



universität  
wien

# Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Der Einfluss von Projektion auf die  
Persönlichkeitseinschätzung im beruflichen Kontext

Verfasserin

Christine Schmidinger

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im November 2010

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Mag. Klaus D. Kubinger



## **Vorwort und Danksagung**

Diese Arbeit beschäftigt sich mit Urteilsprozessen und der Wirkung von Projektion auf die Übereinstimmung von Selbst- und Fremdbeurteilungen der Persönlichkeit.

Am Anfang fiel mir die Bearbeitung dieses Themas nicht leicht. Seit Beginn des Studiums und im Speziellen seit Sommer 2009 habe ich großes Interesse an der Militärpsychologie. Daher habe ich mich auf die Auseinandersetzung mit einem militärspezifischen Thema gefreut und darauf vorbereitet. Aus Gründen, die außerhalb meines Einflussbereiches liegen, musste ich aber Flexibilität zeigen und innerhalb weniger Tage auf ein anderes Thema umschwenken. Im Sinne eines raschen Studienabschlusses entschied ich mich für die weiterführende Studie der Dissertation von Klaus Schedler ‚Die empirische Analyse des Zusammenwirkens von Projektion und Einfühlung bei Personsbeurteilungen‘ aus dem Jahr 1979. Je länger und intensiver ich mich aber damit auseinandergesetzt habe, umso mehr konnte ich mich mit der Thematik identifizieren und erkannte deren praktische Bedeutsamkeit. Die Zustimmung des Heerespersonalamts bzw. des Heerespsychologischen Dienstes des österreichischen Bundesheeres, die Fragebögen an der Theresianischen Militärakademie Wiener Neustadt vorgeben zu dürfen, ermöglichte es mir, doch eine Verbindung zum Militär herzustellen. Mit dem so gewonnenen Bezug und dem damit verbundenen Enthusiasmus war die Enttäuschung über den ‚Verlust‘ meines ursprünglichen Themas schnell überwunden.

Ich bedanke mich an dieser Stelle ausdrücklich beim HPD, insbesondere bei Dr. Brugger und den verantwortlichen Offizieren der MilAk, Brigadier Mag. Pichlkastner und Major Mag. Jaksch.

Für die Unterstützung bei der raschen Änderung des Themas, die konstruktiven Vorschläge und Anregungen bedanke ich mich ganz besonders bei Prof. Dr. Mag. Klaus D. Kubinger.

Dr. Klaus Schedler gebührt spezieller Dank, da er mir auf mehrmalige Nachfragen immer schnell und ausführlich geantwortet hat, um mir die Gedankengänge seiner Dissertation verständlich zu machen.

Ausdrücklicher Dank gilt den 40 Fährnichten des Jahrgangs Novak von Arienti, die mir neunzig Minuten ihrer Zeit zur Verfügung gestellt haben, obwohl die Abgabe ihrer eigenen Diplomarbeit kurz bevorstand.

Zudem danke ich meinen Kolleginnen und Kollegen aus dem Forschungsseminar, die sich kritisch mit meiner Auswahl der Skalen und Items des Fragebogens auseinandergesetzt haben.

Einen herzlichen Dank richte ich an Martina Schmidinger, Lisa Cadzlek und Angelika Klement, die mich zum Lachen bringen, mich ablenken und aufmuntern, mir die Meinung sagen und immer für mich da sind.

Meiner Familie möchte ich ganz besonders danken. Von ganzem Herzen danke ich meinen Eltern Gisela und Othmar Schmidinger, die mir das Studium ermöglicht und mich bedingungslos unterstützt haben, mir starken Rückhalt geben und immer an mich glauben.

*Vielen Dank!*

Wien, im November 2010

## Abstract

Beurteilungen sind ein wesentlicher Bestandteil sozialer Interaktion. Tagtäglich finden Einschätzungen von anderen oder durch andere in jeglichen Kontexten statt. Dabei fließen eigene Ansichten oder Einstellungen stark mit ein. Vor allem bei Personen, die im Vergleich zu sich selbst ähnlich erlebt werden, findet eine Zuschreibung eigener Eigenschaften statt. Diese *Assumed Similarity* (Cronbach, 1955) wirkt sich auf die Genauigkeit von Fremdeinschätzungen aus. Ausgehend von Darstellungen der Fachliteratur zu Urteilsprozess und -tendenzen, wird die Forschung zur Validität von Persönlichkeitseinschätzungen beleuchtet. Der Einfluss von Projektion auf die Übereinstimmung von Selbst- und Fremdeinschätzungen wurde durch die Vorgabe eines Persönlichkeitsfragebogens an 40 Offiziersanwärtern realisiert. Im Anschluss an die Selbstbeschreibung bestand die Aufgabe jedes Teilnehmers darin, einzuschätzen, wie sich zehn Kollegen selbst beurteilt haben. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass trotz real bestehender Ähnlichkeit zwischen den Personen zu wenig projiziert wurde, um akkurate Urteile zu treffen. Bei stärkerer Einbeziehung der eigenen Position hätte eine höhere Übereinstimmung erreicht werden können. Zusätzlich zur Projektion konnte der Faktor 'Sympathie' als Moderatoreffekt auf den Grad der Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdurteilen ausgemacht werden.

*Schlüsselwörter:* Urteilsprozess, Soziale Informationsverarbeitung, Heuristiken, Implizite Persönlichkeitstheorien, Urteilsgenauigkeit, Projektion, Validität von Persönlichkeitseinschätzungen

Judgments are a substantial part of social interaction – in different contexts, every day. But thereby the own position is strongly integrated. The attribution of own attitudes occurs especially when the person seems similar to oneself. *Assumed similarity* (Cronbach, 1955) affects the accuracy of self-other ratings.

At first the process and the tendencies of judgment are described. Subsequent the research of validity of personality estimations is emblazed. The impact of projection on the agreement of self-other judgment is realised by the demand of a personality questionnaire to 40 students of a military academy. The participants had to estimate ten of their mates after a self description. The results show that actual similarity exists between them. But insufficient projection leads to inadequate judgments. If the own position had been implied more, the degree of agreement would have been higher. Besides projection is 'sympathy' a moderator of the agreement between self-other judgments.

*Keywords:* judgment, information processing, heuristics, implicit theories, accuracy of judgment, assumed similarity, validity of personality ratings



# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b> .....	<b>9</b>
<b>1 Urteilen</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1 Ansätze zur Erklärung von Urteilsprozessen</b> .....	10
1.1.1 Das Linsenmodell von Brunswik (1955) .....	10
1.1.2 Soziale Informationsverarbeitung .....	13
<b>1.2 Fehlerquellen der Beurteilung</b> .....	14
1.2.1 Urteilsheuristiken .....	15
1.2.2 Implizite Theorien .....	20
<b>1.3 Urteilsgenauigkeit</b> .....	24
1.3.1 Assumed Similarity .....	26
1.3.2 Projektion vor dem Hintergrund der Dissonanztheorie .....	27
1.3.3 Wahrgenommene Ähnlichkeit in Gruppen .....	28
1.3.4 Das Modell von Hoch (1987) .....	29
1.3.5 Die Studie von Schedler (1979) .....	32
<b>2 Validität der Persönlichkeitseinschätzungen</b> .....	<b>34</b>
<b>2.1 Konsensus, Selbst-Andere Übereinstimmung und Akkuratheit</b> .....	34
<b>2.2 Die Entwicklung des Forschungsinteresses</b> .....	35
<b>2.3 Untersuchung der Validität von Persönlichkeitseinschätzungen</b> .....	37
2.3.1 Weighted-Average Model .....	37
2.3.2 Realistic-Accuracy Model .....	39
<b>2.4 Moderatorvariablen</b> .....	40
2.4.1 Der Einfluss von Bekanntschaft .....	40
2.4.2 Der Einfluss von Konsistenz auf die Validität von Persönlichkeitseinschätzungen .....	45
<b>3 Untersuchungsplan</b> .....	<b>47</b>
<b>3.1 Forschungsfragen und Hypothesen</b> .....	47
<b>3.2 Stichprobe</b> .....	49
3.2.1 Demographische Beschreibung der Stichprobe .....	49
<b>3.3 Untersuchungsmaterial</b> .....	50
3.3.1 Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung (BIP) .....	51
3.3.2 Vorgehen beim Ausschluss von Skalen und Items .....	52
3.3.3 Die Forschungskurzversion .....	53
3.3.4 Itemkennwerte .....	55
<b>3.4 Durchführung</b> .....	59
<b>4 Ergebnisse</b> .....	<b>63</b>
<b>4.1 Basisinformation zu den erhobenen Variablen der FKV</b> .....	63
4.1.1 Mittelwerte und Standardabweichungen .....	63
4.1.2 Reliabilitäten .....	66
4.1.3 Sympathieverteilung .....	69
<b>4.2 Mittlere tatsächliche Ähnlichkeit, Vermutete Ähnlichkeit und Übereinstimmung von Selbst- und Fremdbeurteilung</b> .....	71
<b>4.3 Moderierender Einfluss von Sympathie</b> .....	73
<b>4.4 Moderierender Einfluss von Projektion</b> .....	76
<b>4.5 Moderierender Einfluss von Alter</b> .....	77
<b>4.6 Regressionsanalytische Überprüfung</b> .....	79
<b>4.7 SAÜ getrennt nach Dimensionen</b> .....	82

<b>5</b>	<b>Interpretation und Diskussion .....</b>	<b>83</b>
<b>6</b>	<b>Zusammenfassung.....</b>	<b>87</b>
	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>89</b>
	<b>Anhang .....</b>	<b>99</b>
	Anhang 1: Matrix der Korrelation von Selbst- und Fremdeinschätzung.....	100
	Anhang 2: Matrix der tatsächlichen Ähnlichkeit.....	101
	Anhang 3: Matrix der vermuteten Ähnlichkeit.....	102
	Lebenslauf.....	105



## Einleitung

Kein Tag vergeht, ohne Urteile über andere zu fällen – über einen Freund, den Partner, einen Kollegen, den Chef. Dabei werden verschiedene Prozesse in Gang gesetzt, um zu einer Einschätzung zu gelangen. In Bereichen, in denen diese Beurteilungen Handlungsgrundlagen sind, ist ein gewisses Maß an Gültigkeit wünschenswert, da sie auch wirklich zutreffen sollten. Einschätzungen durch andere haben teilweise weit reichende Konsequenzen, wie etwa bei Personalentscheidungen: bei Vorstellungsgesprächen; bei der Entscheidung über eine Beförderung; der Eignung einer Person, eine Waffe zu tragen; oder ein Flugzeug zu fliegen. Beurteilungen können das Leben des Beurteilten in großem Ausmaß beeinflussen und sich sogar auf andere, eigentlich unbeteiligte Personen, auswirken.

Im Alltag werden Urteile meist rasch gefällt, ohne sich den Ablauf dieses Vorgangs bewusst zu machen. Aber wie läuft dieser Prozess eigentlich ab? Welche Faktoren sind beteiligt? Welche Verzerrungen können auftreten? Im Rahmen dieser Arbeit wird versucht, einen Überblick über den Forschungsstand im Bezug auf das Urteilen selbst, den Urteilsprozess und die Urteilsgenauigkeit zu geben. Diese Themen stammen aus dem Bereich der Sozialpsychologie, mittels der Darstellung der Erforschung der Validität von Persönlichkeitseinschätzungen wird aber eine Brücke zur Psychologischen Diagnostik geschlagen. Die Zielsetzung der Arbeit, die Wirkung von Projektion darzustellen, erforderte sowohl die Beschreibung sozialpsychologischer als auch diagnostischer Erkenntnisse. Allerdings wird Projektion nicht im Sinne der Psychoanalyse als Abwehrmechanismus verstanden, sondern als Zuschreibung eigener Eigenschaften auf – als ähnlich wahrgenommene – andere.

Die Dissertation von Schedler (1979) dient als Grundlage der vorliegenden Arbeit. Sie regt zur Einbeziehung von Impliziten Theorien und dem Einfluss von Sympathie bei der Überprüfung der Übereinstimmung von Selbst- und Fremdurteilen.

Die Relevanz der aktuellen Studie begründet sich in der Betrachtung der moderierenden Wirkung von Sympathie bei der Persönlichkeitseinschätzung und dem Einfluss von Projektion auf akkurate Urteile.

**Anmerkung:** Aus Gründen der Vereinfachung und zur besseren Lesbarkeit der Arbeit wird auf eine geschlechterspezifische Formulierung verzichtet. Es sei denn, das Geschlecht wird explizit genannt.

# 1 Urteilen

Wie Schwaab (2003) feststellt, liegt der Fokus der Urteilsforschung auf Individuen oder Gruppen im Kontext sozialer Interaktion. Die Personenbeurteilung wird auch als Soziale Urteilsbildung bezeichnet. Urteile über andere Personen sind komplex, da viele der zu beurteilenden Eigenschaften nicht direkt ersichtlich sind, sondern aus Handlungen der Zielperson – des zu Beurteilenden – erschlossen werden müssen. Dazu kommen Kriterien der Hinweisreize wie Verständlichkeit, Unterscheidbarkeit, Relevanz, Eindeutigkeit, Beobachtbarkeit und regelmäßiges Auftreten (Lueger, 1992).

Ein Urteil erfordert einen vorangegangenen Informationsverarbeitungsprozess. „Informationen müssen wahrgenommen, organisiert, gespeichert, abgerufen und zu einer Entscheidung über eine Person integriert werden“ (Schwaab, 2003, S. 7). Dieser Prozess erfordert seitens des Beurteilers kognitive Kapazitäten. Jedoch werden Urteile vom jeweiligen Kontext, von Erwartungen, Erfahrungen, Einstellungen, Stereotypen, Vorurteilen, Motivation oder Stimmungslage des Urteilers beeinflusst und in weiterer Folge verzerrt. Daher liegt es nahe, den individuellen Urteilsprozess ins Zentrum des Interesses zu rücken. Das heißt, die Einflussfaktoren, die auf den Beurteiler wirken, dessen Eigenschaften, sowie die Eigenschaften des Beurteilten und den Beurteilungsvorgang näher zu beleuchten.

## 1.1 Ansätze zur Erklärung von Urteilsprozessen

Der Ablauf und die Beeinflussung von Urteilsprozessen werden anhand des Linsenmodells von Brunswik und Ergebnissen der sozialpsychologischen Forschung erläutert.

### 1.1.1 Das Linsenmodell von Brunswik (1955)

Das Linsenmodell stellt einen deskriptiven Ansatz zur Interpretation von Urteilsprozessen dar (Schwaab, 2003).

