzw. relevanten Variablen aufgefaßt werden. So wurden Persönlichkeitsmerkmale des Beobachters (z.B. Alter, Geschlecht, Intelligenz etc., aber auch Psychologiestudium, Soziabilität etc.), Merkmale der Beziehung zwischen Beobachter und Objekt (z.B. Ähnlichkeit oder perzipierte Ähnlichkeit, Bekanntheitsgrad etc.), die Art der zu beurteilenden Eigenschaften (z.B. Verhaltensstile, Einstellungen, distale vs. proximale Eigenschaften etc.) und situative Einflüsse in ihrer Auswirkung auf die Genauigkeit der Personwahrnehmung untersucht. Es versteht sich von selbst, daß hierbei das Kriterium für die Richtigkeit einer Beurteilung, je nachdem ob es durch Testverfahren oder Selbstbeurteilungsmethoden erhoben wird, von großer Bedeutung ist. Einen Überblick über die Ergebnisse in diesem Bereich der Forschung bieten u.a. TAFT (1955), MERZ (1963), WARR & KNAPPER (1968).

Die empirische Untersuchung von Prozessen der Eindrucksbildung (impression formation) widmete sich fast völlig unabhängig von der älteren deutschen Ausdruckspsychologie (vgl. KIRCHHOFF 1965) der Frage, wie eigentlich "Bilder" von anderen Menschen oder "Theorien" über die Persönlich-

keit anderer Personen entstehen. Hierzu zählen die vielfältigen Versuche über Reihenfolge-Effekte (z.B. die Bedeutung des "ersten Eindrucks" für die Beurteilung), die Integration verschiedener Wahrnehmungen zu einem geschlossenen Ganzen, die Entstehung und Auswirkungen von Stereotypen sowie vor allem die Erforschung der von BRUNNER & TAGIURI (1954) so genannten "impliziten Persönlichkeitstheorien". Damit sind die Tendenzen des Beurteilers gemeint, bestimmte Eigenschaften konsistent höher (oder niedriger) einzuschätzen, bei bestimmten Eigenschaften eher extreme (oder eher neutrale) Urteile abzugeben und bestimmte Eigenschaften als miteinander verbunden (oder voneinander unabhängig) anzusehen (vgl. KEIL 1970, S.351). Die Tendenz (oder der Beurteilungs-Fehler), bestimmte Eigenschaften als zusammengehörig zu kognizieren und bei der Personwahrnehmung als zusammengehörig zu beurteilen, wird auch teils als "Halo-Effekt", teils als "Logischer Fehler" bezeichnet (vgl. GUILFORD 1954, COHEN 1969). Während das Konzept des Halo-Effekts von der Dominanz bestimmter, hervorstechender Merkmale einer Person über die anderen zu beurteilenden Merkmale ausgeht, unterstellt das Konzept des Logischen Fehlers beim Beurteiler die vorwissenschaftliche Annahme einer Interkorrelationsmatrix von Eigenschaften des Beurteilten. Beide Effekte gelten als schwerwiegende Fehlerquellen und Ursachen für die Entstehung von allzu konsistenten Persönlichkeitsbildern, von Vorurteilen und Stereotypen. Vereinzelt wurden Operationalisierungen des Halo-Effekts mit dem Ziel versucht, die Zuverlässigkeit von Personbeurteilungen zu erhöhen (GUILFORD 1954, SCHMIDT 1966, RUDINGER & FEGER 1970); ein Vergleich einiger Operationalisierungsversuche findet sich bei BINTIG (1976). Mit der Erforschung von Halo-Effekten und Logischen Fehlern gehen Untersuchungen zur Eindrucksbildung mit jenen zur Genauigkeit der interpersonellen Wahrnehmung eine Verbindung ein.

WARR & KNAPPER (1968, S.20) haben versucht, die Beurteilung unserer Mitmenschen als Prozeß (diesen Titel trägt das Sammelreferat von KAMINSKI 1963) in einem Flußdiagramm darzustellen.



