

Nr.6:

(April 1976)

Hans Dieter Schmidt:

Selbstwahrnehmung und Beeinflussung

Zusammenfassung

Ausgehend von der Anwendung des Konzepts der sozialen Einstellung (attitude) auf die Selbstwahrnehmung und Selbstbeurteilung wird in diesem Aufsatz das Konzept der Selbsteinschätzung bzw. Selbstachtung (self-esteem) diskutiert. Sodann wird über Verfahren zur Messung von Self-Esteem als Einstellung sich selbst gegenüber und über die Bedeutung entsprechender Variablen als Moderatorvariablen, insbesondere für soziale Beeinflußbarkeit referiert. Schließlich wird versucht, empirische Zusammenhänge zwischen Selbsteinschätzung und Beeinflußbarkeit unter Rekurs auf die BEMSche Theorie der Selbstwahrnehmung und die Annahme einer funktionalen Äquivalenz von Selbst- und Fremdbeurteilung zu interpretieren.

## Soziale Einstellung und Selbsteinstellung

Als soziale Einstellungen (attitudes) bezeichnet man gewöhnlich "relativ dauerhafte Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Handlungstendenzen gegenüber sozialen Gegenständen". Diese Kennzeichnung (SCHMIDT, BRUNNER & SCHMIDT-MUMMENDEY 1975, S.26) muß eigentlich durch Überlegungen darüber ergänzt werden, was denn "soziale Gegenstände" eigentlich seien. Gleichgültig, ob man einem stärker kognitiven oder einem stärker verhaltensorientierten Einstellungskonzept zuneigt - gibt es überhaupt nicht-soziale Einstellungsobjekte? Die klassische Sozialpsychologie der Einstellungen und Vorurteile konzentrierte sich weitgehend auf soziale Objekte im engeren Sinne: Gruppen, Nationen, Minderheiten rassischer oder religiöser Art etc. Aber bereits die Einstellung zur Nation "USA" oder "Türkei" ist eine Abstraktion von der Einstellung zum sozialen Objekt "Amerikaner" oder "Türke", und eine "nationalistische" Einstellung, also eine positive Einstellung zur Nation, zum Nationalgedanken etc. ist noch wesentlich abstrakter. Dennoch würde man nicht zögern, entsprechende Einstellungen als soziale zu bezeichnen. Auch Einstellungen, die nicht sozial im engeren Sinne sind, z.B. die Einstellung zu einem Verkehrssicherheitsprogramm der Regierung oder die Einstellung zum eigenen Beruf, sind immer soziale Einstellungen, da sich (1) kaum Kognitions- und Verhaltensweisen denken lassen, die nicht mit sozialen Gegenständen zu tun haben oder durch Mitmenschen vermittelt sind und (2) solche Einstellungen die gleichen Merkmale aufweisen wie solche gegenüber konkreten Personen. Wie steht es aber mit Einstellungen sich selbst gegenüber?

Insofern Einstellungen relativ dauerhafte Kognitions- und/oder Verhaltenstendenzen gegenüber bestimmten Objekten sind, sind auch Selbst-Einstellungen möglich, sofern jemand sich selbst zum Objekt von Wahrnehmungen, Beurteilungen, Bewertungen und Handlungsabsichten machen kann. Sieht man einmal von grundsätzlichen philosophischen Problemen, für deren Bearbeitung sich

hier ein Einfallstor anbietet, ab und betrachtet die Angelegenheit unter funktionalen Gesichtspunkten, so stellen Selbsteinstellungen kein grundsätzliches psychologisches Problem dar. Ich kann mich selbst zwar nie ganz so wahrnehmen wie eine andere Person (trotz der technisch realisierbaren Möglichkeit, mich im Spiegel visuell oder im Film audio-visuell wahrzunehmen) - dennoch kann ich mir selbst gegenüber relativ dauerhafte Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Handlungstendenzen entwickeln. Diese Einstellungen zu mir selbst mögen sich funktional ebenso darstellen wie jene zu einer anderen Person: Ich kann zufrieden oder unzufrieden mit mir selbst sein ebenso wie mit einer anderen Person; auf einem Beschreibungsbogen zur betrieblichen Personalbeurteilung kann ich mich selbst beurteilen (Selbstbeurteilung) ebenso wie ich andere Personen beurteilen kann (Fremdbeurteilung). Die funktionale Äquivalenz von Fremd- und Selbsteinstellung kann so weit gehen, daß ich Handlungstendenzen mir selbst gegenüber entwickle, die denen anderen Personen gegenüber aufs Haar gleichen. Z.B. kann ich ebenso wie ich mir vornehme, "keinen Fremden ans Steuer meines Wagens zu lassen", mir auch vornehmen, "mich selbst, wenn ich Alkohol getrunken habe, nicht ans Steuer zu setzen". Für den klassischen Dreikomponentenansatz der sozialen Einstellung - kognitiv, affektiv, konativ - scheinen keine Schwierigkeiten zu bestehen, sich selbst als Objekt einer gleichsam sozialen Einstellung aufzufassen. Wie "objektiv" eine solche Einstellung sich selbst gegenüber ist, darf in diesem Zusammenhang keine Rolle spielen.

Definiert man soziale Einstellungen behavioral, sind soziale Einstellungen also - um extern beobachtbar zu bleiben - Reaktionstendenzen gegenüber bestimmten sozialen Reizen, so kann ich selbst auch in dieser Hinsicht mein eigenes Einstellungsobjekt sein: Ich kann z.B. immer wieder (d.h. relativ "dauerhaft") eine Tätigkeit abbrechen, wenn ich merke, daß sie mich fasziniert. Daß ich auf den internen Reiz (den ich wie einen externen beobachten kann) "Ich fühle mich wohl, mir geht es

wunderbar" immer wieder mit einer Flucht aus dieser Situation reagiere, kann ich meiner m"nchischen oder masochistisch gef"arbtten Selbsteinstellung zuschreiben. Wenn ich z.B. sehe, wie meine H"ande immer mehr Speisen auf meinem Teller aufh"aufen, so kann ich bei jeder Gelegenheit dieser Art, d.h. in relativ konstanter Weise mit dem Essen aufh"oren - diese Reaktionskonsistenz w"are nichts anderes als eine positive Einstellung zum Abnehmen (oder eine negative Einstellung zum "Ubergewicht).

Die Frage, ob Einstellungen zur eigenen Person "soziale" Einstellungen sind, ist sicher schwierig zu beantworten - da" sie als solche bezeichnet werden d"urfen, und zwar sowohl bei kognitiver wie bei behavioraler Einstellungskonzeption, scheint au"er Frage zu stehen. Es erscheint ohnehin recht schwierig, "Einstellungen gegen"uber nicht-sozialen Objekten zu finden, die nicht zugleich soziale Einstellungen sind" (SCHMIDT et al.1975, S.15) - daher sei es erlaubt, solche Einstellungen als "sozial" zu bezeichnen, die wie Einstellungen gegen"uber anderen Personen oder Gruppen erfa"t werden k"onnen. Dies mu" dann auch f"ur Einstellungen sich selbst gegen"uber gelten.

### Selbsteinstellung und Selbstwahrnehmung

Der Ausdruck "Selbsteinstellung" ist allerdings ein wenig ungew"ohnlich. In der psychologischen und nichtpsychologischen Literatur sind ebenso wie im nichtwissenschaftlichen Sprachgebrauch Begriffe wie Selbstwahrnehmung, Selbsteinsch"atzung oder Selbstbeurteilung gebr"au"lich, ebenso wie nat"urlich der ehrw"urdige Begriff der Selbstbeobachtung. Sofern "Selbstbeobachtung" nicht ausdr"ucklich eine bestimmte Methode psychologischer Datengewinnung bezeichnet, ist dieser Begriff mit dem der "Selbstwahrnehmung" (self perception) bedeutungsgleich. Zwischen Selbst-Wahrnehmung und Selbst-Einstellung best"ande dann lediglich jener Unterschied, wie er zwischen dem allgmeinpsychologischen Wahrnehmungsbegriff und dem (kognitiven) Einstellungsbegriff existiert:

Wahrnehmung wäre ein im Organismus ablaufender Prozeß, der in erster Linie unter der Kontrolle der Reizung bzw. Erregung der Sinnesrezeptoren abläuft, der jedoch von in der Lebensgeschichte des Organismus begründeten Faktoren beeinflusst werden kann (sinngemäß ENGLISH & ENGLISH 1958). Ein Wahrnehmungsprozeß muß nicht unbedingt als passiv-kognitiver Prozeß, sondern kann als in enger Beziehung zum Handeln aufgefaßt werden, worauf neuerdings wieder STADLER, SEEGER & RAEITHEL (1975) hinwiesen. Einstellung wäre die Bezeichnung für relative Wahrnehmungskonstanz; Wahrnehmungen (aber auch Bewertungen und Handlungstendenzen), die relativ gleichbleibend sind und sozusagen Eigenschaftsniveau besitzen, haben dann Einstellungscharakter.

Wird der Wahrnehmungsbegriff so umfassend gebraucht, daß mehr oder weniger positive Bewertungen von Aspekten der eigenen Person und relativ überdauernde Handlungstendenzen sich selbst gegenüber eingeschlossen sind, so sind Selbsteinstellungen nichts anderes als relativ überdauernde Selbstwahrnehmungen. Die Verwendung der Begriffe "Selbstwahrnehmung" und "Selbsteinstellung" empfiehlt sich dann je nachdem, ob auf spezifischem (Erlebnis- oder Reaktions-Niveau oder auf dem Niveau habitueller Erlebnis- oder Reaktionsweisen argumentiert werden soll.

Allerdings sollten nicht durch Beschluß eines Autors Sprachregelungen, die sich eingebürgert haben, willkürlich verändert werden. Ebenso wie "Attitüden" dem viel gebräuchlicheren Begriff "Einstellungen" unterliegen müssen, dürfte es aussichtslos sein, auf "Selbsteinstellungen" zu bestehen, so "Selbstwahrnehmung" - nicht zuletzt nach Verbreitung der Self-Perception-Theorie von BEM - dominiert. So wird im folgenden häufiger von Selbstwahrnehmung gesprochen werden und - orientiert am Prozeß des (kognitiven) Beurteilens und (affektiven) Bewertens der eigenen Person und unter Vernachlässigung der "Handlungs"-Komponente einer Wahrnehmung/Einstellung - von "Selbsteinschätzung".