Brehmer (1988) führt an, dass Brunswik es ursprünglich als Wahrnehmungsmodell physikalischer Reize entwickelt hat. Es wird allerdings auch als Modell der Personenwahrnehmung zur Analyse von Urteilsprozessen herangezogen.

Personen verfügen laut Brunswik (1955) über keinen direkten Zugang zur Umwelt. Daher muss diese mittels wahrgenommener Information subjektiv und in selektiver Weise erschlossen werden. Eine bestmögliche Anpassung an die Umwelt erfordert die Identifizierung von Informationsquellen und deren Kombination (Brunswik, 1955).

Das Modell beinhaltet zwei Strukturen, wie in Abbildung 1 ersichtlich ist. Einerseits das *Task System*, in dem objektive, jedoch nicht klar erkennbare, Kriterien der Umwelt (wie die Eigenschaften der Person) anhand verschiedener Informationsmerkmale beinhaltet sind. Andererseits das *Cognitive System*, das beschreibt, wie das Kriterium mittels Merkmalsverwertung erschlossen werden kann. Das Modell veranschaulicht laut Bernieri, Davis, Gillis und Grahe (1996), dass eine subjektive Kombination und Interpretation von Indikatoren (Hinweisreizen) eine Schätzung nicht direkt beobachtbarer Eigenschaften ermöglichen.

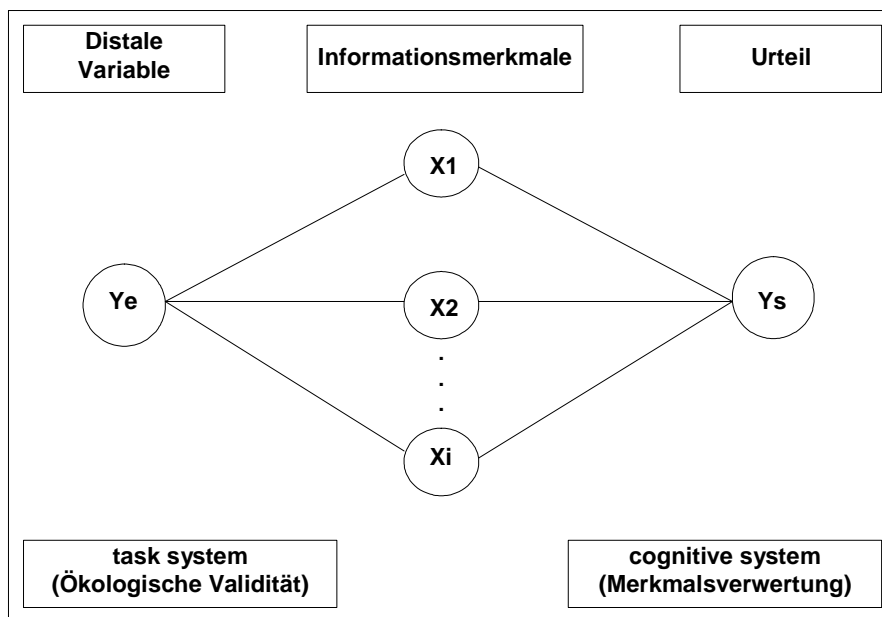


Abb. 1: Linsenmodell von Brunswik (Brehmer, 1988, S. 15)

Lüer und Kluck (1983) beschreiben die abgebildeten Variablen wie folgt:

Tabelle 1: Bedeutung der Variablen im Linsenmodell (Lüer & Kluck, 1983)

$Y_e$	Objektives Kriterium, das auch als distale Variable bezeichnet wird
$X_1, X_2, \dots, X_i$	Hinweisreize, oder Informationsmerkmale, die zur Interpretation der distalen Variable erforderlich sind
$Y_s$	Einschätzung des Urteilers auf Basis der Informationsmerkmale

Laut Schwaab (2003) kann die Kombination der Hinweisreize zur Schätzung des objektiven Kriteriums anhand einer multiplen Regression beschrieben werden:

$$\hat{Y}_e = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_iX_i$$

mit

$$\hat{Y}_e = \text{Schätzung der distalen Variable } Y_e$$

$b_0$  = konstantes Glied

$b_1$  = Regressionskoeffizient  $i$

$X_1$  = Informationsmerkmale  $i$

Der Regressionskoeffizient dient als Maß für die ökologische Validität der Hinweisreize zur Schätzung der distalen Variable.

Die Bewertungsstrategie des Beurteilers kann bei Vorliegen von Werten der Informationsmerkmale und der der Beurteilung mittels einer Regressionsgleichung dargestellt werden:

$$\hat{Y}_s = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_iX_i$$

mit

$$\hat{Y}_s = \text{Schätzung des Urteils } Y_s$$

$b_0$  = konstantes Glied

$b_1$  = Regressionskoeffizient  $i$

$X_1$  = Informationsmerkmale  $i$

Für diese Arbeit ist die Betrachtung der Beziehung zwischen Task- und Cognitive System relevant. Die Korrelation zwischen den Einschätzungen des Beurteilers  $Y_s$  und den tatsächlichen Ausprägungen der distalen Variable  $Y_e$  über viele Urteile hinweg, ist Ausdruck der Vorhersageleistung  $r_a$  des Urteilers:

$$r_a = r_{Y_e Y_s}$$

Die Vorhersageleistung kann höchstens einen Wert von 1 erreichen. Der bedeutet, dass die Fremdbeurteilung vollkommen mit der distalen Variable übereinstimmt.

Im nächsten Abschnitt wird auf die kognitiven Stufen im Informationsverarbeitungsprozess eingegangen.

### 1.1.2 Soziale Informationsverarbeitung

Leyens und Dardenne (1996) gehen davon aus, dass Informationsverarbeitung erst durch Wahrnehmung, Schlussfolgerungen und Erinnerung möglich ist. Wissen wird durch Aufnahme, Selektion, Transformation und Organisation von Information gebildet und verändert. Fiedler (1996) skizziert den Verarbeitungsprozess als aufeinander folgende Stufen mit der Möglichkeit der Rückkoppelung:

1. Wahrnehmung von Reizen, wobei Informationen nur selektiv erfasst werden
2. Enkodierung und Organisation der Information in Wissensstrukturen
3. Erinnern früherer Information als Basis von Schlussfolgerungen
4. Verhalten, Einstellungen, Urteil, Entscheidung, Emotionen oder Motivation als mögliche Ergebnisse

Forschungen in diesem Bereich konzentrieren sich gemäß der Ausführung von Fiedler und Bless (2002) auf die Enkodierung, Speicherung und den Abruf von Informationen, die Strukturierung und Repräsentation von sozialem Wissen und die Prozesse der Entstehung von Urteilen. Informationen über andere können – unter Annahme einer hierarchischen Repräsentation von personaler Information – stereotyp interpretiert werden. Stereotype dienen einer ersten „Groborientierung“ (Upmeyer, 1985, S. 62), sind weit verbreitete und sozial geteilte Annahmen über Merkmale und Verhaltensweisen von Mitgliedern einer Gruppe (Hogg & Vaughan, 2008).

Mit der seriellen Verarbeitung personaler Information bzw. Einflussfaktoren bei der Personenwahrnehmung beschäftigen sich unter anderen Fiske und Neuberg (1990) in ihrem *Kontinuum-Modell*. Die Autoren gehen davon aus, dass der erste Schritt in der Personenwahrnehmung Kategorisierung darstellt, die schnell und kognitiv ökonomisch verläuft. Diese erste Einteilung kann in stereotyper Wahrnehmung resultieren. In weiterer Folge kommt es zum Prozess der konfirmatorischen Kategorisierung, bei der wahrgenommene Merkmale mit der zu Beginn verwendeten Kategorie verglichen werden. Im Falle der Inkonsistenz entstehen Subkategorien, um die ursprüngliche Kategorie beibehalten zu können. Wenn aber genügend Aufmerksamkeit, Motivation und Zeit zur Verfügung stehen, verarbeitet der Beobachter die Informationen der wahrgenommenen Person in Teilen und „es resultiert attributorientierte oder individuierende Wahrnehmung, die letztendlich stereotypunabhängig sein sollte“ (Riehle, 1996, S. 14). Somit kann der erste, stereotypisierte Eindruck durch weitere individuelle Informationen an die wahrgenommene Person angepasst werden.

## 1.2 Fehlerquellen der Beurteilung

Neben dem Einfluss von Stereotypen, gibt es eine Vielzahl an Urteils- und Wahrnehmungstendenzen, die auch als Beurteilungsfehler bezeichnet werden (Lueger, 1992). Diese manifestieren sich zum größten Teil in der Person des Urteilers.

*Tabelle 2: Beurteilungsfehler, angelehnt an Hogg und Vaughan (2008); Schwaab (2003); Lueger (1992); Hoch (1987); Lewicki (1983); Deusinger (1980); Mummendy und Isermann-Gerke (1978)*

<b>Halo-Effekt</b>	Ein Merkmal überstrahlt alle anderen
<b>Milde-Fehler</b>	Beurteilung fällt zu positiv aus
<b>Strenge-Fehler</b>	Beurteilung fällt zu negativ aus
<b>Penalty-Effekt</b>	Fehlende Information veranlasst den Urteiler, negativer zu interpretieren
<b>Tendenz zur Mitte</b>	Beurteilungswerte streuen in Richtung des Mittelwerts
<b>Tendenz zu Extremen</b>	Beurteilung häuft sich an den Polen
<b>Reihenfolgeeffekte:</b>	Bewertung wird von der Abfolge der Präsentation beeinflusst
<b>Primacy-Effekt</b>	Zeitlich früher erhaltene Information überlagert die gesamte Beurteilung, oder die Aufmerksamkeit für nachfolgende Information ist geringer
<b>Recency-Effekt</b>	Kürzlich präsentierte Information wird bei der Urteilsbildung stärker berücksichtigt
<b>Kontrast-Effekt</b>	Durchschnittliche Leistung wird positiver bewertet, wenn eine negative vorausging und vice versa
<b>Bekanntheit</b>	Genauere Beurteilung von Bekannten
<b>Attributionsfehler</b>	Ursachenzuschreibung für Verhalten oder Leistung weicht von der tatsächlichen Ursache ab
<b>Maßstabfehler</b>	Verzerrung ist bedingt durch die Orientierung am eigenen Anspruchsniveau
<b>Implizite Persönlichkeitstheorien</b>	Implizite Annahmen ,wie Menschen grundsätzlich sind'

Fortsetzung *Tabelle 2*: Beurteilungsfehler

<b>Heuristiken</b>	Verwendung von Faustregeln kann zu verzerrten Urteilen führen
<b>Assumed Similarity</b>	Annahme, ähnliche Personen weisen die gleichen Eigenschaften auf wie man selbst
<b>Einfluss von Sympathie</b>	Sympathische Personen werden besser und genauer eingeschätzt
<b>Verstärkte Wirkung von Negativität</b>	Ein negativer Eindruck ist schwierig zu ändern

Die angeführten Tendenzen und Effekte lassen sich zwei Sichtweisen zuordnen (Lueger, 1992):

- Finale Sichtweise: Der Beurteilungsfehler ist das Resultat des Bewertungsprozesses (z.B. Milde-Fehler)
- Kausale Sichtweise: Im Zentrum steht die Ursache einer Urteilstendenz (z.B. Implizite Persönlichkeitstheorien)

In der vorliegenden Arbeit stehen die Beurteilungstendenzen im Vordergrund, die einer kausalen Sichtweise zuzuordnen sind: Sympathie, Bekanntschaft, Ähnlichkeit, Heuristiken und Implizite Persönlichkeitstheorien.

Nachfolgend wird genauer auf Urteilsheuristiken und Implizite Persönlichkeitstheorien eingegangen.

### 1.2.1 Urteilsheuristiken

Menschliches Urteilsverhalten wird von Fischer, Greitemeyer und Frey (2006, S. 274) als „Prozess begrenzter Rationalität“ bezeichnet. Einschränkungen, wie zu wenig verfügbare zeitliche oder kognitive Ressourcen, führen dazu, dass keine systematischen Prozesse der Urteilsfindung möglich sind. Mithilfe der Heuristiken kann auch unter Unsicherheit rasch ein zufrieden stellendes Ergebnis erzielt werden.

Heuristiken werden nach Tversky und Kahnemann (1974) als Technik der Urteilsbildung verstanden, die die Komplexität von Urteilen reduzieren. Bierhoff (2006, S. 260) sieht sie als „Faustregeln, die eine Verkürzung der Meinungsbildung ermöglichen“.

Bei allen Vorzügen muss dennoch berücksichtigt werden, dass die unter Verwendung von Heuristiken gebildeten Urteile systematisch verzerrt sein können, da die zur Verfügung stehende Information nicht erschöpfend verarbeitet wurde.

Tversky und Kahnemann (1974) begründeten diese Art der Vereinfachung der Urteilsfindung und unterschieden drei Arten, die genauer untersucht wurden:

- Verfügbarkeitsheuristik
- Repräsentativitätsheuristik
- Verankerung und Anpassung

### **1.2.1.1 Verfügbarkeitsheuristik**

Die Schätzung von Häufigkeiten oder Wahrscheinlichkeiten von Ereignissen basiert auf der Leichtigkeit des Abrufs aus dem Gedächtnis. Wenn diese Beispiele gut im Gedächtnis repräsentiert sind, sind sie schnell abrufbar. Einfaches Abrufen dient gleichzeitig als Indikator für das häufige Auftreten des Ereignisses.

Die Ergebnisse von Schwarz et al. (1991) deuten darauf hin, dass auch Selbsteinschätzungen auf der Leichtigkeit des Abrufs beruhen.

Der Zusammenhang zwischen tatsächlicher Häufigkeit des Ereignisses und der Abrufwahrscheinlichkeit erscheint nachvollziehbar, dennoch kann die Leichtigkeit des Rememberns durch andere Faktoren bedingt sein (Bless & Keller, 2006):

- kürzlich aufgetretene Ereignisse
- Ereignisse, die besondere Aufmerksamkeit auf sich gezogen haben
- Situativer Kontext der Enkodierungsphase ist der Erinnerungsphase ähnlich

Information über das Selbst ist leicht aus dem Gedächtnis abrufbar und erscheint deshalb plausibel und verbreitet (Bierhoff, 2006). Der *Falsche Konsensus Effekt* (Marks & Miller, 1987) steht im Zusammenhang mit nachfolgenden Ausführungen über den Einfluss von vermuteter Ähnlichkeit auf Beurteilungen. Dieser beschreibt, dass Personen ihre eigenen Verhaltensweisen verbreiteter ansehen, als sie es wirklich sind. Das heißt, die Bewertung anderer wird von eigenen Sicht- und Verhaltensweisen beeinflusst.