Interpersonelle Wahrnehmung wird danach als ein Prozeß der Informationsverarbeitung aufgefaßt; im Diagramm fließt die Information von oben nach unten. Es werden drei Arten von Informations-Input unterschieden, die sich auf Informationen über die gerade anwesende Person, den umgebenden Kontext und bereits gespeicherte Information über die konkrete Person beziehen. Am Fuß des Diagramms werden affektive, attributive und Erwartungs-Reaktionen des Beobachters unterschieden. Die Autoren betonen, daß in einem gegebenen, konkreten Falle (sei dies nun eine "Momentaufnahme" oder



ein sich über längere Zeit hinziehender Prozeß einer Personwahrnehmung) niemals eine Instanz des Flußdiagramms nach der anderen durchlaufen wird; vielmehr handele es sich um eine ständig in Bewegung befindliche Interaktion von Aktivitäten, auch in umgekehrter Richtung. Für das Informationsverarbeitungszentrum (processing centre) werden bestimmte, vom Wahrnehmenden entwickelte "Entscheidungsregeln" angenommen. Ihnen gemäß werden Schlußfolgerungen gezogen oder - wenn mehr als ein einzelner Input vorliegt - Kombinationen angestellt. Der Input "Lächeln" führt zur Schlußfolgerung "freundlich", die Inputs "lächelt, dick, trinkt Schnaps, 40 Jahre alt, Börsenmakler" fügen sich dagegen gemäß bestimmten Kombinationsregeln zu einer bestimmten Konstellation oder Gestalt zusammen. Entsprechende Schlußfolgerungen und Kombinationen werden im Informationsverarbeitungszentrum zusätzlich mit gewissen Wahrscheinlichkeitswerten versehen, gemäß der Feststellung BRUNSWIKs (1956), daß Wahrnehmungssysteme zugleich "intuitive Statistiker" seien (für weitere Diskussionen dieses Prozeß-Modells über Personwahrnehmung vgl. WARR & KNAPPER 1968, S.20 ff).

### Problemstellung

Sofern sich jene kognitiven Prozesse des Wahrnehmens und Urteilens, welche im Bereich der interpersonellen oder Personwahrnehmung auf eine andere Person gerichtet sind, auch auf die eigene Person des Beobachters und Beurteilers richten lassen, liegt die Frage nahe, ob einiges von dem, was die Forschung zur Personwahrnehmung erbracht hat, für die Erforschung von Selbstwahrnehmungsprozessen nützlich sein kann. Dabei soll nicht von vornherein behauptet werden, die Richtung der Aufmerksamkeit einer Person auf äußere soziale Objekte (von DUVAL & WICKLUND 1972 etwas mißverständlich als "subjective self-awareness" bezeichnet) sei funktional mit der Selbst-Betrachtung ("objective self-awareness") vollständig identisch; zur Annahme einer relativen funktionalen Äquivalenz zwischen Fremd- und Selbstkognition ge-

langt man aber unschwer, wenn man die bei der Erforschung dieser Prozesse jeweils verwendeten Zugangsweisen und Methoden miteinander vergleicht. In beiden Fällen geht man gewöhnlich von der gleichen Art von Urteilen aus. Eigenschaftswörterlisten, Q-Sorts, Ratings und Rating-Systeme wie Semantische Differentiale werden in gleicher Weise zur Fremd- wie zu Selbstbeurteilung eingesetzt (vgl. SCHMIDT 1976, S.8f.). "Subjektive" self-awareness im Sinne von DUVAL & WICKLUND (so genannt, weil die Person hier als Subjekt fungiert) verhält sich zur "objektiven" (bei der die Person ihr eigenes Objekt ist) etwa so, wie "externe" zur "internen" Kontrolle bei ROTTER (1966): Im ersteren Falle ist etwas durch etwas außerhalb der Person Liegendes determiniert, im zweiten Falle durch das eigene Handeln der Person selbst. Es scheint in der Persönlichkeitsforschung durchaus üblich zu sein, die Schranke, welche - bildlich gesprochen - die Haut der Person darstellt, ohne größere Ehrfurcht zu überwinden, wenn es darum geht, in funktionaler Betrachtungsweise externe oder interne Verhaltenskontrolle, externe oder interne Allokation von Verhaltensursachen, externe oder interne Kognitionsobjekte zu untersuchen.

Zur Beantwortung der Frage, was die Erforschung der interpersonellen zur Untersuchung der intrapersonellen Wahrnehmung/Beurteilung beizutragen hat, erscheint es interessant zu überlegen, ob sich die typischen, meist experimentellen Situationen, in denen Personwahrnehmungsprozesse erforscht worden sind, in analoger Weise zur Analyse von Selbstwahrnehmungsprozessen eignen. Dazu sollen experimentelle Fragestellungen zur Untersuchung der Personwahrnehmung in solche der Selbstwahrnehmung transformiert werden, und es sollen Hypothesen für entsprechende Experimente zur intrapersonellen Wahrnehmung formuliert werden. Da diesem recht "naiv" erscheinenden Schritt einige Überlegungen zu Bedingungen der Vergleichbarkeit von Fremd- und Selbstbeurteilungssituationen vorausgehen müssen, sollen zunächst be-

griffliche und methodische Ausführungen zum Problem der Selbstwahrnehmung und Selbstbeurteilung vorangestellt werden.