## Selbsteinschätzung und Selbstachtung

Der Grad der positiven oder negativen Selbstwahrnehmung, Selbstbeurteilung, Selbsteinstellung usw. spielt in der psychologischen Forschung vor allem unter der Bezeichnung "Selbsteinschätzung" - der Übersetzung für self-esteem - eine Rolle. Eine mögliche und eigentlich treffendere Übersetzung von self-esteem wäre "Selbstachtung", und selbst "Selbstbewußtsein" träfe einiges von der englisch-amerikanischen Wortbedeutung. "Selbsteinschätzung" für "self-esteem" wird hier gewählt wegen seiner größeren Neutralität bzw. Richtungslosigkeit und wegen der Vergleichbarkeit seiner Abkürzung (SE) im Deutschen und Englischen.

Es ist die Absicht des vorliegenden Aufsatzes, das viel untersuchte Konzept des self-esteem (SE) für eine konkrete Beschreibung von Selbstwahrnehmung zu verwenden und - nach einer Diskussion verschiedener Möglichkeiten der Erfassung von Selbsteinschätzungen (SE) - für eine selbstwahrnehmungstheoretische Interpretation sozialer Beeinflußbarkeit fruchtbar zu machen. Daß es ohne weiteres möglich erscheint, SE schlicht als "Einstellung sich selbst gegenüber" aufzufassen, bestätigt indirekt COOPERSMITH (1967) in seiner Monographie über antezedente Bedingungen von SE:

"By self-esteem we refer to the evaluation which the individual makes and customarily maintains with regard to himself: it expresses an attitude of approval or disapproval, and indicates the extent to which the individual believes himself to be capable, significant, successful, and worthy. In short, self-esteem is a personal judgment of worthiness that is expressed in the attitudes the individual holds toward himself" (S.4f.)

SE ist demnach zwar "eigentlich" jene Selbst-Achtung, die sozusagen "hinter" den Einstellungen, die jemand gegenüber sich selbst hat, steht. Was jedoch "sichtbar" ist und gemessen werden kann, sind jene Selbsteinstellungen, von denen bisher die Rede war.

Daß Selbsteinschätzung im Sinne von self-esteem praktisch identisch mit der Einstellung zu sich selbst ist, wird von den meisten im folgenden zitierten Autoren, wenn nicht immer explizit, so doch praktisch bestätigt.

### Das Konzept der Selbsteinschätzung (SE)

Selbsteinschätzung im Sinne von self-esteem läßt sich historisch notfalls auf Theorien über das "Selbst" zurückführen, also letztlich auf jene Selbst-Theorien der Persönlichkeitsforschung (ROGERS, MURPHY, HORNEY usw., vgl. HALL, LINDZEY & MANOSEVITZ 1973) oder der Soziologie (G.H.MEAD 1934), in denen ein "Selbst" als Inbegriff der Individualität bzw. der Person postuliert wird.

Aber bereits die klassischen "Selbst"-Theorien bieten nicht das homogene Bild der Vermögenspsychologie vergangener Zeiten. Vielmehr wird - worauf WYLIE (1968) hinweist - der Begriff des Selbst durchaus uneinheitlich verwendet. So lassen sich Trieb- oder Bedürfnis-Konzeptionen des Selbst von stärker wahrnehmungs- oder lernorientierten unterscheiden. Die Annahme eines "Selbst - sei dieses nun ein "privates" JAMESsches "Ich" oder ein "soziales" JAMESsches "Mich" - wird nämlich stets mit der Notwendigkeit der Erklärung von Identität, Kontinuität, Konsistenz und Strukturierung, vielleicht auch Einzigartigkeit der Person oder des Verhaltens begründet. Eben darüber, ob "Selbst" ein Person-Begriff oder ein Verhaltens-Konzept ist, bestehen durchaus unterschiedliche Auffassungen und Schwerpunktsetzungen. Insofern Selbsteinschätzung im Sinne von self-esteem, wie hier geschehen, mit einer sozialen Einstellung, deren Einstellungsobjekt die eigene Person ist, gleichgesetzt wird, interessiert eben jene Selbst-Konsistenz, d.h. die Konsistenz der Selbsteinstellung. Um die Konsistenz von SE, interpretiert als Einstellung im Sinne eines entweder mediationistischen oder behavioralen Einstellungsbegriffs, theoretisch zu postulieren und empirisch zu untersuchen, bedarf es aber nicht der Annahme eines "Selbst" als

selbständiges Persönlichkeitskonstrukt bzw. "homunculus".

Auch dann, wenn SE verhaltensbezogen (oder besser: eigenschaftsbezogen) aufgefaßt wird, lassen sich in der Literatur noch unterschiedliche SE-Konzeptionen unterscheiden. Das Konzept einer allgemeinen Einstellung zu sich selbst ("generic self concept" nach WYLIE 1968) ist mindestens unterteilbar in ein "reales" und ein "ideales" Selbstkonzept (actual vs. ideal self concept). Unstimmigkeiten zwischen der Wahrnehmung/Einstellung mir gegenüber in dem Sinne, wie ich mich wirklich, tatsächlich erlebe, oder aber in dem Sinne, wie ich eigentlich sein sollte, gerne wäre usw. scheinen ein wichtiges Kennzeichen jedes Selbstkonzepts zu sein - sei dies nun ein "privates" oder ein "soziales". Ein empirischer Zugang zum Selbstkonzept wäre demnach über eine Selbsteinschätzung (SE) zu erreichen, die entweder lediglich auf das reale Selbstbild oder aber auf die Differenz zwischen idealem und realem Selbstbild zielt. Typisch für den größten Teil der SE-Forschung ist der zweite Ansatz.

Damit sind zwei wesentliche Merkmale eines verhaltens- bzw. eigenschaftsbezogenen Konzepts der Selbsteinschätzung (SE) geklärt:

- (a) SE ist relativ zeitstabil. Dies entspricht der Auffassung der Selbsteinschätzung als Selbsteinstellung.
- (b) SE bezieht sich auf Persönlichkeitseigenschaften, insbesondere auf das Ausmaß der Diskrepanz zwischen realer und idealer Selbstbeschreibung.

Zu (a) liegen eine Reihe von Messungen unter ähnlichen Bedingungen mit relativ ähnlichen Selbstbeschreibungsverfahren vor, die den Schluß zulassen, daß der SE-Wert eines Individuums zumindest über mehrere Jahre hinweg relativ konstant bleibt; bereits bei Kindern im 5. Schuljahr ergab ein Retest nach fünf Wochen eine positive Korrelation von 0.88, ein Retest über drei Jahre bei einer anderen Gruppe von Schulkindern ergab eine Korrelation von 0.70 (COOPERSMITH 1967). Eine konsta-

tierte relative Retest-Stabilität von SE-Ergebnissen ließe sich sowohl mit einem Streben des Individuums nach Selbstkonsistenz (z.B. LECKY 1945) als auch mit der Annahme einer relativen Konstanz wichtiger, das (Selbstbeschreibungs-)Verhalten des Individuums steuernder Umgebungsbedingungen erklären.

Auch zu (b) liegen Erfahrungen vielfältiger Art dahingehend vor, daß es Individuen ohne weiteres möglich ist, "reale" und "ideale" Selbstbeschreibungen voneinander zu trennen und sich entsprechend in relativ konstanter Weise selbst einzuschätzen. Bestätigt wird dies durch die im folgenden Abschnitt zu besprechenden SE-Verfahren. Probleme scheinen hier weniger in bezug auf Reliabilität als vielmehr in bezug auf Validität zu bestehen.

Die bislang herausgearbeiteten Merkmale eines SE-Konzepts haben ihre Gültigkeit unabhängig von der durch einige Untersuchungen nahegelegten Tatsache, daß Selbsteinschätzungen teilweise hochgradig situationseabhängig sind. Adjektivische Verhaltensbeschreibungen scheinen grundsätzlich situationsspezifisch zu sein (GRAUMANN 1966); daß dabei zwischen beobachtender und beobachteter Person nicht unbedingt unterschieden werden muß, daß Selbstwahrnehmung ebenso situationsspezifisch wie Personwahrnehmung ist, bestätigen u.a. FILIPP & BRANDSTÄTTER (1975). Auch SCHMIDT, SCHMIDT-MUMMENDEY, SCHRÖER & STALLBERG (1976) machten die Situationsspezifität der Selbsteinschätzung für mangelnde Prädiktoreigenschaften von SE verantwortlich. Wie noch zu zeigen sein wird, tragen die meisten SE-Untersuchungen diesem Umstand zu wenig Rechnung.

#### Messung der Selbsteinschätzung

Insofern SE hier als Einstellung zur eigenen Person definiert wurde, kommen prinzipiell alle jene Meßmethoden zur Erfassung von SE in Betracht, die sich grundsätzlich zur Erfassung sozialer Einstellungen eignen (vgl. dazu SCHMIDT et al. 1975, S. 29-67). In der Vergangenheit haben sich jedoch bestimmte bevorzugte Verfahrenstypen der self-esteem-Messung herausgeschält. Es domi-

nieren keineswegs Einstellungsskalen im engeren Sinne, sondern neben Persönlichkeitsfragebogen vor allem direktere Selbsteinschätzungsverfahren.

Adjektivische Selbstbeschreibungsverfahren. Am beliebtesten scheint die unmittelbare Selbsteinschätzung des Zutreffens/Nichtzutreffens bestimmter Eigenschaften zu sein, die in der Regel durch Ankreuzen bzw. Abhaken auf Eigenschaftswörterlisten (adjective check lists) vorgenommen wird. Der (Selbst-) Beurteiler gibt also jeweils ein Alternativurteil ("trifft auf mich zu" vs. "trifft auf mich nicht zu") ab, wenn es um die reale SE-Erfassung geht. Bei Wiederholung der SE-Erfassung unter "idealer" Instruktion wird entsprechend verfahren.