Laut Biernat, Manis und Kobrynowicz (1997) können neben den Ähnlichkeitsprozessen (,andere sind so wie ich') aber auch gleichzeitig Kontrasteffekte (,so wie ich ist niemand') beim Vergleich mit anderen entstehen. Der *Falsche Uniqueness Effekt* (Goethals, Messick & Allison, 1990, zitiert nach Biernat et al., 1997) beschreibt die Unterschätzung der Verbreitung eigener Fähigkeiten, Eigenschaften oder Ansichten.



### **1.2.1.2 Repräsentativitätsheuristik**

Bei der Entscheidung, ob eine Person oder ein Ereignis einer bestimmten Kategorie angehört, wird auf die Repräsentativitätsheuristik zurückgegriffen. Dabei wird eingeschätzt, wie gut eine Beobachtung eine Kategorie repräsentiert.

Je ähnlicher ein bestimmtes Ereignis oder eine beobachtete Person im Vergleich zu anderen Mitglieder der Kategorie erscheint, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Ereignis oder Person dieser Kategorie angehören (Hogg & Vaughan, 2008; Bless & Keller, 2006).

Laut Bless und Keller (2006) können Verzerrungen der Urteile entstehen, wenn andere Faktoren, neben der Repräsentativität, auf die Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit einwirken, wie beispielsweise die Basisrate (Häufigkeitsverteilung in der entsprechenden Grundgesamtheit).

Srull und Wyer (1980) demonstrierten, dass die Häufigkeit und nicht die Länge der Darbietung einer bestimmten Kategorie ausschlaggebend für die Zuordnung der Information (wenn es eine Verzögerung zwischen Kategorieaktivierung und Information gab) ist. Dies ist aber nur bei Enkodierung der Fall. Wenn die Information bereits interpretiert wurde, verändert die Aktivierung einer bestimmten Kategorie während des Abrufs die Beurteilung nicht mehr.

### **1.2.1.3 Verankerung und Anpassung**

Die Urteilsbildung wird durch Verwendung eines bestimmten Ausgangspunkts oder -werts (Anker) erleichtert, da das Urteil in Richtung des Ankers adjustiert wird. Die Nutzung dieser Strategie läuft in Form des positiven Hypothesentestens ab, da zuerst nach Informationen gesucht wird, die dem Anker entsprechen. Dies hat eine erhöhte Zugänglichkeit von semantischen Inhalten zur Folge und wirkt sich bei der Urteilsbildung in Form einer Urteilsverzerrung in Richtung des Ankerwerts aus (Bless & Keller, 2006). Der Primacy-Effekt (vergleiche Tabelle 2) kann als Beispiel dieser Heuristik angeführt werden.

Die Ergebnisse von Biernat et al. (1997) belegen den Ankereffekt bei Selbst- und Fremdbeurteilungen. Wenn zuerst die Selbstbeurteilung erfolgt, werden Einschätzungen über andere davon beeinflusst. Umgekehrt, wenn die Fremdbeschreibung zu Beginn durchgeführt wird, bilden diese den Anker für die nachfolgende Selbstbeurteilung.

Früher durchgeführte Urteile dienen als Ausgangswert für nachfolgende Urteile. Die Erkenntnisse von Biernat et al. (1997) stehen im Widerspruch zu Lewicki (1983), der annimmt, dass immer das Selbst als Ausgangspunkt für die Fremdbewertung dient.

Der Ankereffekt wird auch herangezogen, um die Bevorzugung der Personenattribution zu erklären: Menschen versuchen, die Ursache von Verhalten zu identifizieren. Verhalten kann entweder durch die Eigenschaften einer Person oder durch die vorherrschende Situation begründet sein (Häfner, 2006). Beobachtbares Verhalten anderer wird auf dispositionale Faktoren zurückgeführt, sogar wenn externe Gründe vorliegen (Hogg & Vaughan, 2008).

Die Tendenz von Personen, den Einfluss von Persönlichkeit auf Verhalten zu überschätzen und den der situativen Faktoren zu unterschätzen, bezeichnete Ross (1977, zitiert nach Funder, 1987) als *Fundamentalen Attributionsfehler*. Der Ausdruck 'error' als Bezeichnung für eine Abweichung scheint aber nur im Bezug auf normative Modelle berechtigt zu sein, wenn Urteile unter experimentellen Bedingungen überprüft werden. Funder (1987) bemerkte dazu, dass Personen nicht unbedingt falsch liegen, wenn ihnen in einer Laboruntersuchung ein Fehler unterläuft. Umgekehrt müssen Urteile nicht vollkommen richtig sein, wenn kein Fehler gemacht wird.

Eine Erweiterung des Fundamentalen Attributionsfehlers stellt der *Actor-Observer Bias* (Selbst-Andere Effekt) dar. Er beschreibt die Tendenz, eigenes Verhalten extern zu attribuieren, und dass anderer Personen auf interne Faktoren zurückzuführen (Jones & Nisbett, 1972, zitiert nach Hogg & Vaughan, 2008).

Der Ausdruck *Correspondence Bias* (Gilbert & Malone, 1995) – Neigung, Verhalten als Reflektion stabiler zugrunde liegender Persönlichkeitseigenschaften zu sehen – wird anstelle des Fundamentalen Attributionsfehler gestellt. Es wurde auch versucht, den Begriff der Korrespondenzneigung als Ersatz für den Ausdruck fundamentaler Attributionsfehler einzuführen (Bierhoff, 2006). Die Änderung der Bezeichnung zeigt, dass der Fundamentale Attributionsfehler nicht in dem Ausmaß fundamental zu sein scheint, wie bisher angenommen (Hogg & Vaughan, 2008).

Im Zusammenhang mit der Urteilsfindung anhand einfacher Faustregeln steht die Frage nach bewusster Steuerung des Informationsverarbeitungsprozesses (Herkner, 2001):

- Prozesse laufen kontrolliert ab, wenn die Informationsverarbeitung Aufmerksamkeit und Anstrengung verlangt, und wenn viel Zeit und Steuerung dafür benötigt wird.

- Bei automatischen Prozessen der Informationsverarbeitung ist der Zeitaufwand gering, der Grad an benötigter Aufmerksamkeit und Anstrengung niedrig und der Vorgang läuft unbewusst ab.

„Diese Gegensätze beziehen sich auf den Unterschied zwischen gründlicher, aufwendiger und detaillierter Informationsverarbeitung einerseits und oberflächlicher, einfacher und bruchstückhafter Verarbeitung andererseits“ (Herkner, 2001, S. 302).

Ferreira, Garcia-Marques, Sherman S. und Sherman J. (2006) zeigen, dass Urteile unter Unsicherheit, sowohl mit Hilfe heuristischer als auch kontrolliert-analytischer Prozesse gebildet werden. Gemäß den Ausführungen von Lueger (1992) ist ein Beurteiler mit der Bewältigung sehr vieler kognitiver Aufgaben in einer Beurteilungssituation konfrontiert. Er sollte daher eine kontrollierte Verarbeitung durchführen, um zu einem genaueren Urteilen zu gelangen. Das heißt, dass der „Informationsverarbeitungsaufwand die Effektivität von Urteilen positiv beeinflusst“ (Schwaab, 2004, S. 57).

Ausreichend Motivation und vorhandene kognitive Fähigkeiten führen zu einer genaueren Verarbeitung. Zusätzlich spielt die Qualität der vorhandenen Information eine Rolle.

Die Motivation wird dann hoch sein, wenn auch die persönliche Relevanz hoch ist. Dies kann die z.B. Wichtigkeit der jeweiligen Situation betreffen, wie Edeler (1997) in einer Studie belegen konnte. In Situationen mit hoher persönlicher Wichtigkeit werden die Informationen über die Zielpersonen kognitiv aufwendig verarbeitet.

Andersen, Glassman und Gold (1998) stellten fest, dass *signifikante Andere* – Personen, die dem Urteiler nahe stehen oder relevant für ihn sind – genauer eingeschätzt werden können, da Motivation für eine kontrollierte Informationsverarbeitung besteht.

### 1.2.2 Implizite Theorien

„Innerhalb bestimmter Kulturen, Schichten oder Gruppen gibt es weitverbreitete und ziemlich einheitliche Meinungen darüber, welche Persönlichkeitsmerkmale gemeinsam auftreten (zusammenpassen oder zusammengehören) und welche Merkmale einander ausschließen“ (Herkner, 2001, S. 298).

Der Begriff Theorie ist irreführend, da nicht Theorien im (herkömmlichen) wissenschaftlichen Sinn gemeint sind, sondern „individuelle Beurteilungs- und Bewertungssysteme“, die Menschen im Alltag anwenden (Six & Wolfradt, 2004, S.3).

In Form Impliziter Persönlichkeitstheorien sind – entsprechend der Ausführungen von Hogg und Vaughan (2008) – Zusammenhänge zwischen bestimmten Eigenschaften gespeichert, die einem bestimmten Persönlichkeitstyp entsprechen. Sie basieren zum Teil auf persönlichen Erfahrungen und sind änderungsresistent.

Der Terminus *Implizite Persönlichkeitstheorie* geht auf Cronbach zurück:

Cronbachs (1955) Interesse galt den Komponenten eines Beurteilungsprozesses, die die Genauigkeit des Urteils beeinflussen. Seinen Angaben nach verwendet jeder Beurteiler ein bestimmtes *ideosynkratisches Einschätzungsmuster* bei der Beurteilung anderer, das sich auf die Genauigkeit des Urteils auswirkt.

Neben Cronbach gilt Asch als Initiator der Forschung zu Impliziten Persönlichkeitstheorien. Asch beschäftigte sich unter anderem mit Experimenten zur Eindrucksbildung. Seine Befunde sagen aus, dass sich Eindrücke von Personen nicht aus Addition einzelner Merkmale zusammensetzen, sondern Einzelmerkmale zu einer ganzheitlichen Struktur verarbeitet werden (Asch, 1946, zitiert nach Six & Wolfradt, 2004). Bestimmte Merkmale beeinflussten den Gesamteindruck mehr als andere, da sie mit anderen Merkmalen höher korrelieren als mit anderen.

Asch bezeichnete Eigenschaften, die sich stark auf den Inferenzprozess auswirken (beispielsweise warmherzig oder kalt), als *zentrale Merkmale* (Herkner, 2001). Unter diesem Gesichtspunkt betrachtet, wird der Halo Effekt (vgl. Tabelle 2) nachvollziehbar.

Laut Levy, Stroessner und Dweck (1998) beeinflussen implizite Theorien die Organisation und Struktur von Informationen über bestimmte Gruppen im Gedächtnis. Anhänger der *Entity-Theorie* gehen davon aus, dass Eigenschaften starr sind und Verhalten eine hohe Konsistenz aufweisen. Im Gegensatz dazu sehen *Incremental-Theoretiker* Eigenschaften als dynamisch an, womit das Verhalten variiert.

Entity-Anhänger neigen eher zur Anwendung von Stereotypen, da sie auch auf Basis weniger Information rasch ein Urteil bilden.

Six und Wolfradt (2004) führen vier Aspekte von Impliziten Persönlichkeitstheorien an:

Klassifikationsaspekt	Set von Merkmalen zur Beschreibung anderer Personen
Inferenzaspekt	Informationsverarbeitungsmodell, mit dem von bestimmten Merkmalen auf andere geschlossen wird
Strukturaspect	Als Ergebnis der Schlussfolgerung ergibt sich eine Struktur
Prädiktoraspekt	Vorhersage von Verhalten auf Basis weiterer Schlussfolgerungen

Implizite Persönlichkeitstheorien erleichtern einerseits die Kategorisierung anderer Personen und andererseits den subjektiven Vergleich mit anderen:

Soziale Vergleiche mit anderen ermöglichen die Überprüfung der Validität der eigenen Verhaltensweisen oder Einstellungen. Menschen haben das Bedürfnis, das Ausmaß ihrer Fähigkeiten und die Richtigkeit ihrer Ansichten festzustellen. Zumeist erfolgt dies aber im Dienste des eigenen Selbstwerts. Ähnliche andere werden als Referenzpunkte herangezogen, um die eigenen Ansichten zu bestätigen (Duval & Silvia, 2002). Wenn es aber um Verhalten geht, besteht die Vergleichsstichprobe nicht aus ähnlichen anderen sondern aus Personen, die im Vergleich schlechter abschneiden. Dadurch wird der Selbstwert erhöht (Hogg & Vaughan, 2008).

Selbstwert zählt nach Fischer, Greitenmeyer und Frey (2006) zu den motivationalen Ursachen der Urteilsverzerrung. Fehlurteile können durch selbstwertdienliche Einschätzungen seitens des Urteilers bedingt sein. Die interne Attribuierung von Erfolg (Selbstwerterhöhung) und die externe Attribuierung (Selbstschutz) von Misserfolg werden unter dem Begriff *Self-Serving Bias* zusammengefasst (Hogg & Vaughan, 2008).

### 1.2.2.1 Selbstwerterhaltung

Die *Selbstwerterhaltungstheorie* – SEM (Self-evaluation maintainance) – von Tesser (1988) beschäftigt sich mit der Wirkung sozialer Vergleichsprozesse auf den Selbstwert. Ausschlaggebend für einer Erhöhung oder eine Senkung des Selbstwerts sind drei Größen:

- erbrachte Leistung der Vergleichsperson
- Nähe zur Vergleichsperson
- Relevanz der Leistungsdimension

Eine Bedrohung des Selbst erfolgt, wenn eine nahe stehende Person eine gute Leistung in einem persönlich wichtigen Bereich erbringt. Tesser geht in seiner Theorie davon aus, dass die Variablen immer so verändert werden, dass eine Selbstwertminderung verhindert wird. Dies kann durch verschiedene Strategien erreicht werden, wie durch Verringerung oder Leugnung der Ähnlichkeit zur Vergleichsperson, Rückzug aus der Beziehung, Veränderung der Dimension, Steigerung der eigenen Leistung oder Behinderung der Leistung des anderen (Hogg & Vaughan, 2008; Six & Wolfradt, 2006; Herkner, 2001).

Studien von Pronin, Kruger, Savitsky und Ross (2001); Atwater Ostroff, Yammarino und Fleenor (1998) beziehungsweise Malloy und Albright (1990) bestätigen den Einsatz selbstwerterhöhender Maßnahmen in Beurteilungen.