### Selbstwahrnehmung und Selbstbeurteilung

Anders als bei der interpersonellen steht bei der intrapersonellen Wahrnehmung nicht die Genauigkeit oder Fehlerfreiheit der Beurteilung im Zentrum des Forschungsinteresses, vermutlich weil die Frage des Kriteriums, also die Frage danach, an welcherart Daten die Präzision von Urteilen gemessen werden soll, noch schwieriger erscheint als bei der Personwahrnehmung. "Objektivere" Daten als Selbstbeurteilungen ließen sich im Falle der intrapersonellen Wahrnehmung allenfalls dort heranziehen, wo Testergebnisse (T-Daten im Sinne von CATTELL) als Kriterien für subjektive Selbstbeurteilungen (Q-Daten) verfügbar sind. Bei den meisten Fragestellungen der Persönlichkeitsforschung im engeren Sinne verläßt man sich jedoch bekanntlich weitgehend auf Q-Daten. Paradoxerweise sind es meist ebensolche Q-Daten, also Selbsteinschätzungen, die in Untersuchungen zur Personwahrnehmung als Kriterien für die Exaktheit der interpersonellen Wahrnehmung bzw. Beurteilung fungieren.

Selbstwahrnehmungsprozesse wurden vielmehr hauptsächlich im Rahmen entwicklungspsychologischer Fragestellungen (Herausbildung eines Selbstbildes bzw. Selbstkonzeptes), persönlichkeitspsychologischer Einflüsse auf soziales Verhalten (insbesondere der Untersuchung von self-esteem als Moderatorvariable) und theoretischer und experimenteller Ansätze zur Einstellungsänderung durch die Wahrnehmung des eigenen Verhaltens (Theorie der Selbstwahrnehmung von BEM) erforscht. Zur Orientierung über Untersuchungen zum erstgenannten Problemkreis genügt ein Blick in die "Psychological Abstracts" etwa der Jahre 1965-1975; eine große Zahl kleiner Studien widmet sich dem Vergleich der Selbsteinschätzung beider Geschlechter in verschiedenen Altersab-

schnitten des Kindes- und Jugendalters. Auf die Bedeutung der als "self-esteem" bezeichneten Variante von Selbsteinschätzung als zentrale Prädiktor- und Moderatorvariable für soziales Verhalten in Experimenten, insbesondere soziale Beeinflussbarkeit, wurde kürzlich zusammenfassend hingewiesen (SCHMIDT 1976). Self-esteem kann dabei als relatives Ausmaß positiver Selbstbewertung (self evaluation) aufgefaßt werden; zumeist ist diese Variable jedoch durch die relative Diskrepanz zwischen "realer" und "idealer" Selbsteinschätzung definiert. Diese bereits auf William JAMES (1906) zurückgehende Überlegung, wonach die Selbsteinschätzung bzw. Selbstachtung eines Menschen vom Verhältnis zwischen Erfolg und Anspruch, zwischen der Einschätzung von subjektiver Ist- und Soll-Lage abhängt, ermöglicht die Berücksichtigung des persönlichen Anspruchsniveaus des Selbstbeurteilers.

Da begriffliche Verwirrungen für den Bereich Selbstwahrnehmung obligatorisch, Begriffsneuschöpfungen auf diesem Gebiet häufig der Verdeckung uralter Fragestellungen dienlich erscheinen, soll im folgenden kurz angegeben werden, über welche Begriffe sich in der Literatur allmählich Einigkeit finden läßt:

Selbstwahrnehmung (self perception) ist die allgemeinste Bezeichnung für den Vorgang oder das Ergebnis von Selbstkognition, wie sie durch Urteile über sich selbst erschlossen werden kann.

Selbstbeurteilung ist der Prozeß oder das Ergebnis einer Selbstkognition; dieser Begriff ist weitgehend bedeutungsgleich mit

Selbsteinschätzung. Selbsteinschätzung (im Sinne von self evaluation) ist ein sehr allgemeiner und umfassender Begriff für Urteile über sich selbst, seien diese nun stärker "kognitiv" oder "affektiv" eingefärbt; beide Aspekte lassen sich ohnehin nur akademisch trennen. Die Übersetzung von self evaluation mit "Selbstbewertung" verlegt das Schwer-

gewicht der Bedeutung zu sehr auf die "affektive", "evaluative", "wertende" Seite des Urteilsprozesses.