Beispielsweise enthält die Adjective Check List (ACL) von GOUGH & HEILBRUN (1965) 300 Eigenschaftswörter (von "absent-minded, active, adaptable ..." bis "...witty, worrying, zany"), von denen die meisten den von R.B.CATTELL verwendeten Eigenschaftslisten entstammen. Ein Score für "self-confidence" wird gewonnen, indem die Zahl der als zutreffend beurteilten Adjektive, die aufgrund von Untersuchungen zur "self-confidence" kontraindiziert sind, von der Zahl der als zutreffend beurteilten indizierten Adjektive subtrahiert wird. Im Falle der ACL von GOUGH & HEILBRUN wird also allein das reale Selbstbild erhoben, wobei die Bedeutung von SE (hier: Selbstvertrauen) extern validiert ist.

Typisch für ein adjektivisches Selbstbeschreibungsverfahren, das von der Differenz zwischen realem und idealem Selbstbild Gebrauch macht, ist das SE-Verfahren von BRAUNE (1972) (Fb 15 des Teilprojekts C). Die Vpn haben die Aufgabe, zunächst sich selbst anhand von 68 Adjektiven (von "schwach, gescheit, befriedigt, intellektuell ..." bis "...oberflächlich, besonnen, beharrlich, unentschlossen") zu beurteilen. In einem zweiten Durchgang erhalten sie die Instruktion, "...die Adjek-

nieren keineswegs Einstellungsskalen im engeren Sinne, sondern neben Persönlichkeitsfragebogen vor allem direktere Selbsteinschätzungsverfahren.

Adjektivische Selbstbeschreibungsverfahren. Am beliebtesten scheint die unmittelbare Selbsteinschätzung des Zutreffens/Nichtzutreffens bestimmter Eigenschaften zu sein, die in der Regel durch Ankreuzen bzw. Abhaken auf Eigenschaftswörterlisten (adjective check lists) vorgenommen wird. Der (Selbst-) Beurteiler gibt also jeweils ein Alternativurteil ("trifft auf mich zu" vs. "trifft auf mich nicht zu") ab, wenn es um die reale SE-Erfassung geht. Bei Wiederholung der SE-Erfassung unter "idealer" Instruktion wird entsprechend verfahren.

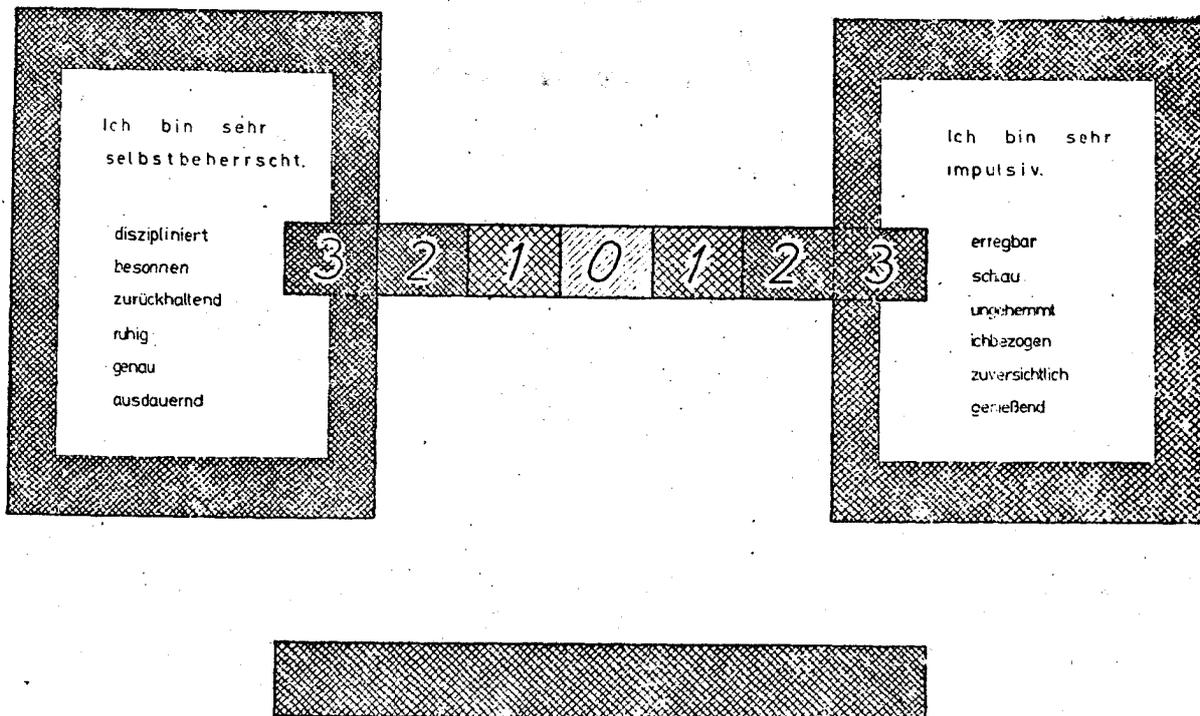
Beispielsweise enthält die Adjective Check List (ACL) von GOUGH & HEILBRUN (1965) 300 Eigenschaftswörter (von "absent-minded, active, adaptable ..." bis "...witty, worrying, zany"), von denen die meisten den von R.B. CATTELL verwendeten Eigenschaftslisten entstammen. Ein Score für "self-confidence" wird gewonnen, indem die Zahl der als zutreffend beurteilten Adjektive, die aufgrund von Untersuchungen zur "self-confidence" kontraindiziert sind, von der Zahl der als zutreffend beurteilten indizierten Adjektive subtrahiert wird. Im Falle der ACL von GOUGH & HEILBRUN wird also allein das reale Selbstbild erhoben, wobei die Bedeutung von SE (hier: Selbstvertrauen) extern validiert ist.

Typisch für ein adjektivisches Selbstbeschreibungsverfahren, das von der Differenz zwischen realem und idealem Selbstbild Gebrauch macht, ist das SE-Verfahren von BRAUNE (1972) (Fb 15 des Teilprojekts C). Die Vpn haben die Aufgabe, zunächst sich selbst anhand von 68 Adjektiven (von "schwach, gescheit, befriedigt, intellektuell ..." bis "...oberflächlich, besonnen, beharrlich, unentschlossen") zu beurteilen. In einem zweiten Durchgang erhalten sie die Instruktion, "...die Adjek-

tive daraufhin zu überprüfen, inwieweit sie Ihr Idealbild beschreiben", d.h. "...wie Sie am liebsten sein möchten". Ein einfacher Score für SE ließe sich aus der Anzahl der übereinstimmenden Urteile in beiden Durchgängen bestimmen. (BRAUNE nimmt allerdings jeweils fünfstufige numerische Ratings vor.)

Rating-Verfahren. Selbst-Ratings erfordern vom Selbstbeurteiler Ordinalurteile numerischer oder graphischer Art. Häufig werden fünfstufige Urteilsskalen des LIKERT-Typus verwendet, ohne daß eine LIKERT-Skalierung mehrerer Items vorgenommen wird; ein Beispiel ist das erwähnte Verfahren von BRAUNE. Viele Autoren postulieren (oder begründen durch Itemanalysen) die Summierbarkeit mehrerer Ratings. BILLS, VANCE & McLEAN (1951) lassen in ihrem "Index of Adjustment and Values" das Zutreffen von 48 Eigenschaften (die wie die CATTELLSchen auf G.W.ALLPORTS Eigenschaftslisten zurückgehen) auf einer fünfstufigen Skala einschätzen und erheben sodann den Grad der "Selbst-Akzeptanz" mit ebenfalls fünfstufigen Ratings: "(1) I very much dislike being as I am in this respect; (2) I dislike being as I am in this respect; (3) I neither like being as I am nor like being as I am in this respect; (4) I like being as I am in this respect; (5) I very much like being as I am in this respect" (BILLS et al. 1951, S. 258.). Die Summe dieser Ratings ergibt das Maß der Selbst-Akzeptanz.

JOHN & KEIL (1972) verwenden eine Batterie graphischer Rating-Skalen zur Selbstbeurteilung von 18 ins Deutsche übertragenen Dimensionen des California Psychological Inventory (CPI) von GOUGH (1964). Die 18 Skalen (von "Dominanz" bis "Feminität") erwähnen nicht das zu beurteilende Konstrukt, sondern enthalten dessen verbale Ausformulierung in bipolarer Form (vgl. Abb.1).



**Abb. 1:** Beispiel für Selbsteinschätzung (JOHN & KEIL 1972):  
Selbstkontrolle (self control)

Bei dem SE-Verfahren von JOHN & KEIL handelt es sich um ein überdurchschnittlich sorgfältig ausgeführtes Ratingverfahren. Nicht nur sind die Skalenendpunkte zusätzlich durch spezifische Adjektive verankert; die Vp soll auch auf einer nicht nummerierten Skala unterhalb der eigentlichen Ratingskala angeben, in welchem Bereich die betreffende Eigenschaft ausgebildet ist. Zusätzliche Ratings werden zu folgenden Fragen erhoben: (a) ob die Einstufung schwer oder leicht gefallen sei; (b) wie sich nach Meinung der Vp die meisten einstufen würden; (c) welche Bedeutung die angesprochenen Eigenschaften für die Vp insgesamt besitzen; (d) wie die meisten anderen die Vp einschätzen würden; (e) welche Bedeutung die Eigenschaften für den Umgang mit anderen besitzen; (f) wie sicher man in seiner Selbsteinschätzung ist; (g) wie klar und deutlich die beurteilten Eigenschaften für die Vp sind.

Semantisches Differential. Die Verwendung des Semantischen Differentials (Polaritätenprofil, Eindrucksdifferential) zur Einstellungsmessung (vgl. SCHÄFER 1975, TRIANDIS 1975) ist weder ein gegenüber Ratings und LIKERT-Skalen neuartiger methodischer Ansatz, noch gibt es hier andersartige methodische Probleme als bei diesen Verfahren. Problematisch dürfte vor allem die Intervalleigenschaft der Einzelskalen und die Summierbarkeit der Einzelurteile sein. Allgemein geht man davon aus, daß eine Semantische-Differential-Skala, die hoch auf dem OSGOODSchen Evaluations-Faktor lädt, zur (Selbst-)Einstellungsmessung verwendet werden kann (vgl. ROBINSON & SHAVER 1972). Solche typischen Polaritäten sind z.B. "gut - schlecht", "schön - häßlich", "sauber - schmutzig", "angenehm - unangenehm" usw. Auch mit solchen siebenstufigen Ratings, wie sie für das Semantische Differential konstitutiv sind, ließen sich Real-Ideal-Diskrepanzmaße gewinnen.