Pronin et al. (2001) gehen zusätzlich von einem *Naiven Realismus* aus:

- ‚Ich kenne andere besser, als sie mich zu kennen glauben‘
- ‚Ich kann andere genauer beschrieben als sie mich‘
- ‚Meine Selbsteinschätzung fällt akkurater aus,  
als die Beurteilung durch andere‘
- ‚Ich bewerte mich realistisch, andere beurteilen  
sich besser, als sie eigentlich sind‘

Personen sind davon überzeugt, dass sie sowohl über mehr intra- als auch interpersonales Wissen verfügen als ihre Bekannten.

Lewicki (1983) ist der Ansicht, dass Personen generell positiv von sich denken. Je besser sie sich auf einer Dimension einschätzen, desto wichtiger wird diese Dimension wahrgenommen. Für die Vergleichsprozesse werden diese Dimensionen bevorzugt herangezogen (Bierhoff, 2006; Lueger, 1992).

Das Selbstbild bzw. die Selbstschema ist wesentliche Grundlage für die Beurteilung anderer. Kleine Veränderungen im Selbstbild haben große Änderungen in der Fremdwahrnehmung zur Folge. Im Vergleich zu der Annahme über Fremdeinschätzung steht die Darstellung von Mummendy und Isermann-Gerke (1978), die beinhaltet, dass eine Person bei eigener Selbstbeurteilung die Perspektive (signifikanter) anderer einnimmt, um sich besser beurteilen zu können. Andere Personen stellen die Basis der Bewertung des Selbst dar. Die Ergebnisse entsprechen denen von Bem und McConnell (1970). Die Selbstbeschreibung erfolgt in der Position eines Fremdbeurteilers, der von beobachtbaren Hinweisreizen auf zugrunde liegende Eigenschaften schließt.

Beurteilung anderer wird immer im Hinblick auf einen bestimmten Standard durchgeführt (*Shifting Standards Model* von Biernat & Manis, 1994).

Auch die Selbstbewertung erfordert den Vergleich mit einem Standard. Wenn der Standard ähnlich bzw. unterschiedlich der eigenen Person erscheint, wird jeweils gezielt nach konsistenter Information gesucht (Mussweiler, 2003). Ähnlichkeit scheint aber die treibende Kraft bei der Suche nach einem Vergleichsobjekt zu sein.

Mit den Auswirkungen von Vergleichsprozess beschäftigen sich Mussweiler, Rüter und Epstude (2004). Ob eine positive oder negative Konsequenz eintritt, hängt von mehreren Moderatorvariablen ab:

#### **Psychologische Nähe und Kategoriezugehörigkeit**

Assimilation entsteht, wenn sich die Person und der Standard nahe stehen bzw. Mitglieder derselben Gruppe sind.

#### **Flexibilität der Position**

Assimilation der Selbstbewertung im Vergleich zu einem hohen erfolgreichen Standard kann nur stattfinden, wenn die Person annimmt, diese Position auch erreichen zu können.

Außerdem wird das Ergebnis vom **Selbstwert** und der **Zugänglichkeit von 'Selbstwissen'** bestimmt.

Das Ergebnis von Vergleichsprozessen hängt davon ab, wie sich eine Person selbst und andere wahrnimmt. Das heißt, der Fokus auf Ähnlichkeit oder Kontrast zwischen Person und ausgewähltem Standard ist entscheidend.

„*Remembering is an affair of construction*“ (Bartlett, 1932, S. 205)

Soziales Urteilen erfolgt in einem dynamischen System, das intern produzierte Änderungen über die Zeit zeigt. Bei ambivalenten Urteilen, die sowohl positiv als auch negativ sind, kann die Bewertung periodisch oder chaotisch wechseln (Vallacher, Nowak & Kaufmann, 1994).

Walther (1997, S. 25) geht davon aus, dass „neue Information ältere Wissensstrukturen (re-)konstruktiv verändert“ und eine Verzerrung der Personenurteile eintritt. Diese können entweder durch den Einfluss von Stereotypen, durch den Versuch, Konsistenz herzustellen oder durch Erwartungen entstehen. Nachträgliche Information verändert die Erinnerung an die Originalinformation. Laut Walther treten stärkere Urteilsverzerrungen bei Personen mit einer breiteren Wissensbasis auf. Experten, die über ein differenziertes Wissen verfügen, neigen zu konstruktiven Fehlern. Es wird betont, dass Gedächtnisinhalte keinesfalls statisch sind.

Die ausstehenden Urteilstendenzen Bekanntschaft und Sympathie werden im Abschnitt 2.4.1 eingehend betrachtet.

### **1.3 Urteilsgenauigkeit**

Auf Basis des Auftretens von Urteilstendenzen ist es jedoch nicht möglich, Aussagen über die Urteilsgenauigkeit zu treffen, da diese nicht unbedingt zu einer ungenaueren Beurteilung führen müssen. Wie Schwaab (2004) beschreibt, können sie zu einem realistischen Urteil beitragen, etwa wenn das Überstrahlen eines Merkmals auf andere Eigenschaften auf eine tatsächliche Interkorrelation zurückzuführen ist oder die Tendenz zur Mitte eine Homogenität der Leistungen des Beurteilten widerspiegelt.

Herkner (2001) definiert Urteilsgenauigkeit – Akkuratheit – als Ausmaß der Differenz zwischen den Schätzungen eines (Fremd-)Urteilers und der (Selbst-)Beschreibung einer Zielperson. Cronbach (1955) stellte jedoch fest, dass es verschiedene Arten von Urteilsgenauigkeit gibt. Wenn ein Beurteiler einige Personen ( $x$ ) auf mehreren Merkmalsdimensionen ( $y$ ) einschätzt, ergeben sich vier unterschiedliche Komponenten von Akkuratheit, die unterschiedlich zu interpretieren sind und die Urteilsqualität eines Beurteilers kennzeichnen (Schwaab, 2004; Herkner, 2001; Marcus & Schuler, 2001; Cronbach, 1955):



- **Elevation (Konstanter Fehler)** stellt ein Maß für die *globale Urteilsgenauigkeit* dar. Elevation beschreibt den Abstand zwischen den Urteilen eines Beurteilers und den wahren Ausprägungen, gemittelt über alle Merkmale und alle Beurteilten. Konstante Fehler sind keine Seltenheit, da zuweilen Personen zu gute oder zu schlechte Urteile fällen. Die Relation zueinander und die Unterschiede zwischen den Beurteilten werden jedoch richtig erkannt.
- **Differential Elevation (Variabilität)** kennzeichnet *beurteilenspezifische Abweichungen*. Gemittelt über alle Merkmale gibt Differential Elevation die Genauigkeit eines Urteils je Beurteiltem wieder. Der Beurteiler schätzt die Streuung der zu Beurteilenden falsch ein. Die korrekte Abbildung der Rangordnung und eine durchschnittlich richtige Einschätzung sind aber möglich.
- **Stereotype Accuracy (Stereotype Genauigkeit)** ist die *merkmalspezifische Genauigkeit*. Der Beurteiler bewertet eine Gruppe Stimuluspersonen durchschnittlich richtig, ohne aber zwischen den einzelnen Mitgliedern zu differenzieren. Innerhalb der Gruppe erkennt er jedoch, ob Merkmale unterschiedlich ausgeprägt sind. Stereotype Genauigkeit erfasst die Exaktheit der wahren Mittelwerte je Merkmalsdimension über alle Beurteilten.
- **Differential Accuracy (Differenzielle Genauigkeit)** gibt die *individuelle Merkmalsgenauigkeit* wieder, da die personenspezifische Richtigkeit eines Urteils pro Merkmal betrachtet wird. Unterschiede zwischen den Beurteilten werden richtig abgebildet, jedoch stimmen die Relationen zwischen den Stimuluspersonen nicht.

Abbildung 2 veranschaulicht die Zusammenhänge der vier Komponenten der Genauigkeit:

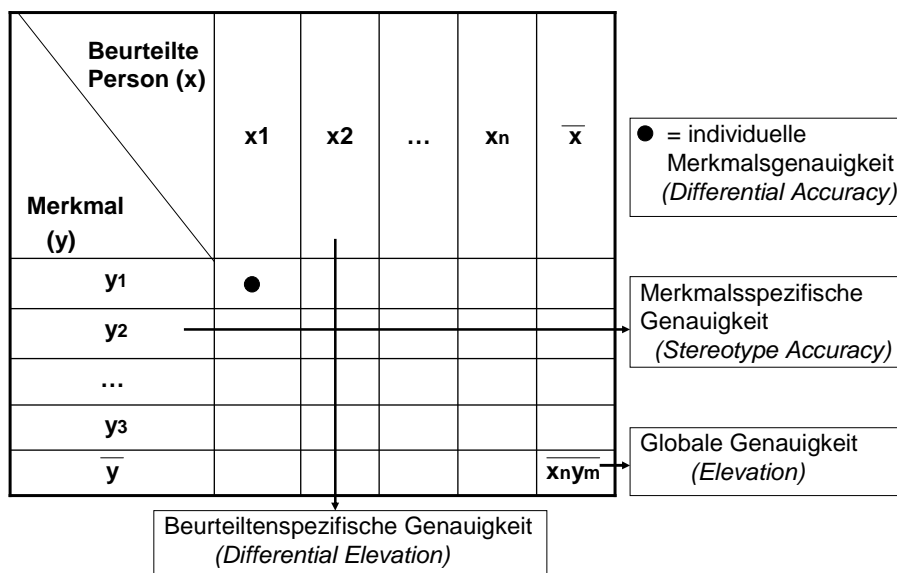


Abb. 2: Komponenten der Urteilsgenauigkeit (Schwaab, 2004, S. 93)

Nach Marcus und Schuler (2001) gibt es Kontroversen, welche der vier Komponenten die wichtigste ist. Um jedoch Fehlinterpretationen zu vermeiden, ist es erforderlich, sie auseinander zu halten.

In der Praxis ist die Anwendung einer der vier Teilaspekte kontextabhängig. Bei der Personalauswahl zum Beispiel stehen die beurteilungsspezifische Genauigkeit und die differentielle Genauigkeit im Vordergrund, um Aussagen über die Eignung treffen zu können. Personalbeurteilungen machen hingegen die Erhebung von Merkmalsdimensionen erforderlich (Schwaab, 2004).

### 1.3.1 Assumed Similarity

Die Genauigkeit des Urteils wird durch die Einschätzungsfähigkeit des Beurteilers bestimmt. Laut Cronbach (1955) beinhaltet Akkuratheit aber auch *Assumed Similarity*. Cronbach bezeichnet damit die Annahme von Personen, andere seien einem selbst ähnlich und schreiben ihnen eigene Eigenschaften zu. Somit haben das eigene Verhalten, die eigene Einstellung oder eigene Merkmale Einfluss auf die Einschätzung anderer Leute (Hoch, 1987). Akkurate interpersonelle Wahrnehmung basiert auf der Überlappung von Einschätzungsfähigkeit und vermuteter Ähnlichkeit.

Die Zuschreibung von Eigenschaften auf ähnliche andere wird auch als *Attributive* bzw. *Assimilative Projektion* bezeichnet und ist dem Konzept des Falschen Konsensus Effekts inhaltlich ähnlich (Biernat et al., 1997; Hoch, 1987).

Im Sinne Sigmund Freuds kennzeichnet *Projektion* einen Abwehrmechanismus, bei dem unliebsame Eigenschaften unbewusst auf andere projiziert werden. Folgende Resultate können angeführt werden (Holmes, 1978):

- Die Person schützt sich vor dem Bewusstsein, dieses Merkmal selbst zu besitzen.
- Die Person sieht ihre negative Eigenschaft als verbreitet und somit als weniger negativ an.
- Die Person nimmt an, dass sie sich trotz der negativen Eigenschaft nicht von den anderen unterscheidet.

Gemäß Holmes (1968) fanden sich aber keine Belege, dass unbewusste Eigenschaften projiziert werden. Es werden eher solche projiziert, bei denen die Vermutung besteht, dass ähnliche andere sie ohnehin schon zu einem gewissen Grad aufweisen. Die Kategorisierung der Projektion als Abwehrmechanismus wird im Bezug auf Urteilsprozesse nicht angewendet, sondern eher als *Generalisationsprozess* (Holmes, 1978) bewusster Eigenschaften verstanden.

Holmes (1978) unterscheidet zwei Arten von Projektion:

*Attributive Projektion* kennzeichnet die Zuschreibung eigener Eigenschaften auf ähnliche andere. Diese Art wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit von Interesse sein. Aktuelle Befunde von Srivastava, Guglielmo und Beer (2010) bestätigen die Neigung von Individuen, sich und andere in ähnlicher Art und Weise zu beschreiben. Diese bezieht sich auf merkmalspezifische Inhalte (,ich bin extravertiert, also sind es mir ähnliche andere auch').

*Komplementäre Projektion* beschreibt die Ursachenzuschreibung eigener Gefühle auf andere Personen. Zur funktionellen emotionalen Projektion liegen nur wenige Forschungsergebnisse vor. In einer Studie von Maner et al. (2005) konnte gezeigt werden, dass die Aktivierung von Gefühlszuständen bei Versuchspersonen zur Wahrnehmung funktionell relevanter sowie emotional äquivalenten Ausdrücken bei den Stimuluspersonen geführt hat.

### **1.3.2 Projektion vor dem Hintergrund der Dissonanztheorie**

Die Basis von Festingers *Theorie der kognitiven Dissonanz* (1957, zitiert nach Herkner, 2001) bilden kognitive Elemente (Gedanken, Meinungen, Eigenschaften, Verhaltensweisen), die miteinander in Beziehung stehen. Dabei werden konsonante und dissonante Relationen unterschieden:

- Konsonanz liegt vor, wenn zwei Elemente miteinander vereinbar sind
- Dissonanz besteht, wenn sich zwei Elemente widersprechen

Kognitive Dissonanz erzeugt einen unangenehmen, angespannten Zustand und führt bei Übersteigen eines gewissen Levels zu Prozessen, die Dissonanz verringern oder entfernen.

Dies gelingt entweder durch Veränderung der beteiligten kognitiven Elemente, um aus dissonanten Relationen konsonante zu machen oder durch die Aufnahme neuer kognitiver (konsonanter) Elemente. Dissonanzbedingte Änderungen stellen Rechtfertigungen eigener Standpunkte oder Verhaltensweisen dar. Laut Aronson (1997) verbindet die Theorie kognitive und motivationale Aspekte, vergleichbar mit der SEM-Theorie von Tesser.

Die Theorie ist auf viele Situationen des Alltags anwendbar vor allem bei Verhaltens- und Einstellungsänderungen, wie z.B. Bedauern nach einer getroffenen Entscheidung (Hogg & Vaughan, 2008). Nachdem die Einstellung geändert wurde, um die Dissonanz zu reduzieren, verschleiert sich die Erinnerung an die frühere Einstellung (Bem & McConnell, 1970).