Selbstkonzept (self concept) oder "Selbstbild" ist eine Bezeichnung für den Inbegriff oder die Gesamtheit erfaßbarer Selbsteinschätzungen. Unbenommen bleibt dabei verschiedenen Autoren, "spezielle" Selbstkonzepte zu definieren.

Self-esteem (gelegentlich auch self-regard; zuweilen mit "Selbstachtung" übersetzt) meint zumeist die - schon erwähnte - relative Übereinstimmung zwischen Real- und Ideal-Selbstbild; sie kann auch bei einer Person mit niedriger Selbsteinschätzung (im Sinne von self evaluation) hoch sein, vorausgesetzt, diese Person hat kein hochgeschraubtes Idealbild von sich selbst.

DIGGORY (1966), der eine vorzügliche historische Abhandlung über die mit dem "Selbst", dem Selbstbild usw. zusammenhängenden Begriffe verfaßt hat, weist auf die fundamentale Ähnlichkeit zwischen den Prozessen der Selbst- und Fremdbeobachtung hin: In beiden Fällen hat ein Beobachter bzw. Beurteiler eine Reihe gleichartiger Urteile abzugeben - wobei allerdings die Beziehungen zwischen Beurteiler und Urteilsobjekt unterschiedlicher Art sind. Zweifellos haben bereits die oben definierten Begriffe intrapersoneller Wahrnehmung, Beurteilung, Beschreibung etc. gut definierte Entsprechungen im Bereich interpersoneller Wahrnehmung. (Fremd-)Wahrnehmung, -Beurteilung und -Einschätzung wurden bereits weiter oben entsprechend definiert. Dem Selbstkonzept oder Selbstbild einer Person entspricht der "Gesamteindruck" oder aber der Inbegriff aller erfaßbaren Personbeurteilungen. Self-Esteem schließlich hat seine Entsprechung im Bereich zwischenmenschlicher Kognition und Interaktion in der interpersonalen Attraktion oder interpersonalen Akzeptanz (hierauf weisen insbesondere McDAVID & HARARI (1968) hin. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Methodik und die einzelnen Verfahren, die der Psychologie zur Messung der Fremd- wie

der Selbsteinschätzung zur Verfügung stehen, weitgehend identisch sind. Eine Inspektion des Flußdiagramms der Personwahrnehmung von WARR & KNAPPER (s.o.) fördert das gleiche Bild zutage: Die gegenwärtig verfügbaren Informationen über die zu beurteilende (eigene) Person, der gegenwärtige Kontext des (Selbst-)Beurteilungsprozesses und die bereits vorliegenden bzw. gespeicherten Informationen über sich selbst - seien diese nun fremdvermittelt oder nicht - lassen sich ebenso identifizieren wie die anderen in diesem Modell aufgeführten Instanzen. Wichtige Unterschiede zwischen Fremd- und Selbstwahrnehmung dürften in den Entscheidungs- bzw. Kombinationsregeln zu suchen sein. Bereits DIGGORY wies darauf hin, daß sich im Prozeß der Selbstbeobachtung weniger an Aktivität "abspielt" als beim Prozeß der Fremdbeobachtung. Entscheidungs- und Kombinationsregeln für Schlüsse auf das Bild der zu beurteilenden Person dürften im Falle der Selbstbeurteilung weniger flexibel und stärker "verhärtet" sein; die Überlegungen und Experimente von BEM und seinen Mitarbeitern lassen jedoch den Schluß zu, daß hier die Wahrnehmung des eigenen Verhaltens "mit den Augen eines anderen" bzw. die Wahrnehmung der Reaktionen anderer Personen auf die eigene Person eine große Rolle spielen können.

