

7.6 Antworten zu Kapitel 7

Eigenschaftstheorien

- (1) **Konsistenz** bezieht sich auf die Frage, **in wie vielen unterschiedlichen Situationen ein vergleichbares Verhalten gezeigt wird**. Dabei ist weniger entscheidend, dass in unterschiedlichen Situationen (z.B. einer Party und einer Essenseinladung bei den Eltern einer neuen Freundin) exakt das gleiche Verhalten gezeigt wird (z.B. dass Michael viel lacht), sondern dass **Unterschiede im Verhalten** zwischen Personen über verschiedene Situationen hinweg gleich sind (relative transssituative Verhaltenskonsistenz). Das wäre der Fall, wenn Michael von allen Anwesenden in der Regel am häufigsten lacht. **Stabilität** bezieht sich dagegen auf die Frage, **über welchen Zeitraum hinweg Ähnlichkeiten im Verhalten bestehen**. Können Verhaltensunterschiede über einen längeren Zeitraum hinweg beobachtet werden (hat Michael also nicht nur bei der ersten gemeinsamen Party oder Essenseinladung sondern auch bei allen folgenden im Vergleich zu den anderen Gästen viel gelacht), spricht man von Stabilität.
- (2) In seinem Hierarchischen Persönlichkeitsmodell unterscheidet Eysenck die Ebenen 1. Reaktion, 2. Habit, 3. Trait und 4. Typus
- „Ich bin selten verlegen, wenn ich unter Leuten bin“ kann der **Ebene 2** zugeordnet werden, weil der Begriff „selten“ darauf hindeutet, dass sich die Aussage auf eine **längere Zeitspanne** bezieht. „Verlegen“ zu sein kann darüber hinaus als **Überbegriff für eine Reihe psychologisch verwandter Reaktionen** (rot werden, wenig sagen, sich unwohl fühlen ...) verstanden werden, was ein weiteres typisches Merkmal der Habit-Ebene darstellt. Schließlich umfasst das „unter Leuten sein“ eine **Vielzahl von Situationen**, die sich insofern ähneln, dass andere Menschen anwesend sind. Auch das ist charakteristisch für die Ebene 2.
 - „Ich bin angespannt“ kann der **Ebene 1** zugeordnet werden. Der zeitliche Bezug in „ich bin“ statt wie bei a. „ich bin selten“ lässt die Vermutung zu, dass sich diese Aussage auf einen **momentanen Zustand** beziehen könnte. Das alleine reicht jedoch nicht aus, um die Aussage der Ebene der Reaktionen zuzuordnen. Die Aussage enthält allerdings darüber hinaus mit dem Begriff „angespannt“ einen Zustand bzw. eine Reaktion, der deutlich **spezifischer und eingegrenzter** ist als dies beim „verlegen sein“ der Fall ist, sodass eine Zuordnung zu Ebene 1 angemessen erscheint.

c. Auch die Aussage „**Ich bin pflichtbewusst**“ beginnt mit „Ich bin“. Diesem Wortpaar folgt jedoch keine spezifische Reaktion, sondern ein **Überbegriff für eine recht umfangreiche Klasse von Reaktionen** (z.B. dass man pünktlich zu Verabredungen erscheint, Zusagen einhält usw.), die jedoch psychisch verwandt sind und daher auch unter einem Begriff zusammen gefasst werden können. Gleichzeitig enthält die Aussage **keinerlei Situationsbezug**. Sie ist nicht eingegrenzt auf irgendeine spezielle Klasse von Situationen wie dies bei a. der Fall ist. Beide Charakteristika führen dazu, dass die Aussage der **Ebene 3** zugeordnet und als Trait bezeichnet werden kann. Gestützt wird diese Zuordnung dadurch, dass Pflichtbewusstsein eine der Facetten des Big Five Faktors Gewissenhaftigkeit ist.

(3) Nach Allport steuern Eigenschaften die Wahrnehmung und Interpretation von Situationen. Er benutzt in diesem Zusammenhang den Begriff der **funktionalen Äquivalenz** von Situationen. Sie liegt vor, wenn Situationen zwar von den Reizgegebenheiten her unterschiedlich sind, wie zum Beispiel ein Hörsaal oder die Cafeteria, Personen aber hier wie dort ähnliche Verhaltensweisen an den Tag legen, zum Beispiel mit den Personen reden, die neben ihnen sitzen.