Im Bereich des sozialen Vergleichs spielen die Wichtigkeiten der jeweiligen Eigenschaft bzw. die der Gruppe oder nahe stehende Personen eine bedeutende Rolle (Festinger, 1954). Damit steigt der Druck, Diskrepanz zu reduzieren.

Durch Projektion eigener, negativ bewerteter, dissonanter Merkmale auf (ähnliche und positiv bewertete) Mitglieder der eigenen Gruppe, wird die Eigenschaft als verbreiteter angesehen und als weniger negativ bewertet. Die Zuschreibung stellt eine Form der Dissonanzreduktion dar (Festinger, 1954; Bramel, 1963; Holmes, 1968, 1978).

Durch die wahrgenommene Ähnlichkeit wird die eigene Position gestärkt und der Selbstwert geschützt (Biernat et al., 1997).

### **1.3.3 Wahrgenommene Ähnlichkeit in Gruppen**

Nachfolgende Studien belegen die Annahme Cronbachs (1955), dass sich die soziale Nähe des Urteilers zum Beurteilten auf die vermutete Ähnlichkeit auswirkt. Pelham und Wachmuth (1995) demonstrierten, dass Personen die Ähnlichkeit mit Bekannten überschätzen. Deusinger (1980, S. 22) bestätigte, dass „die Annahme von Ähnlichkeit eher bei der Beurteilung sympathischer Personen oder Gruppen beobachtet wurde.“ Auch in der Studie von Hoch (1987) zeigten Peers oder Partner untereinander mehr Projektionstendenzen.

Eine weitere Annahme Festingers war, dass sich Personen bevorzugt mit solchen Leuten umgeben, die ihr selbst eingeschätztes Verhalten provozieren, mit ihrer eigenen Meinung übereinstimmen und ähnliche Fähigkeiten besitzen (Festinger, 1954).

Phänotypische Ähnlichkeit erhöht die Perspektivenübernahme und das Gefühl von Zugehörigkeit. Wahrgenommene Ähnlichkeit zwischen dem eigenen Selbst und den Anderen fördert das Gefühl von Einheit, Perspektivenübernahme und Zugehörigkeitsgefühl (Oveis, Horberg & Keltner, 2010). Jedoch erfordert eine genaue soziale Wahrnehmung eine gute Fähigkeit zur Perspektivenübernahme, vor allem dann, wenn sich Urteiler und Zielperson unähnlich sind (Hoch, 1987).

Bei Selbstbeschreibungen von Gruppenmitgliedern tritt der Vergleich zu anderen Mitglieder ein und die eigene Beurteilung ähnelt den der Gruppe zugeschriebenen Stereotypen (Biernat, Crandall, Kobryniewicz, Young & Halpin, 1998). Laut Lueger (1992) kommt es in länger bestehenden Gruppen zu einem Rückgang der Streuung interindividueller Verhaltens.

Die eigene Bewertung wird so ausgeführt, dass keine Dissonanz zur Gruppe oder ähnlich bewertete anderen entsteht (Holmes, 1968).

Jedoch zeigt sich ein kognitiver Bias in der Wahrnehmung, bedingt durch die Sozialisation, da Männer die Tendenz zeigen, andere Männer als Gegner und völlig unabhängig von einem selbst zu erleben (Cross & Madson, 1997, zitiert nach Svristava et al., 2010).

Im nächsten Teil wird ein Modell von Projektion vorgestellt, das für diese Arbeit relevant ist.

#### 1.3.4 Das Modell von Hoch (1987)

Projektion tritt nach Hoch (1987) dann auf, wenn Leute glauben, dass die Eigenschaften anderer Personen positiv mit den eigenen verbunden sind. Damit liegen sie aber oftmals falsch. Ungenaue interpersonelle Wahrnehmung entsteht, wenn Leute mehr Ähnlichkeit vermuten als tatsächlich vorhanden ist. Wenn aber real mehr Ähnlichkeit vorliegt, als vermutet, steigt die Genauigkeit der Beurteilung mit dem Ausmaß der Projektion. Wenn in solchen Fällen nicht projiziert werden würde, nimmt die Genauigkeit ab. Daher scheint *Assumed Similarity* oftmals ein Hilfsmittel zu sein, um eine Person beurteilen zu können. „Projection can have heuristic value for predicting the positions of others when own positions are probabilistically related (correlated) to those of the target“ (Hoch, 1987, S. 223). Untersuchungen zur gegenseitigen Beurteilung von Ehepartnern zeigten, dass unter Berücksichtigung der eigenen Einschätzung ein genaueres Urteil zustande kam (Davis, Hoch & Ragsdale, 1986).

Im Modell werden negative, positive oder neutrale Auswirkungen von Projektion auf die Genauigkeit des Urteils, abhängig vom Grad der tatsächlichen Übereinstimmung zwischen Urteiler und Beurteiltem, beschrieben. Hochs Modell bietet einen Ansatz zur Abschätzung des Einflusses von Projektion auf die Urteilsgenauigkeit: Die Bewertung der Zielperson hängt von der eigenen Position (O) und anderen Faktoren (Z), wie von stereotypem und ideosynkratischem Wissen ab.

$$P = B_0 + B_1O + Z$$

mit

P = Vorhersage über die Zielperson

O = eigene Position

B<sub>1</sub> = Gewichtung der eigenen Position

Z = andere Faktoren (Residuen)

$$P = b_0 + \sqrt{1 - b^2} z$$

Die Variable  $b$  beinhaltet den *Tradeoff* zwischen eigener Position und allen Faktoren, die für die Vorhersage notwendig sind.

Es stellen sich die Fragen, ob

- die wahrgenommene Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Beurteilten zu hoch oder zu niedrig für die Urteilsgenauigkeit ist.
- eine Person genauere Schätzungen geben könnte, wenn sie ihrer eigenen Selbsteinschätzung mehr bzw. weniger Gewicht beimessen würde.

Um dies herauszufinden, gilt es, die Gewichtung von  $O$  und  $Z$  durch den Beurteiler zu kalkulieren. Die optimale Gewichtung hängt von der Korrelation von  $O$  und  $Z$  mit dem Kriterium des Beurteilten ab.

$$p' = b'o + \sqrt{1-b'^2}z$$

Die Variable  $p'$  kennzeichnet den Wert der Vorhersage mit optimaler Gewichtung von eigener Meinung und anderen Faktoren.

Vorhersagegenauigkeit:

$$r(t, p') = b' r(t, o) + \sqrt{1-b'^2} r(t, z)$$

$$\frac{dr(t, p')}{db'} = r(t, o) - \frac{b'}{\sqrt{1-b'^2}} r(t, z) = r(t, z)$$

$$\frac{b'}{\sqrt{1-b'^2}} = \frac{r(t, o)}{r(t, z)}$$

Wenn  $b$  größer als  $b'$  ist, dann wurden die eigenen Eigenschaften zu sehr in die Bewertung miteinbezogen. Mehr Übereinstimmung zwischen Selbst und Fremdeinschätzung hätte erreicht werden können, wenn weniger Ähnlichkeit angenommen worden wäre.

Wenn  $b$  kleiner als  $b'$  ist, wurde die eigene Position zu wenig beachtet, wenn mehr Ähnlichkeit angenommen worden wäre, wäre auch die Akkuratheit gestiegen.

Eine weitere Möglichkeit herauszufinden, ob zu viel oder zu wenig projiziert wurde, besteht im Vergleich des Grads der angenommenen Ähnlichkeit  $r(p, o)$  mit der tatsächlichen Ähnlichkeit  $r(t, o)$ .

Zu viel projiziert wurde bei  $r(p,o) > r(t,o)$ , wenn mehr Ähnlichkeit angenommen wurde, als tatsächlich vorhanden war.

Zu wenig projiziert wurde bei  $r(p,o) < r(t,o)$ , wenn zu wenig Ähnlichkeit vermutet wurde, als tatsächlich vorhanden war.

Abbildung 3 veranschaulicht die vier Möglichkeiten, die entstehen, wenn die Beziehung zwischen vermuteter und tatsächlich vorhandener Ähnlichkeit betrachtet und der eigenen Position zu viel oder zu wenig Bedeutung beigemessen wurde.

		Ähnlichkeit	
		$r(p,o) > r(t,o)$	$r(t,o) > r(p,o)$
Gewichtung- eigene Position	$b > b'$	zu viel Übereinstimmung A	andere Information valider als eigene Position B
	$b' > b$	andere Information mehr Bedeutung beigemessen, obwohl eigene Position valider C	Beim Beurteilten wird zu viel Einzigartigkeit vermutet D

Abb. 3: Beziehung zwischen vermuteter und angenommener Ähnlichkeit und der Über- oder Unterschätzung der Selbsteinschätzung (Hoch, 1987, S. 226).

Zelle A: Mehr Akkuratheit könne erreicht werden, wenn die eigene Meinung weniger gewichtet werden würde.

Zelle B: Die Genauigkeit des Urteils würde durch eine geringere Einbeziehung der eigenen Persönlichkeit erhöht werden, da andere Informationen bessere Prädiktoren darstellen.

Zelle D: Die Akkuratheit steigt mit zunehmender Gewichtung der eigenen Verhaltensweisen oder Eigenschaften, da eine tatsächliche Ähnlichkeit mit dem Beurteilten vorliegt.

Zelle C: Obwohl die Ähnlichkeit zwischen Urteiler und Beurteiltem überschätzt wird, werden andere Informationen, die weniger valide sind als der eigene Standpunkt, herangezogen. Ein höheres Ausmaß an Projektion hätte zu einem höheren Grad an Urteilsgenauigkeit geführt.

An der Studie von Hoch nahmen 433 Studenten teil, die entweder einen Partner, einen Studienkollegen oder einen durchschnittlichen Amerikaner einschätzen sollten. Der Fragebogen beinhaltete 21 Aussagen, die die Themen persönliche Finanzen, Politik, Soziales und Ernährung betrafen. Das Antwortformat, einer 7-Punkte Skala, reichte von 'trifft überhaupt nicht zu' bis 'trifft voll zu'.

Mittels Pearson-Korrelation wurde der Grad der Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung berechnet (vermutete Ähnlichkeit) und die Übereinstimmung zwischen der Fremdeinschätzung des Urteilers und der Selbsteinschätzung des Beurteilten.

Über alle Teilnehmer ergab sich eine durchschnittliche vermutete Ähnlichkeit von  $r = 0,33$  von eigenem Standpunkt und abgegebenem Urteil.

Es zeigte sich ein starker Falscher Konsensus Effekt. Bei der Fremdbeschreibung durch Studienkollegen und Partnern konnten mehr Projektionstendenzen ( $r = 0,52$  bzw.  $r = 0,47$ ) festgestellt werden und gleichzeitig eine höhere Urteilsgenauigkeit ( $r = 0,53$  bzw.  $r = 0,51$ ) als bei den Angaben über den durchschnittlichen Amerikaner (Projektion:  $r = 0,26$  / Genauigkeit:  $r = 0,08$ ). Laut Hoch erfordern genaue Urteile die Wahrnehmung und Einbeziehung der Ähnlichkeit, die tatsächlich vorliegt. Die Mehrheit der Teilnehmer hätte die Genauigkeit ihrer Urteile erhöhen können, wenn sie mehr projiziert hätten.

Ob Projektion einen positiven oder negativen Einfluss auf die Akkuratheit hat, hängt von zwei Faktoren ab:

- tatsächliche Ähnlichkeit zwischen Beurteiler und Beurteiltem
- prädiktiver Wert der vorhandenen Informationen über den Beurteilten

In Bezug auf sympathisch eingeschätzte Beurteilte nimmt Hoch an, dass die Urteiler ihnen ähnlicher sind und mehr Wissen über diese Personen besitzen. Damit könnte auch die hohe Urteilsgenauigkeit von befreundeten Personen erklärt werden.

Ob die Faktoren Einschätzungsfähigkeit und Projektion separat berechenbar sind, ist Thema des nächsten Abschnitts.

### **1.3.5 Die Studie von Schedler (1979)**

Ausgangsbasis der vorliegenden Arbeit stellt die Studie von Schedler (1979) dar.

Als Ziel der Untersuchung galt es, Urteilsverhalten zu erklären. Entsprechend der Ansichten des Autors, sind Personen in der Lage, akkurate Urteile abzugeben. Jedoch war zum damaligen Zeitpunkt nicht klar, wodurch diese Fähigkeit bedingt ist, ferner ob und in welchem Ausmaß Merkmalsverwertung dabei eine Rolle spielt. Andererseits unterscheiden sich Personen in der Häufigkeit, mit der sie Ähnlichkeit vermuten. Jedoch ist der statistische Kennwert einer Komponente durch die andere konfundiert.

Inwieweit ist nun das Urteilsverhalten durch Merkmale des Beurteilers und des Beurteilten erklärbar?



Die Überprüfung setzt voraus, dass die Fähigkeit, exakt zu urteilen, wie auch die Neigung, Ähnlichkeit zu vermuten, unabhängig voneinander gemessen werden können. Zusätzlich wird die beurteilte Eigenschaft mitberücksichtigt. Von besonderem Interesse war in der Untersuchung das Zusammenwirken von Projektion und Einfühlung.

Schedler gab 40 Krankenschwestern in Ausbildung eine gekürzte Version des Gießen-Test (24 Items) zur Selbstbeschreibung vor. Danach musste jede Teilnehmerin zehn anwesende Kolleginnen mittels dieses Fragebogens einschätzen. Das semantische Differential wurde dabei durch eine Ja/Nein-Antwortmöglichkeit ersetzt.

Die Reihenfolge der Vorgabe in der aktuellen Erhebung entspricht der von Schedler und wird im Abschnitt 3.4 in Tabelle 9 veranschaulicht.

Da nach Schedlers Ansicht, die Tendenz Ähnlichkeit zu vermuten, gemeinsam mit exakter Beurteilung auftritt, gestaltete sich deren Trennung schwierig. Ein Beurteiler, der zwar in der Lage ist, genaue Urteile abzugeben, weist jedoch, abhängig von der Ähnlichkeit zur Zielperson, projektionsähnliche Tendenzen auf. Einfühlung und Projektion wurden daher simultan analysiert. Der Autor stellte Verfahren vor, die geeignet sind, den Einfluss beider Komponenten auf das Urteil unabhängig voneinander zu messen.