Ein entsprechendes "Self-Concept Semantic Differential" entwickelten PERVIN & LILLY (1967); es besitzt wie die meisten Verfahren dieser Art face-Validität (aber auch -Reliabilität). Zu insgesamt 13 Polaritäten, die sich auf sämtliche OSGOODSchen Faktoren beziehen, werden in zwei Durchgängen Selbstbeurteilungen von "My Self" und "My Ideal Self" erhoben. 12 Adjektiv-Polaritäten verwendete neuerdings auch BERGLER (1975) zur "charakterologischen Selbstbeurteilung" in verschiedenen Lebensaltern.

Q-Sort-Verfahren. Q-Sort-Techniken, bei denen gewöhnlich mit Statements bedruckte Karten in ein vorgegebenes Kontinuum (z.B. eine Skala der Ähnlichkeit mit der eigenen Person) eingeordnet werden, sind häufig zur SE-Messung verwendet worden. Ähnlich der Methode der gleicherscheinenden Intervalle von THURSTONE bietet hier die instruktionsgemäße Herstellung einer Normalverteilung zugleich Skalierungsvorteile und Ansätze zur Methodenkritik. Die Erfahrung zeigt jedoch eine Vorliebe vieler Vpn für Kartensortierverfahren.

Während z.B. BUTLER & HAIGH (1954) 100 Statement-Karten (z.B. "I make strong demands on myself") in zwei Durchgängen ("self-sort" und "ideal-sort") in neun Kategorien mit Normalverteilungsinstruktion sortieren ließen, erzielte BLOCK (1961) rechteckige Verteilungen, indem er 70 Karten mit Eigenschaftswörtern in sieben Kategorien à 10 Karten legen ließ. Innerhalb jeder Kategorie war wiederum eine Rangreihe der Adjektive nach der Ähnlichkeit zur eigenen Person herzustellen. Ein Korrelationskoeffizient zwischen zwei Sortierungen, z.B. einer realen und idealen SE-Erfassung, berechnet sich dann wie folgt:

$$r = 1 - \frac{\sum D^2}{560}$$

wobei die Summe der quadrierten Differenzen beider Sortierungen den Nenner ergibt. Mit einer modifizierten Q-Sort-Technik arbeitet auch COHEN (1959).

Persönlichkeitsfragebogen. Bedenkt man, daß der Persönlichkeitsfragebogen (personality inventory, questionnaire) das klassische Selbstbeschreibungsverfahren der Persönlichkeitsforschung wie auch der Einstellungsmessung ist, so liegt nichts näher, als SE mit bereits vorhandenen oder eigens konstruierten Persönlichkeitsinventaren zu erfassen. Z.B. verwendeten JANIS & FIELD (1959b) eine SE-Batterie (Feelings of Inadequacy, Social Inhibitions, Test Anxiety, Richness of Fantasy, Hyperaggressiveness, Argumentativeness, Suspiciousness, Obsessive and Compulsive Symptoms, Symptoms of Neurotic Anxiety), die zum Teil von GRABITZ-GNIECH (1971) ins Deutsche übertragen wurde. Bei der Inspektion der Items fragt man sich leicht, warum nicht gleich der MMPI verwendet wurde. Andere Persönlichkeitsfragebogen sind stärker auf die spezifischen Probleme der realen vs. idealen Selbstbeurteilung abgestimmt.

Der bekannteste SE-Fragebogen stammt von COOPERSMITH (1967). Da dieser Autor vor allem die antezedenten entwicklungspsychologischen Bedingungen von SE untersuchte, wurde sein Self-Esteem Inventory für 8 bis 10-Jährige konstruiert. Die 58 Statements der Skala (z.B. "I'm pretty sure of myself") sind dementsprechend kindgemäß formuliert.

Der "Gießen-Test" (GT) von BECKMANN & RICHTER (1972), eine Mischung aus Persönlichkeitsinventar und Polaritätenprofil, ließe sich leicht als SE-Fragebogen anwenden und auswerten. Die 36 Items dieses SE-Verfahrens sind sechs Dimensionen (Soziale Resonanz, Dominanz, Kontrolle, Grundstimmung, Durchlässigkeit, Soziale Potenz) zugeordnet. Alle Itemlisten sind getrennt für die Erhebung des (Real-)Selbstbildes, des Fremdbildes und des Ideal-Selbstbildes männlicher und weiblicher Probanden formuliert. Allerdings ist die Retest-Reliabilität mit 0,72 sehr niedrig, vermutlich u.a. wegen der geringen Itemzahl.

Während der "Gießen-Test", ein explizites SE-Verfahren, unklare theoretische und faktuelle Grundlagen aufweist, bieten sich sämtliche, nicht explizit zur Erfassung der Selbsteinstellung bzw. des Self-Esteem konstruierte und faktorisierte Persönlichkeitsinventare, mit entsprechenden Instruktionen versehen, zur SE-Messung an. Genannt seien nur als Beispiele das CPI von GOUGH (Übersetzung von JOHN & KEIL 1972), die CATTELL'schen 16-PF-Verfahren (deutsch 1961) oder das FPI (FAHRENBERG & SELG 1970). Die zur Gewinnung eines Real-Ideal-Diskrepanzmaßes erforderliche Ideal-Instruktion könnte evtl. in Analogie zur Gewinnung von Verfahren zur Messung der sozialen Erwünschtheit (Social Desirability) konzipiert werden (z.B. SCHMIDT & VORTHMANN 1971).

Andere Verfahren. Da prinzipiell jede zur Einstellungsmessung geeignete Methode auch zur SE-Erfassung geeignet ist, können hier nicht alle möglichen Verfahren beschrieben werden. Erwähnt seien noch Interview- und projektive Verfahren, die von einigen insbesondere an Untersuchungen zum Selbstkonzept interessierten Autoren bevorzugt werden. So führte COOPERSMITH (1967) intensive Eltern-Interviews zur SE der Kinder aus, die sich auf soziale Interaktionen zwischen den Eltern und zwischen Eltern und Kindern beziehen. Projektive Verfahren (z.B. Satzergänzungsverfahren, TAT-Verfahren) zur Erfassung

"unbewußter" Selbstkognition bzw. zur Beschreibung eines unbewußten Selbstkonzepts werden von WYLIE (1961, 1968) diskutiert.

Experimentelle Manipulation von SE. In einer Reihe von Untersuchungen verlassen sich die Autoren nicht auf eine wie auch immer geartete SE-Messung, sondern erzeugen kurzfristig hohe oder niedrige SE-Werte im Experiment. Gerade in Experimenten zur Untersuchung von Bedingungen sozialer Beeinflußbarkeit bzw. der Beeinflussungsresistenz (vgl. McGUIRE 1964) findet die Methode, Vpn über scheinbare Erfolge/Mißerfolge bei verschiedenen, zuvor ausgeführten Aufgaben zu informieren und so ein höheres oder niedrigeres SE-Maß zu erzeugen, wirksame Anwendung. Insofern SE als Ergebnis einer Verstärkungsgeschichte des Individuums (z.B. in bezug auf Leistung, soziale Kontakte etc.) aufgefaßt werden kann, scheint es möglich zu sein, in einer experimentellen Situation entsprechende Sozialisationsdeterminanten (z.B. Informationen über einen gelungenen Intelligenztest, über hohe Akzeptanz seitens einer Gruppe etc.) zu simulieren. Experimentelle Selbstwerterhöhung oder -minderung scheint sogar relativ unspezifisch wirksam zu sein.

Zur Validität von SE-Maßen. Setzt man einmal - dies ist keineswegs selbstverständlich - erfolgreiche Reliabilitätskontrollen der beschriebenen SE-Verfahren voraus, so erkennt man leicht, daß das Problem der Validität von SE-Messungen im Grunde nur auf der Ebene der Konstruktvalidierung (CRONBACH & MEEHL 1955) zu lösen ist. Zwar läßt sich argumentieren (vgl. ROBINSON & SHAVER 1972), die Selbsteinschätzung "Ich bin sehr selbstbewußt" ließe sich durch eine entsprechende Fremdeinschätzung seitens eines äußeren Beobachters, also ein "Außenkriterium" validieren - allerdings wäre dies kein echtes Außenkriterium im Sinne der Testtheorie, da es für Selbsteinschätzungen gar kein objektives Kriterium geben kann, es sei denn, dieses wäre selbst "innen". Fremdeinschätzungen ("Er ist sehr selbstbewußt") können allerdings wichtige Bestandteile einer Konstruktvalidierung der Selbsteinschätzung sein.

Sieht man von den allgemeinen methodologischen Vorschriften einer Konstruktvalidierung ab (zum SE-Problem vgl. hierzu WYLIE 1961, 1968), so ergeben sich spezielle Validitätsprobleme insbesondere bei SE-Scores, die aus zwei einzelnen Maßen zusammengesetzt sind (Real-Ideal-SE). Fraglich erscheint z.B., ob jeder der beiden Einzelindices gleichviel zur Varianz des kombinierten Scores beiträgt oder ob der kombinierte Index einem einfachen Index tatsächlich validitätsmäßig überlegen ist. Diesen Schwierigkeiten würde man entgehen, wenn einfache, aber sorgfältig geplante SE-Maße - etwa wie bei den von JOHN & KEIL verwendeten Ratingskalen - verwendet würden.

Ein Problem ist auch die meist unbekümmert vorgenommene Addition mehrerer Einzel- oder Einzel-Differenz-Indices. Es erscheint fraglich, ob alle SE-Items gleiches Gewicht für einen SE-Gesamtscore besitzen.

Schließlich lassen Differenzscores, sofern nicht zusätzliche Indices berechnet werden, die Richtung der Abweichung "realer" von "idealer" Selbsteinschätzung unberücksichtigt und können so durch Summierung "günstiger" und "ungünstiger" Diskrepanzen zur Fiktion einer Person mit extrem niedrigem SE-Wert gelangen. Diese Vorbehalte gelten sinngemäß auch für die Operationalisierung von SE durch Korrelationen zwischen "realem" und "idealem" SE-Wert.