Eigenschaften wie Geselligkeit **schaffen** diese **funktionale Äquivalenz**, indem sie die Wahrnehmung der Aspekte einer Situation wahrscheinlicher machen, die es erlauben, das Verhalten, das mit dieser Eigenschaft verbunden ist, zu zeigen. So könnten Studierende mit einer hohen Ausprägung der Eigenschaft Geselligkeit eher die Person wahrnehmen, die neben ihnen sitzt und eine Frage an sie stellt, als das gleichzeitig gehaltene Referat zu beachten. Die gestellte Frage erlaubt es nämlich eher, selbst zu reden als der Vortrag des Referenten.

Eigenschaften beeinflussen auch **die Interpretation von Situationen**, zum Beispiel die Frage, welche Verhaltensweisen in einer Situation erwünscht sind und welche nicht. Bei einer hohen Ausprägung der Eigenschaft Geselligkeit mag es daher sowohl in einer Vorlesung als auch in der Cafeteria angemessen erscheinen, mit anderen zu reden, weil diese Interpretation der Person eher die Möglichkeit gibt, das mit der Eigenschaft verbundene Verhalten an den Tag zu legen.

Eigenschaften beeinflussen auch die Frage, in welche Situationen sich Personen aktiv begeben. Gesellige Menschen werden in der Frage, wie sie einen Abend gestalten, vermutlich zu anderen Entscheidungen kommen als weniger gesellige. Bei all dem darf jedoch nicht vergessen werden, dass am Zustandekommen von Verhalten in der Regel eine Vielzahl von Eigenschaften beteiligt sind. Wer nicht gesellig und *sehr* pflichtbewusst ist, mag sich am Abend vor einer Prüfung daher ähnlich verhalten wie eine Person, die nicht gesellig und *wenig* pflichtbewusst ist: beide lesen – die Frage ist nur, in welchem Buch.

(4) L-Daten: Sie könnten **Fremdurteile** über die Person P, deren Ängstlichkeit Sie einschätzen wollen, einholen, indem Sie Freunde und Freundinnen der Person P nach ihrer Einschätzung der Ängstlichkeit von P befragen.

Q-Daten: Sie könnten die Person bitten, einen Angst-**Fragebogen** (z.B. den STAI; siehe Abschn. 12.2.2) auszufüllen und dann den Angst-Score der Person berechnen.

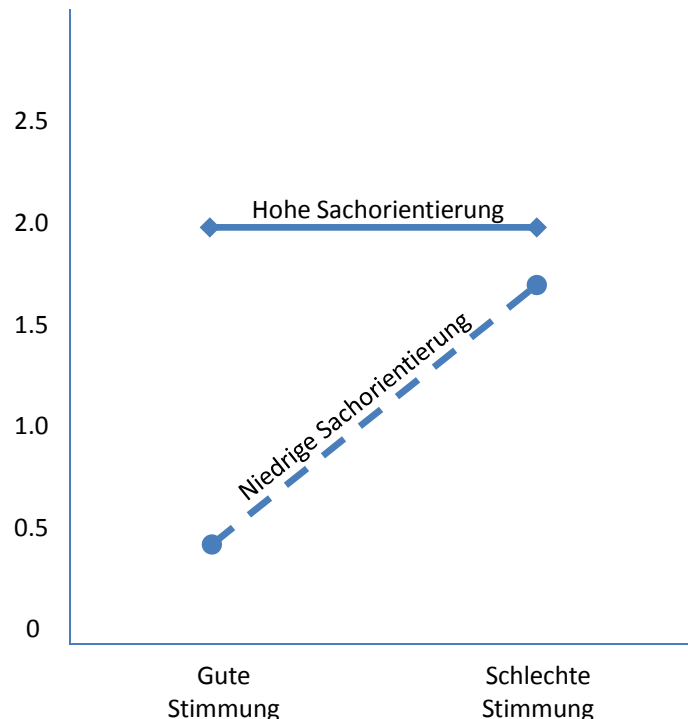
T-Daten: Sie könnten einen Angst **IAT** (zum IAT s. Abschn. 15.2) mit der Person durchführen oder Sie können, wenn Sie an der Ängstlichkeit in einer konkreten Situation interessiert sind, also an der Zustandsangst, **physiologische Indikatoren** der Angst erheben wie zum Beispiel die Hautleitfähigkeit.