#### Die Vertrautheit zwischen Urteils-Subjekt und Objekt

Der vielleicht augenfälligste Unterschied zwischen einem Personwahrnehmungsprozeß, wie ihn WARR & KNAPPER am Beispiel des Alkohol trinkenden Börsenmaklers schilderten, und der Selbstwahrnehmung, der auffälligste Unterschied zwischen dem Ankreuzen eines Punktes auf einer siebenstufigen Ratingskala von "dominant" bis "unterwürfig", "gesprächig" bis "wortkarg" etc. scheint in der Art der Beziehung zwischen Urteils-Subjekt und -objekt begründet zu sein. Viele Autoren haben immer wieder darauf hingewiesen, daß identische soziale Objekte unterschiedlich beurteilt werden, je nachdem ob sie fremd oder vertraut, fern oder nahe, mit dem Beobachter unverbunden oder

verbunden sind. Z.B. berichten HALL & LINDZEY (1975, S.286 f.) über Experimente, in denen der interessante Fall untersucht wurde, daß Personen Daten "anderer" Personen zu beurteilen hatten, die in Wirklichkeit von ihnen selbst stammten.. Neben Problemen wie demjenigen der vermuteten Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Beurteilten (assumed similarity) hat daher auch das Problem der Vertrautheit (familiarity) zwischen Beurteiler und Beurteiltem eine Reihe von Untersuchungen auf sich gezogen.

Daß der Halo-Effekt bei Personbeurteilungen einander bekannter Personen höher als bei einander unbekanntem ist, erkannte bereits KNIGHT (1923; zit. n. MERZ 1963, S.38). COHEN (1969) wies nach einer Durchsicht sozialpsychologischer Lehrbücher darauf hin, daß "bei ungenügender Kenntnis der zu beurteilenden Personen verschiedene Eigenschaften im Urteil höher miteinander korrelieren, als es sachlich gerechtfertigt erscheint" (S.41). Je geringer die Detail-Kennntnis des Gegenstandes, desto größer sei der Einfluß stereotyper Erwartungen. Im übrigen beschäftigt sich COHEN mit einer Reihe widersprüchlicher Ergebnisse und Interpretationen zum Halo-Effekt, der vom Bekanntheitsgrad zwischen Beurteiler und Objekt abzuhängen scheint. Wenn es gelegentlich zu widersprüchlichen Resultaten bezüglich des Einflusses des Bekanntheitsgrades zwischen Beurteilern und Beurteilten kommt, so liegt dies nach Ansicht einiger Autoren an der Nichtberücksichtigung der spezifischen Art der Beziehung zwischen beiden.

KOLTUV (1962) hypostasierte höhere Interkorrelationen zwischen beurteilten Eigenschaften bei der Beurteilung unbekannter im Vergleich zu bekannten Personen. Diese Annahme ließ sich eindeutig bestätigen. Zugleich zeigte sich, daß dabei die persönliche Relevanz der beurteilten Eigenschaften eine Rolle spielt - ein Umstand, der auch von FREEBERG (1969) bei einander unbekanntem Personen bestätigt wurde. BROWN (1968) wies nach, daß Beurteiler (in diesem Falle Schwesternschülerinnen), die sich gut kennen, einander differenzierter beurteilen; dieses Ergebnis scheint für ungeübte, untrainierte Beurteiler typisch zu sein. KEIL (1970) fand dagegen bei einerseits miteinander be-

kannten, andererseits miteinander wenig bekannten Arbeitskollegen (Arbeiter und Arbeiterinnen einer Keramikfabrik) keine Unterschiede, was Zusammenhänge zwischen "kognizierten" und "perzipierten" Persönlichkeitsmerkmalen anbelangt; dabei bezieht sich "kognizieren" auf sprachliche Ordnungsannahmen und "perzipieren" auf konkrete Personenbeurteilungen.

Bei der Selbstbeurteilung entspricht das Beurteilungsobjekt auf keinen Fall solchen Beurteilungsobjekten psychologischer Experimente, die dem Beobachter bis dahin unbekannt sind. Der Beurteiler ist sich selbst vielmehr mindestens ein "guter Bekannter" - unabhängig davon, wie zutreffend das Urteil über sich selbst ausfallen würde; dies ist ohnehin - wegen der Problematik des Kriteriums - eine schwierig zu untersuchende Frage, und auf sie kommt es im vorgegebenen Zusammenhang auch nicht an.

Mit anderen Worten besitzt eine Person über sich selbst vermutlich mehr Informationen, ganz gleich ob diese zutreffend sind und gleichgültig, woher diese stammen. Typische Personwahrnehmungs-Experimente zur Eindrucksbildung, klassische Experimente mit fremden oder hypothetischen Personen wie diejenigen von ASCH (1946) oder KELLEY (1950) eignen sich daher weniger für eine Transformation in ein Selbstwahrnehmungsexperiment als etwa solche Versuche, in denen Versuchspersonen "Mutter" oder "Vater", "besten Freund/beste Freundin" oder Arbeitskollegen zu beurteilen hatten.