Die Ergebnisse deuteten darauf hin, dass erstens Einschätzungsfähigkeit zu vernachlässigen ist, wenn a) der Teilnehmer selten exakte Urteile abgibt oder b) der Teilnehmer selten exakt eingeschätzt wird. Zweitens ist Projektion zu vernachlässigen, wenn a) eine Person selten Ähnlichkeit vermutet oder b) eine Person selten als ähnlich empfunden wird. Drittens ist die Tendenz Ähnlichkeit zu vermuten, unabhängig davon wie oft von oder bei einem Teilnehmer richtig beurteilt wird. Viertens hängt exaktes Urteilen nicht davon ab, wie oft von oder bei einem Teilnehmer Ähnlichkeit vermutet wird.

Der Hauptbefund der Studie ist, dass Projektion und Einfühlung unabhängig voneinander gemessen werden können. „Eine Interpretation des Zusammenwirkens dieser beiden Komponenten ist aber nicht möglich, denn vieles deutet darauf hin, daß jede einzelne davon abhängt, wer beurteilt wird und wer beurteilt“ (Schedler, 1979, S. 166). Der Verzicht auf die Schätzung personenspezifischer Einflüsse führte zu stichprobenabhängigen Schätzungen.

Der Autor schlug vor, bei weiteren Untersuchungen eine Vielzahl von Annahmen, angelehnt an Implizite Persönlichkeitstheorien, zu berücksichtigen.

Die vorliegende Arbeit wird dieser Anforderung insofern gerecht, da verschiedenste Erkenntnisse aus diesem Bereich beachtet werden.

Im nachfolgenden Kapitel wird auf die Validität von Persönlichkeitseinschätzungen eingegangen; weiters werden Modelle und Studien aus diesem Bereich präsentiert.

## **2 Validität der Persönlichkeitseinschätzungen**

Personenbeurteilung erscheint nur dann sinnvoll, wenn ein gewisses Maß an Gültigkeit, also näherungsweise zutreffende oder akkurate Beschreibungen (*Validität*), besteht. Stabile Verhaltensdispositionen stellen die Voraussetzung für die Untersuchung der Validität dar, die in der Psychologie als gesichert gelten (Spinath, 2000).

### **2.1 Konsensus, Selbst-Andere Übereinstimmung und Akkuratheit**

Funder und West (1993) unterscheiden drei Formen der Übereinstimmung bei Persönlichkeitseinschätzungen:

*Konsensus* bezeichnet den Grad an Übereinstimmung zwischen zwei oder mehr Beurteilern, die ein und dieselbe Person bewerten.

Das Konzept der *Selbst-Andere Übereinstimmung*<sup>1</sup> gibt Auskunft über das Ausmaß der Übereinstimmung der Selbstbeschreibung einer Person mit den von den Urteilern abgegebenen Einschätzungen.

Der Begriff der *Akkuratheit* bezieht sich auf das Ausmaß der Persönlichkeitseinschätzung real existierender Merkmale der zu beurteilenden Person.

Konsensus, Selbst-Andere Übereinstimmung und Akkuratheit können zwar überlappen, jedoch betonen Funder und West, dass eine konzeptuelle Trennung erforderlich ist. Insofern haben weder Konsensus noch SAÜ Akkuratheit zur Folge. Akkuratheit wird aus verschiedenen Datenquellen erschlossen wie z.B. Verhaltensbeobachtungen, Selbstbeschreibungen und Bekannteneinschätzungen.

---

<sup>1</sup> Der Ausdruck ‚Selbst-Andere Übereinstimmung‘ wird im Folgenden als SAÜ angeschrieben und bezieht sich auf die Einschätzung durch Bekannte oder Freunde. Die ‚Selbst-Fremd Übereinstimmung‘ (SFÜ) kennzeichnet in der Fachliteratur die von Fremden getätigte Beschreibung einer Zielperson.

## 2.2 Die Entwicklung des Forschungsinteresses

Vor der Entwicklung objektiver Persönlichkeitstests galten Selbstbeurteilungen als Mittel der Wahl zur Erfassung von Persönlichkeitsdimensionen. Fremdeinschätzungen dienten als einzige Möglichkeit die Selbstbeschreibungen zu validieren (Schahn & Amelang, 1992), da die Erhebung zusätzlicher Daten (z.B. Verhaltensbeobachtungen) mit einem zu hohen Aufwand verbunden gewesen wäre. Entsprechend der Darstellung von Woodruffe (1985) korrelieren Selbst- und Fremdeinschätzungen zu  $r = 0,5$  bis  $0,6$ .

Höhere Korrelationen sind aus verschiedenen Gründen nicht zu erwarten:

Wie an früherer Stelle bereits erwähnt, zeigen sich bei Selbstbeurteilungen *selbstwerterhöhende* (Pronin et al., 2001; Atwater et al., 1998; Tesser, 1988), oder wie Schahn und Amelang (1992) anführen, *selbstkritische* Tendenzen.

Bei der Einschätzung des Selbst verfügt die jeweilige Person im Gegensatz zu Fremdbeurteilern über ein Mehr an Information, bestehend aus Gedanken, Motiven, Gefühlen und früheren Erfahrungen (Siebert, 2006; Andersen, Glassman & Gold, 1998).

Als weitere validitätsmoderierende Variablen wurden der Grad der Bekanntschaft (Blackman & Funder, 1998; Paulhus & Bruce, 1992), die Beobachtbarkeit der Eigenschaft (Funder & Dobroth, 1987), die Konsistenz von Verhalten (Biesanz, West & Graziono, 1998; Colvin, 1992), die Relevanz der Merkmalsdimension (Biesanz et al., 1998) bzw. die persönliche Wichtigkeit der einzuschätzenden Person (Andersen et al., 1998) ausgemacht.

Zahlreiche andere Faktoren wie Alter, Geschlecht, Stimmung, Kontext oder die Wahl der Vergleichsperson, können die Selbstbeurteilung zusätzlich beeinflussen (Atwater et al., 1998).

Die Akkuratheitsforschung rückte nach Spinath (2000) schon früh ins Licht des Forschungsinteresses. Fragen nach der Validität der (Fremd-)Beurteilung einer Person und der Wirkung von Einflussgrößen auf die Validität traten auf.

In den 20er Jahren des 20. Jahrhunderts galten Bekanntenbeurteilungen als Kriterium für Erfassung von Persönlichkeit. Einschätzungen auf Basis körperlicher Merkmale stellten sich als genauso wenig valide heraus wie der Einsatz von Fotos.

Erst Videoaufzeichnungen von Sequenzen expressiver Handlungen brachten den gewünschten Erfolg (als aktueller Beleg für steigende Urteilsgenauigkeit bei ausdrucksstarkem Verhalten dienen etwa die Ergebnisse von Bernieri et al., 1996).

Außerdem zeigte sich, dass die Genauigkeit der Einschätzungen mit den Merkmalen des Beobachters, der Zielperson und der zu beurteilenden Dimension zusammenhing.

Bis zu den 50er Jahren lag der Fokus auf der Suche nach dem 'guten Beurteiler' bzw. nach Merkmalen, die Urteilsfähigkeit positiv beeinflussen. Die Befunde deuteten darauf hin, dass gleiches Geschlecht, ähnliches Alter und einander entsprechende soziale Herkunft (von Urteiler und Zielperson) die Validität der Persönlichkeitseinschätzung erhöhen. Zusätzlich wiesen allgemeine Intelligenz, soziale Intelligenz und Motivation zumeist auf eine positive Korrelation mit der Fähigkeit zur Persönlichkeitseinschätzung hin (Taft, 1955).

Dennoch waren Befunde verschiedener Studien nicht einheitlich und variierten je nach Art des Urteils oder der einzuschätzenden Merkmale. Taft begründet dies mit der geringen Reliabilität der Maße. Jedenfalls erwies sich die Suche nach den Eigenschaften eines guten Urteilers als „wenig fruchtbar“ (Siebert, 2006, S. 53).

Die Arbeit von Cronbach (1955) zur Übereinstimmung von Persönlichkeitseinschätzungen (siehe Abschnitt 1.3) implizierte die Annahme, dass alle Studien bis zu diesem Zeitpunkt eine „Konfundierung mit Einflussgrößen aufwiesen, die zu einer Überschätzung der Übereinstimmung führen konnten“ (Spinath, 2000, S. 20). Als Folge kam die Erforschung der Validität der Persönlichkeitseinschätzungen mehr als drei Jahrzehnte zum Erliegen. Erst in den frühen 80er Jahren beschäftigten sich Studien wieder mit Persönlichkeitseinschätzungen. Im Fokus stand aber nicht mehr die Genauigkeit, sondern die Fehleranfälligkeit des Urteilens. An dieser Stelle sei auf Abschnitt 1.2.1.3 verwiesen und gleichzeitig die Erkenntnis von Funder (1987) wiederholt, dass ein *Fehler* ein falsches Urteil in einem normativen Modell kennzeichnet. Er fordert eine Vorgehensweise mit mehr ökologischer Validität. Von einem *Fehlurteil* wird nach Funder erst dann gesprochen, wenn eine unzutreffende Einschätzung in einer natürlichen Umgebung erfolgt. Spinath (2000) führt Konsensus und SAÜ als die Kriterien an, die im realen Kontext die Validität von Urteilen anzeigen.

So erhielt die Forschung von Konsensus, Selbst-Andere Übereinstimmung und Akkuratheit wieder einen Aufschwung, nicht zuletzt durch die Berechnung von Korrelationsmaßen anstelle von Differenzen zwischen Selbst- und Fremdurteilen.

## 2.3 Untersuchung der Validität von Persönlichkeitseinschätzungen

Die Modelle von Kenny (1991, 1994, 2004), Funder (1995) und Brunswik (1955) leisten einen großen Beitrag zur Untersuchung der Validität von Persönlichkeitseinschätzungen. Im Folgenden werden diese Modelle beschrieben, da sie wesentlich zum Verständnis der in dieser Arbeit angeführten Forschungen zur Validität von Persönlichkeitseinschätzungen, beitragen.

### 2.3.1 Weighted-Average Model

Kenny (1991) führt im *Weighted-Average Model* (WAM) verschiedene Einflussgrößen auf die Übereinstimmungskoeffizienten an. Es ist eine formale mathematische Spezifizierung des Effekts von sechs Variablen auf den Grad von Konsensus und Akkuratheit:

**Bekanntheit/Vertrautheit** beinhaltet die Menge an Information, die ein Beurteiler über die einzuschätzende Person besitzt bzw. die Anzahl bisher beobachteter Handlungen.

**Überlappung** kennzeichnet das Ausmaß, in dem der Beurteiler Gelegenheit hatte, die zu beurteilende Person in der gleichen Situation zu beobachten.

**Geteilte Bedeutungssysteme** beschreiben die übereinstimmende Interpretation einer Handlung durch zwei oder mehr Beobachter.

**Konsistenz des Verhaltens** steht für Stabilität des Verhaltens der Zielperson in verschiedenen Situationen.

**Zusätzliche Informationen** beziehen sich auf Einflüsse, die nicht auf dem beobachteten Verhalten beruhen.

**Kommunikation** betrifft den Austausch der Beurteiler über ihre Eindrücke der Zielperson.

Das WAM führt somit Stimulus-Effekte, Beobachter-Effekte und Interpersonelle Effekte an, die einen Einfluss auf Konsensus haben.

In der erweiterten Fassung des Modells (Kenny, 1994) wird auf die Wirkung von Stereotypen, bedingt durch die äußere Erscheinung der Zielperson, hingewiesen. Der gewonnene Eindruck basiert auf der Anzahl beobachteten Verhaltens, des äußeren Erscheinungsbildes und des beurteilerspezifischen Eindrucks.

Aus dem Modell ist abzulesen, dass die Höhe des Konsensus von Kommunikation und Überlappender Information abhängt. Zu diesem Ergebnis kommen auch Malloy, Agatstein, Yarlas und Albright (1997) und ergänzen, dass inkonsistentes Verhalten zum geringsten Konsens führt.

Im einem weiteren Modell – *PERSON* – zur interpersonellen Wahrnehmung verweist Kenny (2004) zusätzlich auf die sechs möglichen Quellen von Varianz in Urteilen von Beobachtern: **Personality** bezieht sich darauf, wie andere die Zielperson prinzipiell wahrnehmen. **Error** kennzeichnet den Teil des Urteils, der nicht mit anderen Urteilern geteilt wird. **Residual** gibt die Auswirkung individueller stereotyper Ansichten wieder. **Stereotype** wenden alle Beurteiler im gleichen Ausmaß an. **Opinion** beschreibt die Meinung des Urteilers über die Zielperson. Unter **Norm** wird die einheitliche Interpretation einer Handlung durch die Beurteiler verstanden. Das Modell ist in der Lage, den geringen Grad an Konsensus und den Effekt, dass trotz zunehmender Bekanntheit Konsensus nicht steigt, zu erklären.

Die Vorhersage von WAM als auch PERSON lautet, dass die Zunahme der Vertrautheit nicht notwendigerweise eine Erhöhung des Konsensus bewirkt, vor allem dann, wenn die Überlappung zwischen den Beurteilern hoch ist. Laut Blackman und Funder (1998) ist der Effekt von Bekanntheit auf Konsensus geringer als auf Akkuratheit. Die Autoren erklären ihre Ergebnisse anhand der Verwendung von Stereotypen, die bei einem geringen Maß an Bekanntheit zur Beurteilung eingesetzt werden. Mit zunehmender Vertrautheit geben die Urteiler genauere Einschätzungen ab (siehe dazu auch Abschnitt 1.1.2 und 2.4.1).

Andere Studien zeigten jedoch, dass Konsensus und SAÜ kovariieren (Spinath, 2000). Die höchsten Übereinstimmungen in beiden Bereichen ergeben sich in den gleichen Eigenschaftsdimensionen, wie jenen, die leicht beobachtbar sind (extravertierte Verhaltensweisen). Wie Paunonen (1989) bestätigt, erhöhen Faktoren, die Akkuratheit positiv beeinflussen, auch den Konsens. Dazu zählen Beobachtbarkeit der Eigenschaft und die Bekanntheit von Urteiler und Zielperson. Eine Studie von Biesanz, West und Millevoi (2007) belegt die positive Auswirkung längerer Bekanntheit. Es tritt eine Steigerung der Selbst-Andere Übereinstimmung, des Konsensus und der 'differential accuracy' bzw. eine Abnahme von 'stereotype accuracy' auf.

Der Zusammenhang zwischen Konsensus und SAÜ ist in bestimmten Situationen aber weniger ausgeprägt. Selbstbeschreibungen können entweder zu positiv im Sinne der SEM-Theorie oder zu negativ auf Grund einer selbstkritischen Bewertung ausfallen. Die Beurteiler schätzen eher das Gegenteil davon ein, mit dem Ergebnis einer geringen Übereinstimmung mit dem Beurteilten, aber einem hohen Konsensus.

Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse von Siebert (2006) eine positive Auswirkung von emotionaler Intelligenz auf die Übereinstimmung zwischen den Fremdbeurteilern, nicht aber auf die Akkuratheit.

### 2.3.2 Realistic-Accuracy Model

Das *Realistic-Accuracy Model (RAM)* von Funder (1995) gilt ebenfalls als ein Ansatz der Akkuratheitsforschung. Das Hauptaugenmerk liegt auf den Einflussfaktoren der Akkuratheit, da im Modell verdeutlicht wird, wie eine genaue Personenbeurteilung zustande kommt.

Das Erreichen eines zutreffenden Urteils wird als Ergebnis eines vierstufigen (multiplikativen) Prozesses gesehen.

Laut RAM kommen akkurate Urteile zustande, wenn:

... der Beurteiler relevante von irrelevanten Hinweisreizen trennen kann.

Stufe 1: Relevanz

... wenn relevante Hinweisreize verfügbar sind.

Stufe 2: Verfügbarkeit

... wenn der Beobachter diese Reize wahrnimmt und beobachtet.

Stufe 3: Wahrnehmung

... wenn die Hinweisreize korrekt verwendet werden.

Stufe 4: Nutzung

Die Stufen ergeben vier Kategorien von Einflussgrößen auf die Akkuratheit, die auch eine Strukturierung möglicher Moderatoreffekten ermöglichen: a) Beurteilerkompetenz, b) Einschätzbarkeit der Zielperson, c) Beobachtbarkeit des Merkmals und d) Quantität und Qualität der Information.

Im Bezug auf Punkt d, längere Bekanntschaft und persönlichen Relevanz der vorhandenen Information, zeigten Letzring, Wells und Funder (2006) eine positive Wirkung auf alle drei Arten der Übereinstimmung (siehe auch Abschnitt 2.4.1).

Das RAM nimmt an, dass Akkuratheit mit zunehmender Bekanntschaft zwischen Beurteiler und Zielperson ansteigt. Eine Verbindung zwischen Akkuratheit und Konsensus wird nur auf einem sehr hohen Akkuratheitsniveau bestätigt (Blackman & Funder, 1998). RAM trägt auch zum Verständnis der Prozesse in der Personenwahrnehmung bei (Spinath, 2000).

Zur Untersuchung der Validität von Persönlichkeitseinschätzungen wird auch das Linsenmodell von Brunswik (1955) herangezogen (siehe auch Abschnitt 1.1.1).

Selbsteinschätzungen gelten im Modell als Grad der tatsächlichen Persönlichkeitsausprägung der Zielperson. Die Fremdeinschätzungen beruhen auf den externalen Hinweisreizen des zugrunde liegenden Merkmals der Zielperson. Die Validität der Fremdeinschätzungen wird durch die Übereinstimmung zwischen den Fremdbeurteilungen und der Selbsteinschätzungen bestimmt.

## **2.4 Moderatorvariablen**

Zahlreiche Studien befassen sich mit Faktoren, die die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilungen beeinflussen können.

- Grad der Bekanntschaft (Blackman & Funder, 1998; Paulhus & Bruce, 1992)
- Konsistenz von Verhalten (Biesanz et al., 1998; Colvin, 1992)
- Beobachtbarkeit der Eigenschaftsausprägung (Funder & Dobroth, 1987)
- Traitrelevanz – Wichtigkeit des Merkmals für das Selbstkonzept (Biesanz et al., 1998)
- persönliche Wichtigkeit der einzuschätzenden Person (Andersen et al., 1998)

Nachfolgend wird auf die genannten Einflussgrößen eingegangen, wobei der Fokus auf Bekanntschaft und Konsistenz liegt.

### **2.4.1 Der Einfluss von Bekanntschaft**

Der Effekt der Bekanntschaft impliziert die Auswirkungen von Qualität der Beziehung, Ähnlichkeit, Sympathie und die Perspektivenübernahme des Beurteilers.

Es entspricht einer verbreiteten Ansicht, dass mit zunehmender Bekanntschaft der Grad der Genauigkeit, den anderen einzuschätzen, steigt. Befunde aus früheren Studien belegen die positive Korrelation der Bekanntschaft zwischen Beurteiler und Zielperson mit der Akkuratheit der Einschätzungen. Einige Forscher, unter anderen Paunonen (1991), beschäftigten sich auch mit der Genauigkeit der Einschätzungen auf Basis minimaler Information (wie ein Gesprächsausschnitt oder eine Videosequenz). Die Ergebnisse zeigen signifikante Zusammenhänge zwischen Selbsteinschätzung und Fremdbeurteilung. *Consensus at Zero Acquaintance* fand sich im Speziellen für die Dimension Extraversion. In der Zusammenfassung mehrerer Studien ergab sich eine durchschnittliche Übereinstimmung von  $r = 0,16$  (Paunonen, 1991).



Bekanntheit führt aber zu einem Zuwachs an (vielseitiger) Information über die Zielperson, der sich positiv auf die Selbst-Andere Übereinstimmung auswirkt. Bei Gegenüberstellung der Selbsteinschätzung und der Einschätzung durch Freunde oder Partner zeigen sich Validitäten von  $r = 0,5$  bis  $r = 0,6$  (Borkenau & Liebler, 1993). Eine Vielzahl an Studien weist darauf hin, dass der Grad der Bekanntheit zwischen Beurteiler und Zielperson positiv mit der Akkuratheit der Einschätzungen korreliert (Biesanz et al., 2007; Blackman & Funder, 1998; Colvin, 1993; Funder & Dobroth, 1987; Funder, Kolar & Blackman, 1995; Hoch, 1987; Malloy & Allbright, 1990; Paulhus & Bruce, 1992; Paunonen, 1989; Spinath, 2000).

Zusätzlich konnte auch ein höherer Konsensus festgestellt werden (Hayes & Dunning, 1997; Letzring et al., 2006 oder Watson & Clark, 1991).

Paunonen (1989) erklärt den *Acquaintanceshipeffekt* durch die vereinfachte Beurteilbarkeit von Bekannten, da deren Verhalten über die Zeit hinweg in verschiedenen Situationen beobachtet werden kann und so ein reliabler Eindruck der Persönlichkeit entsteht. Zur Beurteilung werden mit zunehmender Bekanntheit weniger Stereotype, sondern die individuellen Charakteristika einbezogen. Wiederholte Interaktion ermöglicht die Isolation stabiler Eigenschaften (Malloy & Albright, 1990).

Die zur Verfügung stehende Information unterscheidet sich hinsichtlich der Quantität (Menge) und der Qualität (Relevanz). Die Studie von Watson und Clark (1991) bestätigt den Anstieg der Selbst-Andere Übereinstimmung auch bei der Beurteilung von Gefühlslagen, wenn den Beurteilern merkmalsrelevante Information vorlag und die Beobachtbarkeit gegeben war. Hayes und Dunning (1997) gehen von einer höheren Übereinstimmung zwischen Urteiler und Zielperson aus, wenn die Eigenschaft 'klar' aus dem Verhalten abzuleiten bzw. ersichtlich war (z.B. Pünktlichkeit).

Für Funder und Dobroth (1987) ist eine Eigenschaft gut ersichtlich, wenn:

- die Verhaltensmanifestation diese eindeutig widerspiegelt.
- das Verhalten in vielen verschiedenen Situationen gezeigt werden kann.
- nur wenige Verhaltensweisen notwendig sind, um die Eigenschaft zu bestätigen.
- es scheint, einfach zu beurteilen zu sein.

„ [...] subjective visibility is predictive of the actual accuracy with which a trait can be judged” (Funder & Dobroth, 1987, S. 416). Wenn manche Eigenschaften genauer als andere eingeschätzt werden können, führt dies zu einer höheren Interrater-Übereinstimmung.

Sowohl in längsschnittlichen (Paulhus & Bruce, 1992) als auch in querschnittlichen (Blackman & Funder, 1998) Designs steigt die SAÜ mit Dauer der Bekanntschaft.

Zur Illustration werden beide Studien kurz vorgestellt.

#### **2.4.1.1 Die Studie von Paulhus und Bruce (1992)**

Diese Längsschnittstudie demonstriert den Effekt von Bekanntschaft auf die Validität von Persönlichkeitseinschätzungen.

Die – einander nicht bekannten – Teilnehmer wurden zufällig auf 16 Gruppen zu je fünf bis sieben Personen aufgeteilt. Sieben Wochen lang trafen sie sich einmal wöchentlich, um 20 Minuten über ein vorgegebenes Thema zu diskutieren. Vor dem ersten Treffen schätzten sie sich selbst anhand des NEO-FFI und der revidierten Interpersonal Adjective Scales ein. In der ersten, der vierten und der siebten Wochen beurteilten die Teilnehmer alle übrigen Gruppenmitglieder auf fünf unipolaren Skalen (Extraversion, Neurotizismus, Offenheit für Erfahrung, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit) mit je drei Items. Zusätzlich fertigten sie nach dem Treffen der siebten Woche über jedes Gruppenmitglied eine freie Beschreibung an. Die Korrelationen zwischen Selbst- und Fremdeinschätzungen waren in Woche sieben signifikant. Entsprechend der Annahme, dass die SFÜ bei beobachtbaren Eigenschaften höher ausfällt, betraf die höchste Übereinstimmung ( $r = 0,51$ ) Dominanz und die niedrigste ( $r = 0,18$ ) Neurotizismus. Die Befunde von Paulhus und Bruce belegen, dass die SFÜ mit Dauer der Bekanntschaft steigt, da die mittlere Validität der siebten Woche ( $MW = 0,3$ ) signifikant höher war als die der ersten Woche ( $MW = 0,21$ ).

Trotz des Hinweises außerhalb der arrangierten Treffen nichts gemeinsam zu unternehmen, kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Studenten nicht doch getroffen haben. Das gesamte Ausmaß der (untersuchungsbedingten) Bekanntschaft würde sich so nur auf etwas mehr als zwei Stunden belaufen. Darüber hinaus sind die Verhaltensausschnitte, die Diskussionen liefern, nicht mit der Bandbreite des Verhaltens in alltäglichen Situationen vergleichbar. Daher wird zusätzlich auf die Studie von Kurtz und Sherker (2003) verwiesen, die Studierende, zu Beginn ihres Zusammenlebens in einem Wohnheim, sich selbst mittels des NEO-FFI einschätzen ließen. Nach zwei bzw. 15 Wochen folgten die Fremdeinschätzungen. SFÜ stieg mit Dauer der Bekanntschaft von  $r = 0,27$  auf  $r = 0,43$ .

#### **2.4.1.2 Die Studie von Blackman und Funder (1998)**

Blackman und Funder (1998) haben die Auswirkungen unterschiedlicher Mengen an Information über eine Zielperson auf Akkuratheit und Konsensus mittels einer Querschnittstudie untersucht.

Auf Basis einer Videoaufzeichnung schätzten 360 Teilnehmer eine von sechs Zielpersonen mittels California-Q-Sort (100 Aussagen zur Persönlichkeit) ein. Das Video zeigte eine Interaktionssituation einer der sechs Zielpersonen mit einem Studienkollegen. Anhand der Dauer des Videos konnten drei Bekanntschaftsebenen hergestellt werden: 5–10 Minuten, 15–20 Minuten oder 25–30 Minuten. 20 Fremdeinschätzungen pro Zielperson wurden je Bekanntschaftsebene erhoben. Es fand sich leichter Anstieg der SAÜ in Abhängigkeit der Länge des Videos: Die SAÜ betrug bei 5–10 minütiger Beobachtung  $r = 0,22$ , bei 15–20 Minuten  $r = 0,23$  und bei 25–30 Minuten  $r = 0,26$

Vor allem bei Items, die sich auf gut beobachtbares Verhalten bezogen, zeigte sich ein noch deutlicherer linearer Trend. Entsprechend der Annahmen von WAM und RAM stieg auch der Konsensus der Fremdbeurteiler mit zunehmender Informationsmenge nicht an. Eine Korrelationskoeffizient von  $r = 0,25$  lag sowohl bei einer Beobachtung von 5–10 Minuten als auch bei 25–30 Minuten vor. Erst auf der dritten Bekanntschaftsstufe (25–30 Minuten) erreicht die durchschnittliche Selbst-Andere Übereinstimmung das Niveau des Konsensus. Laut Kenny (1994) sollte Akkuratheit nur unbedeutend höher als Konsensus ausfallen. Zusätzlich wurden die Zielpersonen von guten Bekannten (die durchschnittliche Dauer der Bekanntschaft lag bei 14 Monaten) beurteilt. Die Selbsteinschätzungen korrelierten zu  $r = 0,46$  mit den Fremdeinschätzungen. Der Korrelationskoeffizient des Konsensus betrug  $r = 0,40$ .

Nach Meinung der Autoren ermöglicht Bekanntschaft nicht nur eine Beobachtung der Zielperson in unterschiedlichen, sondern auch in aufschlussreichen Situationen.

Bekanntschaft bzw. Information scheint quantitativ wie qualitativ bedeutsam zu sein.

Aus den vorgestellten empirischen Arbeiten geht hervor, dass *Bekanntschaft* einen moderierenden Einfluss auf die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilungen ausübt. Welchen Effekt Sympathie bzw. Freundschaft hat, zeigen folgende Darstellungen:

Mummendy und Isermann-Gerke (1978) konnten feststellen, dass sich vertraute Personen differenzierter einschätzen können. Hayes und Dunning (1997) belegen einen positiven Einfluss von Freundschaft auf die Beurteilung. Die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung steigt einerseits durch das Wissen, wie der spezielle Freund die jeweilige Eigenschaft definiert oder andererseits durch geteilte Bedeutungssysteme (gleiche Interpretation der zu beurteilenden Merkmalsdimension). Diese Annahmen bestätigt auch ein höherer Konsensus unter Freunden.

Die Ergebnisse von Story (2003) sprechen ebenfalls für höhere interpersonelle Übereinstimmung, wenn die Eigenschaftsdefinitionen von Urteiler und Zielperson ähnlich ausfallen.

#### **2.4.1.3 Die Wirkung von Sympathie und Ähnlichkeit**

Watson, Hubbard und Wiese (2000) beschäftigten sich mit der verbreiteten Ansicht ‚gleich und gleich gesellt sich gern‘. Sie nahmen an, dass sich Freunde oder Paare entweder wirklich sehr ähnlich sind oder sich gemäß *Assumed Similarity* ähnlich einschätzen. Ihre Ergebnisse gehen allerdings mit denen von Funder (1995) und Funder, Kolar und Blackman (1995) einher, da sich die Dyaden ihrer Teilnehmern (verheiratete Paare, Personen, die sich miteinander verabreden und Freunde) nicht ähnlicher sind als Fremde. Somit werden genauere Einschätzungen erreicht, wenn nicht projiziert wird.