Es versteht sich von selbst, daß im Zuge einer Konstruktvalidierung der Selbstwahrnehmung mehrere unterschiedliche Verfahren der SE-Messung anzuwenden sind. Angesichts der offensichtlichen Verletzung einiger Prinzipien der Optimierung von Gütekriterien der klassischen Testtheorie bei SE-Messungen dürften sich dabei die Vorteile direkter Selbstrating-Verfahren nicht übersehen lassen: Sie sind voraussetzungslos hinsichtlich der Summierbarkeit von Testelementen, SE-Wiederholungen sind nicht erforderlich, und die Faktorenstruktur von SE-Ratings könnte eventuell ermittelt werden (wie bei JOHN & KEIL 1972). Schließlich ließe sich ihre Meßgenauigkeit, die im Falle von Selbstbeurteilungen ebensowenig durch Fremdbeobachtung zu überprüfen ist, wie dies bei Fremdbeobachtungen der Fall ist, durch spezielle Instruktionen d.h. die Induzierung von Urteils-Einstellungen verbessern (SCHMIDT 1966).

Zusammenhänge zwischen SE-Maßen: Über die Höhe der Interkorrelationen zwischen unterschiedlichen SE-Maßen bei normalen Personen ist nur wenig bekannt. Bei klinisch-psychologischen Patienten korrelierten drei von vier SE-Verfahren, die nach WYLIE (1961) in der Literatur am häufigsten zitiert werden (darunter die Skalen von BILLIS et al. und COOPERSMITH), untereinander nur mäßig positiv: Der Modus der Interkorrelationen bei 33 männlichen Personen beträgt .35, bei 53 weiblichen Personen .26. Die Korrelationen mit der vierten SE-Variablen waren unbedeutend (ZILLER, HAGEY, SMITH & LONG 1969). Auf generell niedrige Zusammenhänge zwischen unterschiedlichen Testverfahren zur Erfassung des Selbstkonzepts wies auch SMITH (1960) hin.

### Selbsteinschätzung als Moderatorvariable

Seit der systematischen Berücksichtigung der Selbsteinschätzung im Sinne von Self-Esteem (SE) in den Arbeiten der Yale-Gruppe zur sozialen Beeinflussung (vgl. HOVLAND & JANIS 1959) ist die Zahl psychologischer Arbeiten zur SE ständig gestiegen, wie die folgende Aufstellung ihrer Berücksichtigung in den "Psychological Abstracts" zeigt:

1950-54:	2	1970:	10
1955-59:	6	1971:	24
1960-64:	14	1972:	28
1965-69:	33	1973:	169
		1974:	88

Der Höhepunkt der Anzahl wissenschaftlicher Veröffentlichungen zur SE (zu einem sehr großen Teil Dissertationen) scheint überschritten, und eine Übersicht über die spezifische Art des Interesses an dieser Variablen erscheint möglich.

SE scheint sich in Persönlichkeitsforschung und Sozialpsychologie vor allem als Variable, die sich bei der Vorhersage sozialen Verhaltens aus Persönlichkeitseigenschaften (oder bei der Ermittlung des Zusammenhanges von Persönlichkeitsmerkmalen) modifizierend ins Spiel setzt, bewährt zu haben. Entsprechende

Vorhersagen lassen sich oft je nach dem Grad von SE der untersuchten Personen unterschiedlich bestätigen - zugleich wird die Präzision der Vorhersage durch die Kontrolle von SE erheblich erhöht. Die Rolle von SE als intervenierende Variable in experimentellen Plänen oder als Moderatorvariable bei der Ermittlung von Zusammenhängen wird gelegentlich aufgegeben zugunsten derjenigen des gewichtigsten (oder des einzig zuverlässigen) Prädiktors sozialen Verhaltens in bestimmten Situationen - dies zeigt sich insbesondere auf dem näher zu diskutierenden Gebiet der sozialen Beeinflussung.

Da Korrelationen zwischen SE und so gut wie allen möglichen Variablen berechnet wurden (vgl. SINGER & SINGER 1972), seien hier nur einige wenige Ergebnisse erwähnt. So erweist sich der Zusammenhang zwischen persönlicher Bedürfnisbefriedigung und allgemeiner Zufriedenheit als SE-abhängig; dieser Zusammenhang zeigt sich nach KORMAN (1967) nur bei Personen mit hohen SE-Werten, nach ORPEN & LISUS (1974) dagegen eher bei Personen mit geringer SE. Nach SMITH (1972) wirkt SE als Moderatorvariable in der Beziehung zwischen dem Bedürfnis nach Betreuung und Pflege (nurturance) und Zufriedenheit. SE scheint eine wichtige Moderatorvariable für den Zusammenhang zwischen Persönlichkeitsvariablen und arbeitsspezifischen Variablen zu sein; z.B. moderiert SE auch die Beziehung zwischen erfolgreicher Aufgabenbewältigung und der Zufriedenheit mit der Aufgabe (KORMAN 1968). Nach GLASS & WOOD (1969) entscheidet der Grad der SE darüber, in welchem Maße Vpn, die in einem Experiment zum aggressiven Verhalten eine andere Person mit Elektroschocks traktieren können, kognitive Dissonanz erleben. Abhängig vom SE-Grad stellt sich auch der Zusammenhang zwischen dem Geschlecht und der Geschlechtsrollen-Identifikation dar: Z.B. findet sich ein hohes Maß an SE bei männlichen Personen mit starker Identifikation mit der eigenen Geschlechtsrolle, nicht aber bei männlichen Personen ohne solche Identifikation und bei weiblichen Personen (SINGER & SINGER 1972). Nach DION & DION (1975) moderiert SE auch den Zusammenhang

zwischen Geschlecht und romantischer Liebe (d.h. der "frequency of having been in love as well as the duration and intensity of each romantic love experience", S.43). Z.B. äußern weibliche Personen umso intensivere Liebesneigungen gegenüber ihren romantischen Partnern, je geringer ihr SE-Wert ist.

Am erfolgreichsten wurde bislang jedoch zweifellos die Rolle der Selbsteinschätzung als Prädiktor- oder Moderatorvariable für soziale Beeinflussung (persuasion) untersucht. Darüber soll im folgenden berichtet werden.

### Selbsteinschätzung und Beeinflussung

Beeinflussung und Beeinflußbarkeit. Die Begriffe "Beeinflussung" und "Beeinflußbarkeit" beziehen sich auf verschiedene Aspekte eines Kommunikationsprozesses, der die Änderung eines Urteils, einer Meinung oder einer Einstellung zum Ziel hat. Verhaltensänderungen im engeren Sinne der Änderung offen beobachtbaren Verhaltens sind, wenn man von Beeinflussung spricht, weniger gemeint als vielmehr Änderungen des verbalen Verhaltens. "Beeinflussung" ist dann die Bezeichnung für das Verhalten der beeinflussenden Person (des Kommunikators, der Quelle) oder gelegentlich auch für den Inhalt der beeinflussenden Äußerung (der Botschaft) selbst, während "Beeinflußbarkeit" das interindividuell unterschiedliche Ausmaß bezeichnet, in welchem eine beeinflusste Person (der Kommunikant oder Rezipient) ihre Meinung bzw. Einstellung ändert. Läßt sich jemand wiederholt in ähnlichen Situationen beeinflussen, so hat Beeinflußbarkeit den Charakter einer Persönlichkeitseigenschaft.

Beeinflussung im Sinne von gezielter Meinungs- bzw. Einstellungsbeeinflussung, im Sinne also von Überredung, Propaganda etc. wird im Anglo-Amerikanischen als Persuasion bezeichnet und von anderen Beeinflussungsformen, z.B. solchen, die auf

die Veränderung oder Erweiterung des Wissens oder des Verständnisses von Informationen zielen, abgehoben (vgl. McGUIRE 1969). "Beeinflussung" und "Beeinflußbarkeit" soll daher im folgenden weitgehend diese "persuasive" Bedeutung haben.

Ein besonderes Problem der Erforschung von Beeinflussung und Beeinflußbarkeit liegt darin, daß persuasive Prozesse in verschiedenen Bereichen der Psychologie und in verschiedenen Epochen psychologischer Forschung in teilweise sehr unterschiedlichen Zusammenhängen und unter voneinander abweichenden Bezeichnungen untersucht worden sind. Hier sei nur an die Untersuchungen zur "sozialen" (z.B. Prestige-) Suggestion, zur Konformität, zur Persuasibilität etc. erinnert (vgl. SCHMIDT, SCHMERL & STEFFENS 1971). Gerade die Vielfalt der in Differentieller und Persönlichkeitspsychologie, Klinischer Psychologie und Sozialpsychologie entwickelten Verfahren zur Messung der sozialen Beeinflußbarkeit und die theorie- und problemgebundene Untersuchung entsprechender Fragestellungen führten immer wieder zu der Frage nach der Existenz einer situationsunabhängigen, generellen Beeinflußbarkeit.

Der empirischen Suche der Einstellungsänderung-Forscher nach einer relativ stabilen, für unterschiedliche Situationen bzw. Erhebungsverfahren gültigen, inhaltsunabhängigen Beeinflußbarkeit (persuasibility) entsprach der Versuch der Suggestibilitätsforscher (z.B. JANIS & FIELD 1959), mit den Mitteln der Faktorenanalyse wenn schon nicht einen generellen Faktor "Suggestibilität", so doch wenigstens einen Gruppenfaktor der "tertiären" Suggestibilität (EYSENCK & FURNEAUX 1945) aufzudecken. Alle diese Bemühungen dürfen heute als gescheitert gelten. Zwar konnten JANIS & FIELD (1959a) hohe positive Beziehungen zwischen Meinungsänderungen von Oberschülern zu Gegenständen sehr unterschiedlichen Inhalts ermitteln, doch bezog sich dieser Befund einer "topic-free persuasibility" im Grunde auf ein und dieselbe (Untersuchungs-) Situation. Spätere Arbeiten, die unterschiedliche Untersuchungssituationen und mehrere Arten von Personenstichproben einbeziehen, belegen immer wieder die Situationspezifität von Maßen der Beeinflußbarkeit

(z.B. SCHMIDT et al. 1971). Es waren jedoch eben jene Autoren, die von der Existenz einer relativ allgemeinen Persönlichkeitseigenschaft "Beeinflußbarkeit" ausgingen, welche zuerst auf die große Bedeutung der Selbsteinschätzung im Sinne von self-esteem (SE) für die Vorhersage erfolgreicher Beeinflussung von Mitmenschen hingewiesen haben.