(5) Folgt man der Logik seiner **Spezifikationsgleichung**, ist das nicht der Fall. Diese Gleichung dient der Vorhersage von Verhalten und **hat die Form einer gewichteten Summe bzw. Linearkombination**. Die Facetten der Person (Fähigkeiten, Temperamenteigenschaften, Primärtriebe, Gefühlsdisposition, Einstellungen) und der Situation (Rollen, States, Stimmungen) sind **additiv** verknüpft. Wie aber in Kapitel 9 zu Interaktionistischen Theorien deutlich gemacht wird, geben additive Modelle des Zusammenwirkens von Person und Situation keine Interaktionseffekte wieder. Im Rahmen Ihrer Statistikausbildung haben Sie bei der Auseinandersetzung mit Regressionsanalytischen Methoden gelernt (oder Sie werden es noch lernen, dann passen Sie gut auf und nehmen sich diese Frage bzw. ihre Antwort nochmal vor), dass **Interaktionseffekte** statistisch untersucht werden können, indem **neben der gewichteten Summe einzelner Variablen auch deren Produkte in eine Regressionsgleichung** aufgenommen werden. Wird das Beta-Gewicht eines solchen Produktterms signifikant, kann ein Interaktionseffekt angenommen werden. Wenn das zum Beispiel das Produkt des Temperamentsfaktors A (Sachorientierung vs. Kontaktororientierung) mit der Stimmung wäre, würde der Einfluss, den die Sach- bzw. Kontaktororientierung einer Person auf ein bestimmtes Verhalten hat (zum Beispiel die Stunden, die eine Personen am Abend vor einer Prüfung mit Lesen von Literatur zur Prüfungsvorbereitung verbringt), davon abhängen, in welcher Stimmung sich eine Person befindet.

Das entsprechende Interaktionsdiagramm könnte dann zum Beispiel so aussehen: Personen mit hoher Sachorientierung verbringen unabhängig von ihrer Stimmung viel Zeit mit ihrer Prüfungsvorbereitung. Personen mit niedriger Sachorientierung lesen hingegen nur viel Prüfungsliteratur, wenn sie sich in schlechter Stimmung befinden.

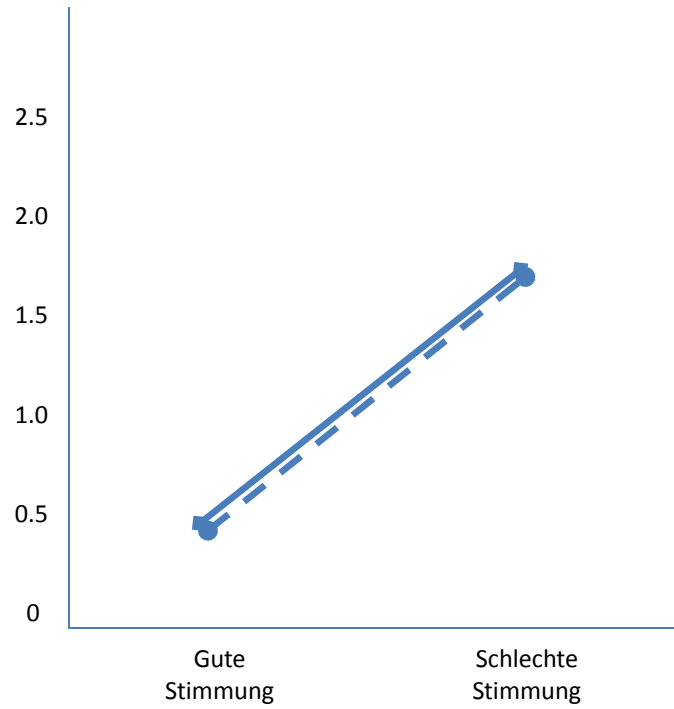
Verhalten V:

Stunden die P am Abend vor einer Prüfung mit Lesen von Literatur zur Prüfungsvorbereitung verbringt