#### Informationsmenge, Art der Information und Selbstwahrnehmung

Akzeptiert man die - zweifellos unvollständige - Feststellung, wonach die Informationsmenge und - dies wäre wohl in gleicher Weise plausibel - die Art der Information, über die ein Individuum im Bezug auf sein Wahrnehmungs/Urteils-Objekt verfügt, sowohl Personwahrnehmung als auch Selbstwahrnehmung beeinflussen, so bieten sich Personwahrnehmungsexperimente, in denen eben diese Merkmale (Informationsmenge, Art der Information) systematisch variiert wurden, zur Umformulierung an.



Wenn KOLTUV (1962) und BROWN (1968) mit unterschiedlichen Mitteln und bei verschiedenen Personengruppen zeigen konnten, daß einander gut bekannte Personen sich gegenseitig differenzierter (im Sinne relativ stärkerer Vermeidung des Halo-Effektes) beurteilen, so ließen sich entsprechende Hypothesen für Individuen formulieren und experimentell prüfen, die sich selbst beurteilen: Es müßte gewährleistet sein oder experimentell der Tatbestand hergestellt werden, daß ansonsten gleichartige Personen teils mehr, teils weniger Informationen über sich selbst bzw. eigene, zu beurteilende Eigenschaften besitzen. Dieser Untersuchung käme zugute, daß der Halo-Effekt als abhängige Variable des Experiments aufgrund der Vorarbeiten verschiedener Autoren (vgl. weiter oben) relativ gut operationalisierbar wäre.

Ein noch wesentlich einfacher meßbarer-Beurteiler Effekt ist die Extremität von Person- (bzw. Selbst-)Beurteilungen. "Set size effects", wie sie oben beschrieben wurden, ergeben sich nach SLOAN & OSTROMS (1974) Durchsicht einer größeren Zahl von Untersuchungen auch für die Urteils-Extremität: Personwahrnehmungs-Urteile werden mit anwachsender, die Stimulusperson beschreibender Informationsmenge extremer. "Extremer" bedeutet dabei in Abhängigkeit von der Erfassungsmethode, daß mittlere bzw. neutrale Urteile vermieden werden und somit deutlicher bzw. eindeutiger geurteilt wird. Entsprechende Hypothesen müßten sich auch für die Selbstwahrnehmung, also für den Fall formulieren lassen, daß Beurteiler und Stimulusperson identisch sind.

In einem Experiment ließe sich demnach prüfen, ob die Menge von Information, die eine Person über sich selbst zur Verfügung hat, zu einerseits differenzierteren, andererseits extremeren Selbstbeurteilungen führt. Das Hauptproblem eines entsprechenden Versuchsplans dürfte wohl in der Variation bzw. Manipulation der unabhängigen Variablen "Informationsmenge" bestehen. Wird schon bei einem sozialpsychologischen Experiment, das in der Tradition der Personwahrnehmungsforschung steht, gar nicht der Anspruch erhoben, Informationen

exakt zu messen - dies würde auf ein Experiment mit äußerst "reduzierten" Stimuli hinauslaufen - so dürfte es darüber hinaus schwierig sein, die bislang schon vorhandene Information über sich selbst - auch wenn diese sich auf einen eng umschriebenen Teilbereich menschlichen Verhaltens oder menschlicher Eigenschaften bezöge - in den Griff zu bekommen. Befragungen einer Person darüber, was oder wieviel sie über sich selbst in welcher Hinsicht bereits weiß, sollte man wohl nicht allzuviel Aussagekraft zutrauen.

Es müßte daher davon ausgegangen werden, daß eine unbestimmte Menge von Informationen über sich selbst bei allen zu untersuchenden Personen bereits vorhanden ist, daß eine größere Zahl den experimentellen Bedingungen zufällig zugeordneter Mitglieder relativ homogener Personengruppen grobe Unterschiede zu nivellieren vermag und daß eine kräftige experimentelle Induktion mehr oder weniger zutreffender Informationen über die eigene Person - etwa durch Bekanntgabe und Diskussion einer größeren Zahl von Ergebnissen von Intelligenz- und Persönlichkeitstests - zu Unterschieden an Informiertheit, mindestens aber an Sensibilisierung für und Aktualisierung von Informationen über die eigene Person führen würde.