Zusammenhänge zwischen SE und Beeinflußbarkeit. Der wichtigste Befund der Untersuchung von JANIS & FIELD (1959b) über Geschlechtsunterschiede und Beeinflußbarkeit lag im Aufweis schwacher, doch konsistent negativer Zusammenhänge zwischen SE-Variablen und Beeinflußbarkeit (zumindest bei männlichen Personen; bei weiblichen Personen, die allgemein beeinflüßbarer sind, ergaben sich Nullkorrelationen). Auch aufgrund vielfacher Bestätigungen (vgl. die Übersicht bei McGUIRE 1969) ging man lange von der Tatsache einer negativen Korrelation zwischen beiden Arten von Variablen aus, obgleich eine Reihe von Arbeiten (z.B. GOLLOB & DITTES 1965, CHU 1966, ANDERSON 1970, ZELLNER 1970) keinen Zusammenhang zwischen SE und Beeinflußbarkeit, andere sogar positive Zusammenhänge fanden. Der Wust von vorliegenden Korrelationskoeffizienten erforderte jedenfalls theoretische Ordnungs- und Erklärungsversuche.

Eine stark intuitive Interpretation, die allein auf der Grundlage der häufig gefundenen einfachen, negativen Zusammenhänge zwischen SE und Beeinflußbarkeit beruht, gab COOPERSMITH (1967) mit seinen Überlegungen zum Thema "Self Esteem und Unabhängigkeit". Demnach ist SE eng verknüpft mit persönlicher Zufriedenheit und effektivem Funktionieren der Person. Personen mit hoher SE nähern sich demgemäß Aufgaben oder sozialen Situationen mit der Überzeugung, daß ihre Meinungen wahrscheinlich richtig und bedeutsam seien. Sie glauben, daß dasjenige, was sie als real und wahr erleben, eine genaue und zuverlässige Einschätzung äußerer Ereignisse darstelle. Eine Person mit hohem SE-Wert achtet daher auf die Urteile anderer Personen nur in dem Ausmaß, wie sie diese Personen selbst als

kompetent erachtet. Je höher der eigene SE-Wert, desto seltener wird sie also in die Lage kommen, sich von anderen beeinflussen zu lassen. Demgegenüber bietet sich folgendes "Bild" von Personen mit geringer Selbsteinschätzung: Sie haben wenig Selbstvertrauen und fürchten sich davor, unübliche Meinungen zu vertreten. Da sie sich nicht exponieren wollen, leben sie am liebsten im Schatten einer sozialen Gruppe, hören eher zu, als daß sie selbst Meinungen äußern, usw. Dies macht sie offensichtlich besonders stark beeinflußbar.

Diese durch eine Fülle einfacher Prozentvergleiche von je zwei Merkmalen aus SE-Messungen und Interviews sowie persönlichen Daten von Personen mit niedrigen und hohen SE-Werten gewonnenen "Persönlichkeitsbilder" entsprechen weitgehend den globalen und ganzheitlichen Bildern vom mehr oder weniger "selbstbewußten" Menschen, wobei die z.B. mit "Selbstbewußtsein" bezeichnete Eigenschaft als zentral und kausal für eine Reihe anderer Persönlichkeitsmerkmale angesehen wird. Dabei handelt es sich jedoch nur um Kausalattributionen, wie sie mit der Beobachtung zweier Persönlichkeitsmerkmale fast zwangsläufig einhergehen. Solche mehr oder weniger impliziten Persönlichkeitstheorien lassen sich durch Selektionen aus größeren Datenmengen scheinbar beliebig stützen. Sie erklären jedoch mindestens nicht gegenteilige Beobachtungen, so z.B. die positiven Korrelationen zwischen Selbsteinschätzung und Beeinflußbarkeit.

McGUIRE (1964) ging zunächst ebenfalls von der Tatsache einer negativen Beziehung zwischen SE und Beeinflußbarkeit, genauer gesagt von der Bedeutung eines hohen SE-Grades für den Widerstand gegen Beeinflussung aus. Durch (experimentelle) Manipulation der Selbsteinschätzung einer Person läßt sich deren zu erwartende Beeinflußbarkeit verändern. So erhöht ein vorheriges Erfolgserlebnis (dazu genügt es etwa, einer Person mitzuteilen, sie habe in einem Intelligenztest sehr gut abgeschnitten o.ä.) den Widerstand dieser Person gegen nachfolgende Beeinflussung (vgl. hierzu bereits KELMAN 1950, MAUSNER 1954, SAMELSON 1957). Dieser Effekt läßt sich auch demonstrieren,

wenn die Aufgabe, bei der die betreffende Person Erfolg erlebt, von derjenigen, bei der Einfluß ausgeübt wird, völlig verschieden ist. Der immunisierende Effekt hoher Selbsteinschätzung ist also in gewissem Maße generalisierbar (McGUIRE 1964).

Später sah McGUIRE (1969) den Zusammenhang zwischen SE und Beeinflußbarkeit komplizierter. Z.B. könnte es sein, daß SE positiv mit dem Verständnis einer (beeinflussenden) Botschaft, aber negativ mit der Akzeptanz dieser Botschaft zusammenhängt. Das Netto-Resultat eines Beeinflussungsexperiments würde dann von verschiedenen spezifischen Umständen abhängen, die in dem jeweiligen Experiment eine Rolle spielen. Sofern der Zusammenhang zwischen SE und Beeinflußbarkeit also negativ (oder positiv) erschien, sprach doch einiges für eine nonmonotone Beziehung zwischen beiden Arten von Variablen.

Einen Beleg dafür brachte z.B. die Arbeit von NISBETT & GORDON (1967). Bei relativ leicht verständlichen Meinungsgegenständen sowie bei relativ wenig plausiblen Beeinflussungsversuchen ergab sich eine nonmonotone (kurvilineare) Beziehung: Personen mit niedrigen und hohen SE-Werten wurden weniger beeinflusst als solche mit mittlerer Selbsteinschätzung. Waren die Meinungsgegenstände (in diesem Falle medizinische und zahnmedizinische Aussagen) dagegen schwer verständlich, aber hochgradig plausibel, ergab sich eine schwach positive Korrelation. Mit diesen Ergebnissen ließ sich die Zweifaktoren-Theorie von McGUIRE (SE steht in umgekehrter Beziehung zu Verständnis und Nachgiebigkeit, und die Form dieser Beziehung hängt von spezifischen Kommunikationsmerkmalen ab) gut stützen.

Viele andere Autoren haben neben Verständlichkeit und Plausibilität weitere Merkmale einer Botschaft bzw. eines Beeinflussungsvorganges als verantwortlich für Art, Stärke und Richtung des Zusammenhanges zwischen SE und Beeinflußbarkeit angesehen: Schwierigkeit, Komplexität oder mehr oder weniger optimistischen Tonfall. SKOLNIK & HESLIN (1971) sehen die Qualität der verwendeten Argumente als entscheidend an: Argumente,

bei denen eine umgekehrt-U-förmige oder positive Beziehung resultierte, wurden von ihren Vpn als überzeugender, gültiger, logischer etc. eingestuft.

Alle erwähnten Arbeiten scheinen somit doch die von der Yale-Gruppe begründete und von McGUIRE weiterentwickelte Auffassung zu stützen, wonach (a) SE einer der wichtigsten Prädiktoren und Moderatoren der Beeinflußbarkeit ist, und (b) die Art des Zusammenhanges zwischen SE und Beeinflußbarkeit von einer Vielzahl von Merkmalen des persuasiven Kommunikationsprozesses abzuhängen scheint.

### Theorie der Selbstwahrnehmung und soziale Beeinflußbarkeit

Bei dem Versuch, das Ausmaß interindividuell unterschiedlicher sozialer Beeinflußbarkeit aus unterschiedlichen Graden von Selbsteinschätzung vorherzusagen, könnte es hilfreich sein, sich noch einmal an die eingangs eingenommene Perspektive zu erinnern: Eine relativ stabile Selbstwahrnehmung bzw. Selbsteinschätzung, hier im Sinne von Self-Esteem, wird danach als soziale Einstellung (attitude) aufgefaßt, deren "sozialer Gegenstand" die eigene Person, das eigene Verhalten, die eigenen Einstellungen etc. sind. Es müßte also versucht werden, aus der Einschätzung von Aspekten der eigenen Person Meinungs- bzw. Einstellungsänderungen bezüglich anderer sozialer Objekte zu erklären, anders ausgedrückt: Aus einer Einstellung zu sich selbst soll der Grad der Änderung der Einstellung gegenüber fremden Objekten (Meinungsgegenständen) unter dem Einfluß fremder Personen erklärt werden.

Eine solche Erklärung verlangt zunächst eine Klärung der Einstellungsgenese, d.h. eine psychologisch befriedigende Antwort auf die Frage, wie es zu Selbst-Einstellungen (und damit einhergehend zur Veränderung von Selbst-Einstellungen) kommt. BEM (1965, 1972) hat hierzu einen ebenso einfachen wie überzeugenden Ansatz vertreten, der als "Theorie der Selbstwahrnehmung" (self perception theory) bekanntgeworden (vgl. SCHMIDT

et al. 1975, S.207 ff.) und teilweise bereits heftig kritisiert worden ist (vgl. IRLE 1975, S.346 ff.). Demnach sind Einstellungen (aber auch Gefühle und andere "innere" Zustände eines Individuums) die Folge offenen Verhaltens eines Menschen. Zumindest teilweise lernt man eigene Einstellungen, indem man sie aus Beobachtungen des eigenen offenen Verhaltens sowie den Umständen, unter denen dieses Verhalten auftritt, erschließt. Insbesondere dann, wenn innere Hinweisreize, die einem Art, Richtung und Stärke einer Einstellung gegenüber einem sozialen Objekt anzeigen könnten, schwach sind oder gänzlich fehlen, befindet sich das Individuum funktional in genau der gleichen Lage wie ein äußerer Beobachter, der das Verhalten eben dieses Individuums beobachtet, beurteilt und daraus seine Schlüsse in Hinblick auf "Einstellungen" dieses Individuums zieht.