Solche Effekte können mit der **Verhaltensgleichung von Cattell** nicht abgebildet werden, weil sie **keine Produktterme** vorsieht. Cattell ging vielmehr davon aus, dass Wesenszüge wie die Temperamentsfaktoren stabile und konsistente Verhaltensmuster beschreiben, die jedoch nicht alle Verhaltensweisen erklären bzw. vorhersagen können. Solche Verhaltensweisen können jedoch durch Facetten der Situation wie die Stimmung oder die soziale Rolle erklärt werden. In der entsprechenden Verhaltensgleichung haben die **Personenfaktoren sehr niedrige, die Situationsfaktoren dagegen sehr hohe Gewichte**. So könnte zum Beispiel die Menge Schokolade, die Personen am Abend vor einer Prüfung essen, völlig unabhängig von ihrer Sachorientierung sein, aber sehr stark davon abhängen, wie gut oder schlecht die Stimmung einer Person ist. In der Cattellschen Verhaltensgleichung hätte dann der Faktor A ein Gewicht von Null oder annähernd Null und die Stimmung ein signifikant von Null verschiedenes Gewicht. Die entsprechende Grafik würde dann etwa so aussehen wie die folgende. Sie zeigt, dass Personen umso mehr Schokolade essen, je schlechter ihre Stimmung ist: Es spielt dabei keinerlei Rolle, ob ihre Sachorientierung hoch ausgeprägt ist (durchgezogene Linie) oder niedrig (gestrichelte Linie), denn beide Linien sind praktisch identisch in ihrem Verlauf.

Verhalten V:
Tafeln Schokolade die P
am Abend vor einer
Prüfung isst



(6) Die folgende Tabelle enthält einen Vorschlag zur Zuordnung der unterschiedlichen Faktoren. Sicher lässt sich über die eine oder andere Entscheidung streiten. Genau das soll die Diskussion in Ihrer Lerngruppe fördern.

(7)

Primärfaktoren nach Cattell	Facettenfaktoren der Big Five	Faktoren zu N, E und P
	Offenheit	
	... für Fantasie	
	... für Ästhetik	
	... für Gefühle	
	... für Handlungen	
M. Unkonventionalität	... für Ideen	
	... des Norm- und Wertsystems	E6. dogmatisch vs. tolerant
	Gewissenhaftigkeit	
	Kompetenz	
	Ordentlichkeit	N7. pedantisch vs. ungezwungen
G. Flexibilität vs. Pflichtbew.sein	Pflichtbewusstsein	P3. zuverlässig vs. unzuverlässig
	Leistungsstreben	E5. ehrgeizig vs. anspruchslos
	Selbstdisziplin	
F. Besonnenheit vs. Begeisterungsf.	Besonnenheit	P2. spontan vs. besonnen
	Extraversion	
	Herzlichkeit	
A. Sach- vs. Kontaktorientierung	Geselligkeit	E2. kontaktfreudig vs. k.scheu
D. Anpassung vs. Selbstbehauptung	Durchsetzungsfähigkeit	
	Aktivität	E1. aktiv vs. passiv
	Erlebnishunger	P5. sensationssuchend vs. Gef. Verm.
	Frohsinn	
	Verträglichkeit	
L. Vertrauensber. vs. Skeptische H.	Vertrauen	
	Feimütigkeit	
Q2. Gruppenverb. vs. Eigenständigk.	Altruismus	P4. egoistisch vs. empathisch
	Entgegenkommen	E7. aggressiv vs. friedfertig
	Bescheidenheit	
	Gutherzigkeit	
	Neurotizismus	
O. Selbstvertrauen vs. Besorgtheit	Ängstlichkeit	N1. unsicher vs. sicher N3. besorgt vs. gelassen
	Reizbarkeit	
	Depression	N2. schwermütig vs. lebensfroh
	Soziale Befangenheit	E3. offen vs. gehemmt
Q3. Spontaneität vs. Selbstkontrolle	Impulsivität	P7. handelnd vs. reflektierend
	Verletzlichkeit	P6. widerstandsfähig vs. empfindsam N5. empfindlich vs. robust

Die folgenden Faktoren haben wir nicht eingeordnet. Vielleicht finden Sie ja aber noch einen Platz für sie?

	Nicht eingeordnet	
B. Konkretes vs. abstraktes Denken H. Zurückhaltung vs. Selbstsicherheit Q1. Sicherheitsinteresse vs. Veränderungsbereitschaft		E4 selbstbewusst vs. schüchtern N4. abhängig vs. selbstständig N6. selbstbewusst vs. unbeschwert P1. risikofreudig vs. vorsichtig