Bei dieser Untersuchung würde allerdings stillschweigend davon ausgegangen, daß die zu manipulierenden oder zu induzierenden Informationen in bedeutsamem Zusammenhang mit dem Selbstbild des Beobachters stehen und daß die Menge vermittelter oder aktualisierter Information einen Einfluß auf die Selbstwahrnehmung ausübt. Neben anderen hat FREEBERG (1969) anhand empirischen Materials auf die Notwendigkeit hingewiesen, den Grad der Relevanz beurteilter Verhaltensweisen oder Eigenschaften zu berücksichtigen. Gleiches dürfte für die Art der Situation, auf die sich Fremd- und Selbsturteile beziehen, gelten. Man könnte sich denken, daß Informationen aus einem Verhaltenssektor, der besonders persönlich vertraute Tätigkeiten enthält, vom Beurteiler anders gewichtet werden und somit größere Bedeutung für Fremd- oder Selbstbeurteilung besitzen als eine noch so große Menge von Informationen, die sich nicht

in gleichem Maße einem vertrauten Verhaltensbereich zuzuordnen lassen. Zu letzterem könnten z.B. Testergebnisse gehören, sofern der Beurteiler nicht psychologisch erheblich vorgebildet und in sämtlichen erfaßten Persönlichkeitsdimensionen gleichsam "zuhause" ist. Somit müßte der Versuchsplan mindestens eine den übrigen untersuchten Personengruppen ansonsten vergleichbare Gruppe enthalten, die Informationen über die eigene Person in einer Situation bzw. auf einem Tätigkeitsfeld erhalten, das die Bezeichnung "viel Information" erst in einem qualitativen Sinne rechtfertigt.

Es lassen sich somit die folgenden Hypothesen formulieren:

- 1) Personen, denen eine größere Menge von Informationen über eigene Persönlichkeitseigenschaften zur Verfügung gestellt wird, werden sich in einem mehrdimensionalen Selbsteinschätzungsverfahren
  - a) differenzierter (im Sinne eines geringeren Halo-Effekts)
  - b) eindeutiger (im Sinne größerer Urteilsextremität)beurteilen als solche Personen, denen eine entsprechende Menge von Informationen über sich selbst nicht zur Verfügung steht.
- 2) Personen, denen eine größere Menge von Informationen über eigenes Verhalten und eigene, hierfür als relevant angesehene Persönlichkeitsmerkmale in gut vertrauten und für die Person bedeutsamen Alltagssituationen zur Verfügung gestellt wird, werden sich in einem mehrdimensionalen Selbsteinschätzungsverfahren
  - a) differenzierter (i.S. eines geringeren Halo-Effekts)
  - b) eindeutiger (i.S. größerer Urteilsextremität)beurteilen als solche Personen, denen Informationen dieser Art nicht zur Verfügung stehen.
- 3) Personen, denen Informationen über eigenes Verhalten und eigene Persönlichkeitsmerkmale in gut vertrauten, alltagsrelevanten Situationen (i.S. der Hypothese 2) zur Verfügung stehen, werden sich
  - a) differenzierter (i.S. eines geringeren Halo-Effekts)
  - b) eindeutiger (i.S. größerer Urteilsextremität)

einschätzen als solche Personen, denen lediglich eine große Zahl von Informationen über eigene Persönlichkeitseigenschaften (i.S. der Hypothese 1) zur Verfügung stehen.

Die Hypothesen 1a bis 3b ließen sich im einfachsten Falle in einem einzigen Selbstwahrnehmungs-Experiment prüfen, an welchem mindestens drei vergleichbare Personengruppen beteiligt sind - in diesem Falle würde ein und dieselbe Gruppe von Personen, für die Selbsteinschätzungen relativ ungewohnt und neu sind, als Kontrollgruppe bei der Entscheidung der Hypothesen 1 und 2 fungieren, Hypothese 3 könnte dagegen durch einen direkten Vergleich der Experimentalgruppen aus den Hypothesenprüfungen 1 und 2 entschieden werden. Über Ausführung und Resultate dieser Experimente wird zu einem späteren Zeitpunkt berichtet.