Als Beispiel sei die Einstellung eines Menschen gegenüber Nahrungsmitteln genannt. Aus irgend einem Grunde ißt jemand keinen Fisch. Fragt man diese Person nun nach ihrer Einstellung Fisch gegenüber, so sieht sie sich - sofern nicht gerade innere Reize, z.B. ein konditionierter Brechreiz etc. stark wirksam werden - prinzipiell in die Lage eines Fremdbeobachters versetzt: Ihre Antwort könnte daher lauten "Ich esse gewöhnlich keinen Fisch, also mag ich keinen Fisch, verabscheue Fisch, etc." Ähnliches gilt für "sozialere" Einstellungen. Die Einstellung einer Person gegenüber Homosexualität folgt ihrem (von ihr selbst beobachteten und beurteilten) Verhalten gegenüber Homosexuellen, ihrem in der Öffentlichkeit bislang abgegebenen Stellungnahmen gegenüber Homosexuellen etc. nach. Im Extremfall "ist" die befragte Person selbst homosexuell, d.h. sie verhält sich homosexuell oder kämpft auch nur öffentlich gegen die soziale Diskriminierung Homosexueller - konsistent mit diesen Beobachtungen des eigenen Verhaltens stellt sich dann ihre Einstellung dar.

Zweifellos haben wir es bei BEMs Analyse des Verhältnisses von offenem Verhalten und (verbalem Verhalten d.h. geäußerten) Einstellungen, die der Autor selbst für eine "radikal-beha-

vioristische" Analyse im Sinne B.F.SKINNERS hält, mit einem konsequent materialistischen Ansatz zur Erklärung der Genese und Modifikation sozialer Einstellungen zu tun. Zwar läßt sich gegen die einseitige und "mechanische" Auffassung des Verhältnisses von "äußeren" und "inneren" Prozessen manches einwenden (vgl. SCHMIDT et al. 1975). Dennoch hat diese Selbst-attributions-Theorie den Vorteil, daß sie sich mit mannigfachen empirischen Befunden zum Verhältnis von offenem Verhalten und Einstellungen im Einklang befindet und zugleich durch eine funktionale Betrachtung des Verhaltens/Einstellungs-Problems (im Sinne der funktionalen Verhaltensanalyse; vgl. hierzu MCGINNIES 1970 sowie MCGINNIES & FERSTER 1971) den Gegensatz zwischen "innerem" Erleben und "äußerem" Verhalten bewältigt.

Betrachten wir nun das Problem der Selbstwahrnehmung im Sinne von Untersuchungen zur Selbsteinschätzung bzw. Self-Esteem (SE). Bei der SE-Erfassung durch direkte Selbsteinschätzung auf Rating-Skalen oder Check-Listen wird von der Vp eine Selbstbeurteilung verlangt, die nach BEM einer Fremdbeurteilung - sei dies nun die tatsächliche Beurteilung durch einen Fremden oder aber die Selbstbeurteilung in Analogie zu einer Fremdeinschätzung - funktional äquivalent ist. Die betreffende Person wird sich also im wesentlichen so einschätzen, wie eine fremde Person oder aber sie selbst ihr eigenes Verhalten beschreiben und interpretieren würde: Verhält sie sich z.B. vorsichtig-unsicher gegenüber anderen Menschen, nimmt von sich aus keine sozialen Kontakte auf und schließt sich ohne zu zögern den Initiativen ihrer Mitmenschen an, so wird sie sich als "selbstunsicher", "kontaktschwach" oder "anpassungsbereit" einschätzen. Ihre Selbst-Einstellung wird zum Spiegelbild der Wahrnehmung ihres tatsächlichen Verhaltens. (Dabei kann es selbstverständlich zu Fehlwahrnehmungen und Fehleinschätzungen kommen.)

Was für eine solche, direkte Selbsteinschätzung gilt, kann in entsprechender Weise für eine SE-Messung gelten, bei der zunächst ein Index "realer" SE, sodann ein Maß "idealer" SE und

schließlich ein Differenz- oder Diskrepanzmaß berechnet wird, das die Abweichung des "realen" vom "idealen" Selbstbild wiedergibt. Auch die Antwort auf die Frage danach, wie man selbst am liebsten bzw. idealerweise sein möchte, läßt sich nämlich durchaus im Sinne einer der Fremdwahrnehmung äquivalenten Selbstwahrnehmung interpretieren: Der Befragte kann sich hier so darstellen, wie er sich gewöhnlich gerade nicht verhält, obgleich er sich gerne so verhalten würde, m.a.W. er kann als "Idealbild" jenes Verhalten schildern, das nach seiner Beobachtung maximal positive Verhaltenskonsequenzen erbringen würde. Insofern kann er bei der Beschreibung seines Idealbildes durchaus das gewohnheitsmäßige, vorbildhafte Verhalten anderer Personen schildern. Das Differenz- bzw. Diskrepanzmaß der Selbsteinschätzung gibt dann nichts anderes als eine Real-Ideal-Differenz beobachteten, gewohnheitsmäßigen Verhaltens wieder. In dieser Perspektive wird die Annahme eines mehr oder weniger substanziellen "Selbstkonzepts" im Sinne der Selbst-Theoretiker überflüssig.

Die Interpretation des Zustandekommens interindividueller Unterschiede sozialer Beeinflußbarkeit - sei dies nun in Konformitäts-, Suggestibilitäts- oder sonstigen Meinungs- und Einstellungsänderungsexperimenten (oder gar in der nicht-experimentellen Wirklichkeit) - bringt im Lichte der Selbstwahrnehmungstheorie keine größere Schwierigkeit mit sich. Personen mit niedrigen SE-Werten, d.h. Menschen, die sich in bestimmten Hinsichten relativ gering einschätzen, nachdem sie immer wieder erlebt haben, daß sie relativ wenig zustande bringen, m.a.W. Menschen, deren gewohnheitsmäßige Verhaltensweisen in der betreffenden Hinsicht keineswegs mit optimalen Verhaltenskonsequenzen seitens ihrer sozialen Umgebung beantwortet werden, werden in der Regel stärker als Personen mit hohen SE-Werten auf eine Optimierung von Verhaltensfolgen bedacht sein. Da in herkömmlichen Beeinflussungsexperimenten und -kampagnen die angestrebte Meinungs- oder Einstellungsänderung gewöhnlich als besonders günstig, d.h. als sozial be-  
lohnend oder lohnenswert dargestellt werden muß, um einen

Änderungseffekt zu erreichen, dürfte sich bei Personen mit geringer Selbsteinschätzung im allgemeinen ein höheres Maß sozialer Beeinflußbarkeit zeigen. Allerdings nur "in der Regel" bzw. "im allgemeinen"; denn weder kann sich eine Interpretation der Einstellungsänderung durch die Selbstwahrnehmungstheorie über die in einer konkreten Situation wirksamen intervenierenden und moderierenden Faktoren hinwegsetzen, wie sie weiter oben aufgezeigt wurden, noch sind die für eine Interpretation sozialen Verhaltens im Sinne einer funktionalen Verhaltensanalyse entscheidenden verstärkenden Reize für alle Personen und Situationen identisch. Nur eine eingehende Analyse aller relevanten, an einem der Beeinflussung dienenden Kommunikationsprozeß kann in Verbindung mit der Kenntnis der konkreten Lerngeschichte eines Menschen Voraussagen sozialer Beeinflußbarkeit aufgrund von Selbsteinschätzung mit Aussicht auf Erfolg gewährleisten. Dies ist jedoch überhaupt nichts Ungewöhnliches. Es dürfte vielmehr für alle Prognosen auf Einstellungs- und Verhaltensänderung aus Persönlichkeitseigenschaften gelten.

## LITERATUR

- ANDERSON, L.R. 1970. Prediction of negative attitude from congruity, summation, and logarithm formulae for the evaluation of complex stimuli. Journal of Social Psychology, 81, 37-48.
- BECKMANN, D. & RICHTER, H.-E. 1972. Gießen-Test (GT). Bern.
- BEM, D.J. 1965. An experimental analysis of self-persuasion. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 199-218.
- BEM, D.J. 1972. Self-perception theory. In: BERKOWITZ, L. (ed.) Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 6, 2-62.
- BERGLER, R. 1975. Selbstkonzept, Lebensalter und interindividuelle Differenzen. (Psychologisches Selbstverständnis und Lebensalter.) In: LEHR, U.M. & WEINERT, F.H. (Hrsg.) Entwicklung und Persönlichkeit. Stuttgart, 26-37.
- BILLS, R.E., VANCE, E.L. & McLEAN, O.S. 1951. An index of adjustment and values. Journal of Consulting Psychology, 15, 257-261.
- BLOCK, J. 1961. The Q-sort method in personality assessment and psychiatric research. Springfield, Ill.
- BRAUNE, P. 1972. Zur Bedeutung von Persönlichkeitsvariablen für Attitüdenänderungen: Diskussion der Fragestellung und Darstellung der im Projekt berücksichtigten Variablen. Arbeitsbericht 3 des Teilprojekts C, Sonderforschungsbereich 22 "Sozialisations- und Kommunikationsforschung" (Forschungsbericht 36). Nürnberg, Dez. 1972.
- BUTLER, J.M. & HAIGH, G.V. 1954. Changes in the relation between self-concepts and ideal concepts upon client-centered counseling. In: ROGERS, C. & DYMOND, R. (Eds.) Psychotherapy and personality change. Chicago, 55-75.
- CATTELL, R.B. 1961. 16 Personality Factor Questionnaire, Champaign, Ill.
- CHU, G.C. 1966. Culture, Personality, and persuasibility. Sociometry, 29, 169-174.
- COHEN, A.R. 1959. Some implications of self-esteem for social influence. In: HOVLAND & JANIS (Eds.) S. 102-120.
- COOPERSMITH, S. 1959. A method for determining types of self-esteem. Journal of Abnormal and Social Psychology, 60, 151-174.
- COOPERSMITH, S. 1967. The antecedents of self-esteem. San Francisco.

- CRONBACH, L. & MEEHL, P.E. 1955. Construct validity in psychological tests. Psychological Bulletin, 52, 281-302.
- DINNER, S.H., LEFKOWICZ, B.E. & COOPER, J. 1972. Anticipatory attitude change as a function of self-esteem and issue familiarity. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 407-412.
- DION, K.K. & DION, K.L. 1975. Self-esteem and romantic love. Journal of Personality, 43, 39-57
- EAGLY, A.H. 1967. Involvement as a determinant of response to favourable and unfavourable information. Journal of Personality and Social Psychology, Monogr. Nr. 643, Part 2, 1-15 (Nov. 1967)
- EAGLY, A.H. 1969. Sex differences in the relationship between self-esteem and susceptibility to social influence. Journal of Personality, 37, 581-591.
- ENGLISH, H.B. & ENGLISH, A.C. 1958. A comprehensive dictionary of psychological and psychoanalytical terms. London.
- EYSENCK, H.J. & FURNEAUX, W.D. 1945. Primary and secondary suggestibility: an experimental and statistical study. Journal of Experimental Psychology, 35, 485-503.
- FAHRENBERG, J. & SELG, H. 1970. Das Freiburger Persönlichkeitsinventar (FPI). Göttingen.
- FILIPP, S.-H. & BRANDSTÄTTER, J. 1975. Beziehungen zwischen situationsspezifischer Selbstwahrnehmung und generellem Selbstbild. Psychologische Beiträge, 17, 406-417.
- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. 1972. Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology, 23, 487-544.
- GERARD, H.B. 1961. Some determinants of self-evaluation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 288-293.
- GERGEN, K.J. & BAUER, R.A. 1967. Interactive effects of self-esteem and task difficulty on social conformity. Journal of Personality and Social Psychology, 6, 16-22.
- GLASS, D.C. & WOOD, J.D. 1969. The control of aggression by self-esteem and dissonance. In: ZIMBARDO, P.G. (Ed.) The cognitive control of motivation. Glenview, Ill. S. 207-228.
- GHISELLI, E.E. 1968. Interaction of traits and motivational factors in the determination of the success of managers. Journal of Applied Psychology, 52, 480-483.
- GOLLOB, H.F. & DITTES, J.E. 1965. Effects of manipulated self-esteem on persuasibility depending on threat and complexity of communication. Journal of Personality and Social Psychology, 2, 195-201.

- GOUGH, H.G. 1964. Manual for the California Psychological Inventory (Rev. Ed.). Palo Alto.
- GOUGH, H.G. & HEILBRUN, A.B. 1965. The adjective check list manual. Palo Alto, California.
- GRABITZ-GNIECH, G. 1971. Bericht über eine Analyse von sieben Persönlichkeitsfragebogen. Manuskript, Sonderforschungsbereich 24 der Universität Mannheim, Sozial- und Wirtschaftopsychologische Entscheidungsforschung.
- GRAUMANN, C.F. 1966. Die Beziehungen zwischen psychologischer Diagnostik und Grundlagenforschung. In: MERZ, F. (Hrsg.) Bericht über den 25. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Münster 1966. Göttingen, S. 199-222.
- HALL, C., LINDZEY, G., MANOSEVITZ, M. 1973. Theories of personality. New York.
- HINRICHS, J.R. 1970. Psychology of men at work. Annual Review of Psychology, 21, 519-554.
- HOVLAND, C.I. & JANIS, I.L. (Eds.) 1959. Personality and persuasibility. New Haven.
- IRLE, M. 1975. Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen.
- JAMES, W. 1890. Principles of psychology. New York.
- JANIS, I.L. & FIELD, P.B. 1959a. A behavioral assessment of persuasibility: consistency of individual differences. In: HOVLAND & JANIS (Eds.), S. 29-54.
- JANIS, I.L. & FIELD, P.B. 1959b. Sex differences and personality factors related to persuasibility. In: HOVLAND & JANIS (Eds.) S. 55-68.
- JOHN, D. & KEIL, W. 1972. Selbsteinschätzung und Verhaltensbeurteilung. Psychologische Rundschau, 23, 10-29.
- JONES, S.C. 1973. Self and interpersonal evaluations: esteem theories versus consistency theories. Psychological Bulletin, 79, 185-199.
- KEILMAN, H.C. 1950. Effects of success and failure on "suggestibility" in the autokinetic situation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 45, 267-285.
- KIESLER, C.A. & MUNSON, P.A. 1975. Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology, 26, 415-456.
- KORMAN, A.K. 1967. Relevance of personal need satisfaction for overall satisfaction as a function of self-esteem. Journal of Applied Psychology, 51, 533-538.
- KORMAN, A.K. 1968. Task success, task popularity, and self-esteem as influences on task liking. Journal of Applied Psychology, 52, 484-490.

- LECKY, P. 1945. Self-consistency. A theory of Personality. New York.
- LEHMANN, S. 1970. Personality and compliance: a study of anxiety and self-esteem in opinion and behavior change. Journal of Personality and Social Psychology, 15, 76-86.
- LEVONIAN, E. 1968. Self-esteem and opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 257-259.
- LUDWIG, D.J. 1970. Evidence of construct and criterion-related validity for the self-concept. Journal of Social Psychology, 80, 213-233.
- MAUSNER, B. 1954. The effect of prior reinforcement on the interaction of observer pairs. Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 65-68.
- MCGINNIES, E. 1970. Social behavior. A functional analysis. Boston.
- MCGINNIES, E. & FERSTER, C.B. (Eds.) 1971. The reinforcement of social behavior. Boston.
- McGuire, W.J. 1964. Inducing resistance to persuasion. Some contemporary approaches. In: BERKOWITZ, L. (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology, 1, 192-229.
- MCGUIRE, W.J. 1968. Personality and susceptibility to social influence. In: BORGATTA, E.F. & LAMBERT, W.W. (Eds.) Handbook of personality theory and research. Chicago, S.1130-1187.
- MCGUIRE, W.J. 1969. The nature of attitudes and attitude change. In: LINDZEY, G. & ARONSON, E. (Eds.) The handbook of social psychology, Vol. III., Reading, Mass., 136-314.
- MCGUIRE, W.M. & MILLMAN, S. 1965. Anticipatory belief lowering following forewarning of a persuasive attack. Journal of Personality and Social Psychology, 2, 471-479.
- MEAD, G.H. 1934. Mind, self and society. Chicago.
- MESSICK, S. 1961. Personality structure. Annual Review of Psychology, 12, 93-128.
- NISBETT, R.E. & GORDON, A. 1967. Self-esteem and susceptibility to social influence. Journal of Personality and Social Psychology, 5, 268-276.
- ORDEN, C. & LISUS, G. 1974. Self-esteem and the relationship between need-fulfilment and job satisfaction. Journal of Social Psychology, 93, 307-308.

- PERVIN, L. & LILLY, R. 1967. Social desirability and self-ideal self ratings of the semantic differential. Educational and Psychological Measurement, 27, 845-853.
- ROBINSON, J.P. & SHAVER, P.R. 1972. Measures of social psychological attitudes. 4. print. Ann Arbor, Mich.: Univ. Michig. Inst. f. Social Research, Survey Research Center, II. Appendix B to: Robinson u.a.: Measures of political attitudes.
- SAMELSON, F. 1957. Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field. Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 181-187.
- SCHÄFER, B. 1975. Das Eindrucksdifferential als Instrument zur Einstellungsmessung. In: BERGLER, R. (Hrsg.) Das Eindrucksdifferential - Theorie und Technik. Bern.
- SCHMIDT, H.D. 1966. Über die Zuverlässigkeit von Verhaltensbeurteilungen durch Rating-Skalen. Archiv für die gesamte Psychologie, 118, 47-72.
- SCHMIDT, H.D., BRUNNER, E.J. & SCHMIDT-MUMMENDEY, A. 1975. Soziale Einstellungen. München.
- SCHMIDT, H.D., SCHMERL, C. & STEFFENS, K.H. 1971. Experimente zur Prestige-Beeinflußbarkeit. II. Dimensionen der Prestige-Beeinflußbarkeit. Archiv für Psychologie, 123, 97-119.
- SCHMIDT, H.D., SCHMIDT-MUMMENDEY, A., SCHRÖER, F.W. & STALLBERG, R. 1976. Der Einfluß aggressiven Modellverhaltens, Status des Modells und Selbsteinschätzung auf offen aggressives Verhalten. Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Nr.2, Febr.1976.
- SCHMIDT, H.D. & VORTHMANN, H.R. 1971. Eine Skala zur Messung der "sozialen Erwünschtheit" (social desirability response set). Diagnostica, 17, 87-90.
- SEARS, D.O. & ABELES, R.P. 1969. Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology, 20, 253-288.
- SILVERMAN, I., FORD, L.H., Jr. 1966. Interrelated effects of social desirability, sex, self-esteem, and complexity of argument on persuasibility. Journal of Personality, 34, 555-568.
- SINGER, J.L. & SINGER, D.G. 1972. Personality. Annual Review of Psychology, 23, 375-412.

- SKOLNIK, P. & HESLIN, R. 1971. Quality versus difficulty: Alternative interpretation of the relationship between self-esteem and persuasibility. Journal of Personality, 39, 242-251.
- SMITH, P.A. 1960. A factor-analytic study of the self-concept. Journal of Consulting Psychology, 24, 191.
- SMITH, R.C. 1972. Self-esteem as moderator variable in the relationship between manifest need of nurturance and satisfaction. Journal of Clinical Psychology, 28, 347-348.
- STADLER, M., SEEGER, F. & RAEITHEL, A. 1975. Psychologie der Wahrnehmung. München.
- TRIANDIS, H.C. 1975. Einstellungen und Einstellungsänderungen. Weinheim.
- WALTERS, R.H. & PARKE, R.D. 1964. Social motivation, dependency, and susceptibility to social influence. In: BERKOWITZ, L. (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology, 1, 232-276.
- WYLIE, R.C. 1961. The self concept. Lincoln.
- WYLIE, R.C. 1968. The present status of self theory. In: BORGATTA, E.F. & LAMBERT, W.W. (Eds.) Handbook of personality theory and research. Chicago, S.728-787.
- ZELLNER, M. 1970. Self-esteem, reception and influencability. Journal of Personality and Social Psychology, 15, 87-93.
- ZILLER, R.C., HAGEY, J., SMITH, M.D.C. & LONG, B.H. 1969. Self-esteem: a self-social construct. Journal of Counseling and Clinical Psychology, 33, 84-95.