Literatur

- ASCH, S.E. 1946. Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41, 258-290.
- BEM, D.J. 1972. Self-perception theory. In: BERKOWITZ, L. (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology, 1, 199-218.
- BINTIG, A. 1976. Über die Zuverlässigkeit sozialwissenschaftlicher Beurteilungsskalen bei der Wahrnehmung und Beurteilung von Personen. Unveröff. Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld.
- BROWN, E.M. 1968. Influence of training method and relationship of the halo effect. Journal of Applied Psychology, 52, 195-199.
- BRUNER, J.S. & TAGIURI, R. 1954. The perception of people. In: LINDZEY, G. (Ed.) Handbook of Social Psychology, Vol. II, Reading, Mass., 634-654.
- BRUNSWIK, E. 1956. Perception and the representative design of psychological experiments. Berkeley-Los Angeles.
- COHEN, R. 1969. Systematische Tendenzen bei Persönlichkeitsbeurteilungen. Bern-Stuttgart.
- DIGGORY, J.C. 1966. Self-evaluation: concepts and studies. New York.
- DUVAL, S. & WICKLUND, R.A. 1972. A theory of objective self-awareness. New York-London.
- FREEBERG, N.E. 1969. Relevance of rater-ratee acquaintance in the validity and reliability of ratings. Journal of Applied Psychology, 53, 518-524.
- GRAUMANN, C.F. 1966. Nicht-sinnliche Bedingungen des Wahrnehmens. In: METZGER, W. (Hrsg.) Handbuch der Psychologie, Band I: Allgemeine Psychologie I: Der Aufbau des Erkennens. Göttingen, 1031-1096.
- GUILFORD, J.P. 1954. Psychometric methods. New York.
- HALL, C.S. & LINDZEY, G. 1975. Theories of personality. New York.
- HJELLE, L.A. 1967. Accuracy of personality and social judgments as functions of familiarity. Unpubl. Diss., Univ. of Oklahoma. (Diss. Abstr. 28B, 1164).
- HEIDER, F. & SIMMEL, M. 1944. An experimental study of apparent behavior. American Journal of Psychology, 57, 243-259.
- JAMES, W. 1906. Psychology. London.

- KAMINSKI, G. 1963. Die Beurteilung unserer Mitmenschen als Prozeß. In: LIENERT, G.A. (Hrsg.) Bericht über den 23. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Würzburg 1962. Göttingen, S.51-67.
- KEIL, W. 1970. Implizite Persönlichkeitstheorie und Urteile über andere. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1, 351-360.
- KELLEY, H.H. 1950. The warm-cold variable in first impressions of persons. Journal of Personality, 18, 431-439.
- KIRCHHOFF, R. (Hrsg.) 1965. Handbuch der Psychologie, Band 5: Ausdruckspsychologie. Göttingen.
- KOLTUV, B.B. 1962. Some characteristics of intrajudge trait intercorrelations. Psychological Monographs, 76, No.33, Whole No.552.
- LINDZEY, G. & ARONSON, E. (Eds.) 1968/69. Handbook of Social Psychology, 5 Vols., Reading, Mass.
- MANN, L. 1972. Sozialpsychologie. Weinheim
- McDAVID, J.W. & HARARI, H. 1968. Social psychology. Individuals, groups, societies. New York.
- MEAD, G.H. 1934. Mind, self, and society. Chicago.
- MERZ, F. 1963. Die Beurteilung unserer Mitmenschen als Leistung. In: LIENERT, G.A. (Hrsg.) Bericht über den 23. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Würzburg 1962. Göttingen, S.32-51.
- ROTTER, J.B. 1966. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, No.80, Whole No. 609.
- RUDINGER, G. & FEGER, H. 1970. Die Beurteilung formaler Verhaltensmerkmale durch Rating-Skalen: Eine Generalisierbarkeitsstudie. Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie, 2, 96-112.
- SCHMIDT, H.D. 1966. Über die Zuverlässigkeit von Verhaltensbeurteilungen durch Rating-Skalen. Archiv für die gesamte Psychologie, 118, 47-72.
- SCHMIDT, H.D. 1976. Selbstwahrnehmung und Beeinflussung. Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Nr.6 (April 1976).
- SCHMIDT, H.D., BRUNNER, E.J. & SCHMIDT-MUMMENDEY, A. 1975. Soziale Einstellungen. München.
- SLOAN, C.R. & OSTROM, T.M. 1974. Amount of information and interpersonal judgment. Journal of Personality and Social Psychology, 29, 23-29.

- TAFT, R. 1955. The ability to judge people. Psychological Bulletin, 52, 1-23.
- TAGIURI, R. 1969. Person perception. In: LINDZEY, G. & ARONSON, E. (Eds.) Handbook of Social psychology, Vol. III, Reading, Mass., 395-449.
- TAJFEL, H. 1969. Social and cultural factors in perception. In: LINDZEY, G. & ARONSON, E. (Eds.) Handbook of Social Psychology, Vol. III, Reading, Mass., 315-394.
- WARR, P. B. & KNAPPER, C. 1968. The perception of people and events. London-New York.