Jedoch hängt SAÜ nach Watson et al. (2000) von der Qualität bzw. der Intensität der Beziehung ab, da verheiratete Paare eine Übereinstimmung von  $r = 0,46$  erreichen, die von 'Dating Couples' bei  $r = 0,33$  und die von Freunden bei  $r = 0,30$  liegt. Laut den Autoren wird Assumed Similarity als Beurteilungsstrategie eingesetzt, wenn zu wenig traitrelevante Information vorliegt. Um eine hohe Übereinstimmung erzielen zu können, sei es nötig, die Zielperson im täglichen Leben zu beobachten – was ebenfalls mit den Erkenntnissen von Funder (1995) einhergeht.

Verhaltensweisen beobachten zu können, scheint wichtiger zu sein als die Zufriedenheit mit der Beziehung (Kurtz & Sherker, 2003), da Personeneinschätzungen, ungeachtet von vorhandenen Konflikten, akkurat ausfallen. Darüber hinaus scheint echte Ähnlichkeit für eine befriedigende Beziehung nicht wichtig zu sein; Leute neigen aber dazu, in guten Beziehungen Ähnlichkeit zu vermuten. Diese Urteile sagen aber mehr über den Urteiler aus als über die zu beurteilende Person.

Perspektivenübernahme führt zu einer stärkeren Überlappung eigener Charakteristika und des jeweiligen Bekannten, wie Davis, Conklin, Smith und Luce (1996) demonstrierten. Die kognitive Repräsentation der Zielperson wird an die des Beobachters angeglichen. Eigene Eigenschaften werden der Zielperson zugeschrieben, da immer von einem selbst ausgegangen wird. Perspektivenübernahme erhöht nach Davis und Kollegen die Prozentzahl der Zuschreibung eigener positiver Eigenschaften auf die Zielperson.

Sympathischen anderen werden höhere Ausprägungen bei positiven Eigenschaften zugeschrieben (z.B. Kurtz & Sherker, 2003). Befunde der Personalpsychologie zeichnen ein kongruentes Bild, da sympathisch eingeschätzte Personen besser als unsympathische beurteilt werden (Jussim, Nelson, Manis & Soffin, 1995).

Eine Zielperson, die hinsichtlich soziodemographischer Merkmale oder des Ausbildungshintergrundes dem Beurteiler tatsächlich ähnlich ist, wirkt sympathischer und wird deswegen positiver beurteilt (Byrne, 1961, zitiert nach Lueger, 1992).

Gemäß der Ausführung von Hayes und Dunning (1997) kann die Übereinstimmung auch motivational bedingt sein, da Personen versucht sein können, ihre Freunde so gut als möglich darzustellen.

Andersen et al. (1998) zeigen, dass *signifikante Andere* – Personen, die dem Urteiler nahe stehen oder wichtig in seinem Leben sind – genauer eingeschätzt werden können, da Motivation für eine kontrollierte Informationsverarbeitung vorhanden ist. Es besteht Interesse, die inneren Zustände signifikanter Anderer zu kennen. Private (internale) Aspekte von signifikanten Personen können genauer beschrieben werden.

#### **2.4.2 Der Einfluss von Konsistenz auf die Validität von Persönlichkeitseinschätzungen**

„It is the temporal stability [...] of patterns of behavior that helps determine how people come to predict how others will behave” (Biesanz et al., 1998, S. 476). Für Zielpersonen mit konsistenten Verhaltensweisen fanden die Autoren höhere Übereinstimmungen zwischen den Selbst- und Fremdeinschätzungen für die Skalen Extraversion und Gewissenhaftigkeit.

Bem und Allen (1974) erkannten, dass Konsensus höher ist, wenn die Zielperson sich selbst im Bezug auf die jeweilige Eigenschaft als konsistent einschätzt. Sie erhoben merkmalspezifische Konsistenz im Bezug auf die Variablen Freundlichkeit und Gewissenhaftigkeit. Es gibt Personen, die auf Grund ihres konsistenten Verhaltens leichter zu beurteilen sind als andere, was sich auch in einem höheren Wert der Selbst-Andere Übereinstimmung bzw. Akkuratheit niederschlägt.

Für die *Beurteilbarkeit* spielt nach Colvin (1993) psychologische Anpassung eine wichtige Rolle, die von der Korrespondenz dreier Faktoren abhängt:

- Zusammenhang zwischen öffentlichem und privatem Selbst
- Rollenkonsistenz
- Vorhersagbares Verhalten

Es stellt sich allerdings die Frage, ob eine Verhaltensvorhersage auf Basis von Persönlichkeitseigenschaften möglich ist oder, ob nicht doch das Verhalten durch Faktoren der Situation bestimmt wird. Personen unterscheiden sich hinsichtlich der Situationsspezifität ihres Verhaltens. Höhere Konsistenz bewirkt eine höhere Orientierung an den eigenen Persönlichkeitseigenschaften. Das darauf basierende Verhalten ist demnach leichter vorhersagbar.

Die Forschung beschäftigte sich mit dem Einfluss von *Self-Monitoring* (formuliert von Snyder, 1974) auf die Validität von Fremdurteilen. Für hohe Self-Monitorer ist die situationsspezifische Information relevant, da sie ihr Verhalten nach externen Hinweisreizen ausrichten bzw. sozial erwünscht handeln. Sie verhalten sich weniger konsistent und sind daher weniger gut einschätzbar. Indessen sind niedrige Self-Monitorer daran interessiert, ihre Werte zum Ausdruck zu bringen (Bierhoff, 2006). Sie verhalten sich entsprechend ihrer Dispositionen.

Jedoch fand Spinath (2000) weder bei der Fremd- noch bei der Bekanntenbeurteilung einen moderierenden Effekt von merkmalsübergreifender Konsistenz. Die Ergebnisse von Biesanz et al. (1998) offenbaren hingegen einen positiven Einfluss auf SAÜ abhängig von der zeitlichen Stabilität des Verhaltensmusters der Zielperson.

### **3 Untersuchungsplan**

Auf Grund der Vorgabe im militärischen Kontext bzw. bei Teilnehmern, die alle im selben beruflichen Umfeld tätig sind, wurden die Fragestellungen und das Untersuchungsmaterial speziell an diese Bedingungen angepasst. Die Stichproben, der im vorigen Kapitel angeführten Studien, bestanden vor allem aus Studenten oder Zimmerkollegen eines Wohnheims. Die verwendeten psychologisch-diagnostischen Verfahren waren zumeist Fragebögen, hauptsächlich das NEO-FFI. Weder das Untersuchungsmaterial noch die Darstellung der Ausprägung der Eigenschaften, sondern die generelle Einschätzung von sich und die Beurteilung der anderen sind in dieser Arbeit von zentraler Bedeutung. Es gilt, das Urteilsverhalten hinsichtlich verschiedener Aspekte zu betrachten. Aus Gründen der Vollständigkeit wurde in den ersten beiden Kapiteln eine sehr ausführliche Darstellung der Fachliteratur gewählt. Es können jedoch nicht alle abgehandelten Einflussfaktoren des Urteilsprozesses im Zuge der Auswertung behandelt werden.

#### **3.1 Forschungsfragen und Hypothesen**

Ausgehend von Annahmen der Impliziten Persönlichkeitstheorie und den Erkenntnissen der Forschung zur Validität von Persönlichkeitseinschätzungen werden folgende Fragestellungen im Zuge dieser Arbeit behandelt:

- a) Fällt die Selbst-Andere Übereinstimmung wirklich hoch aus, da sich die Teilnehmer schon vier Jahre kennen und die Auffassung von Eigenschaftsdimensionen als ähnlich eingestuft wird?
- b) Wie ähnlich sind sich die Teilnehmer überhaupt?
- c) Wirkt sich das Alter bzw. die Berufserfahrung auf die Akkuratheit aus?
- d) Können sympathische Personen genauer eingeschätzt werden?
- e) Sind einander sympathische Personen tatsächlich ähnlicher?
- f) Zeigen sich projektive Tendenzen eher bei sympathischen Personen?
- g) Steigt die Genauigkeit der Einschätzung mit der Beobachtbarkeit der Merkmale?

Im Sinne der Ergebnisse der Forschung zur Validität von Persönlichkeitseinschätzungen (etwa Paulhus & Bruce, 1992) wird angenommen, dass die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdurteilen hoch ausfällt. Die entsprechenden Hypothesen sind:

H<sub>0</sub> (1) Die Korrelation zwischen Selbst- und Fremdurteilen wird nicht von der Dauer der Bekanntschaft beeinflusst.

H<sub>1</sub> (1) Die Korrelation zwischen Selbst- und Fremdurteilen in Abhängigkeit von Bekanntschaft wird signifikant und positiv ausfallen.

Die Befunde der Fachliteratur zur tatsächlichen Ähnlichkeit von Gruppenmitgliedern sind widersprüchlich. Gemäß Watson et al. (2000) besteht zwischen den Teilnehmern von Studien zur Übereinstimmung keine allzu hohe Ähnlichkeit. Hingegen nehmen Biernat et al. (1998) an, dass Selbstbeschreibungen innerhalb einer Gruppe ähnlich ausfallen. Daher beinhalten die Hypothesen:

H<sub>0</sub> (2) Es besteht kein Zusammenhang zwischen den Selbstbeschreibungen aller Teilnehmer.

H<sub>1</sub> (2) Es besteht ein Zusammenhang zwischen den Selbstbeschreibungen aller Teilnehmer.

Entsprechend der Annahme von Atwater et al. (1998) wirkt sich Alter auf die Selbst-Andere Übereinstimmung aus. Daher ergeben sich diese Hypothesen:

H<sub>0</sub> (3) Jüngere und ältere Teilnehmer unterscheiden sich nicht im Hinblick auf die Genauigkeit ihrer Einschätzungen.

H<sub>1</sub> (3) Jüngere und ältere Teilnehmer unterscheiden sich im Hinblick auf die Genauigkeit ihrer Einschätzungen.

Sympathie moderiert den Zusammenhang zwischen Selbstbeurteilung und Einschätzung von anderen Personen dergestalt, dass die Beurteilung genauer ausfällt (Paunonen, 1989). Diesem Ergebnis folgen die Hypothesen:

H<sub>0</sub> (4) Es zeigt sich kein Unterschied in der Genauigkeit der Beurteilung, abhängig von der Sympathiebekundung.

H<sub>1</sub> (4) Es zeigt sich ein Unterschied in der Genauigkeit der Beurteilung abhängig von der Sympathiebekundung.

Einander sympathische Personen vermuten eher Ähnlichkeit (Hoch, 1989). Dementsprechend sind folgende Hypothesen zu formulieren:

H<sub>0</sub> (5) Einander sympathische und nicht sympathische Personen unterscheiden sich nicht hinsichtlich der Neigung, Ähnlichkeit zu vermuten.

H<sub>1</sub> (5) Einander sympathische und nicht sympathische Personen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Neigung, Ähnlichkeit zu vermuten.



Die Beobachtbarkeit von Eigenschaften erleichtert die Einschätzung dergestalt, dass sie genauer ausfällt (Funder & Dobroth, 1987). Die entsprechenden Hypothesen lauten:

H<sub>0</sub> (6) Die Korrelation von Selbst- und Fremdbeurteilung wird nicht von der Beobachtbarkeit beeinflusst.

H<sub>1</sub> (6) Die Korrelation zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung in Abhängigkeit von der Beobachtbarkeit ist signifikant und positiv.

## 3.2 Stichprobe

Die vorliegenden Fragestellungen erforderten eine Stichprobengröße von 40 Personen, die einander seit mindestens einem Jahr kennen. Da das Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung (in der *Forschungskurzversion*) als psychologisch diagnostisches Verfahren eingesetzt wurde, mussten die Teilnehmer älter als 20 Jahre sein und in einem gemeinsamen beruflichen Kontext stehen. Zusätzlich bestand die Anforderung, eine geschlechtshomogene Gruppe zu finden.

Um dies zu gewährleisten, wurde eine Kooperation mit dem Österreichischen Bundesheer angestrebt. Die Idee, Studierenden der Theresianischen Militärakademie Wiener Neustadt (MilAk) die Fragebögen vorzulegen, konnte nach Zustimmung des Heerespersonalamts bzw. des Heerespsychologischen Dienstes umgesetzt werden.

Prinzipiell kann sich jede Person – Universitätsreife oder einschlägige berufliche Qualifikation und Zusatzprüfung vorausgesetzt – für den Fachhochschul-Studiengang 'Militärische Führung' bewerben. Als Vorbereitung für die Offiziersanwärter dient die 'Einjährig-Freiwilligen-Ausbildung', gefolgt von einer Aufnahmeprüfung. Jährlich erhalten 90 Personen einen Studienplatz, wobei auch zivile Hörer zugelassen werden. Mit dem akademischen Titel *Bachelor of Arts in Military Leadership* bzw. dem Dienstgrad *Leutnant* wird die dreijährige Ausbildung zum Berufsoffizier abgeschlossen (Pichlkastner, 2009). Daher konnten die Bedingungen der Untersuchung – Alter und Bekanntschaft – als gegeben angesehen werden. Die Datenerhebung fand am 27. Mai 2010 an der Militärakademie statt.

### 3.2.1 Demographische Beschreibung der Stichprobe

Die Stichprobe bestand aus 40 männlichen Fähnrichen (Dienstgrad der Studierenden während der Offiziersausbildung) des vierten Jahrganges des Diplomstudienganges<sup>2</sup>. Somit wurde die Stichprobe auch der Anforderung der Geschlechtshomogenität gerecht.

---

<sup>2</sup> An der Untersuchung nahmen Studierende des alten Diplomstudienganges teil, dessen Dauer vier Jahre beträgt. Die Umstellung auf das Bachelorsystem erfolgte 2009.

Das Alter der befragten Personen lag zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 33 Jahren (vgl. Abbildung 4). Der Mittelwert lag bei 26,6 Jahren (Median: 26 Jahre) mit einer Standardabweichung von 2,9 Jahren.

Drei Personen (7,5%) waren 23 Jahre alt, 10 Personen (25%) 24 Jahre, sechs Personen (15%) 25 Jahre, fünf Personen (12,5%) 26 Jahre, 4 Personen (10%) 27 Jahre, eine Person (2,5%) 28 Jahre, zwei Personen (5%) 29 Jahre, zwei Personen (5%) 30 Jahre, vier Personen (10%) 31 Jahre, zwei Personen (5%) 32 Jahre und eine Person (2,5%) 33 Jahre alt.

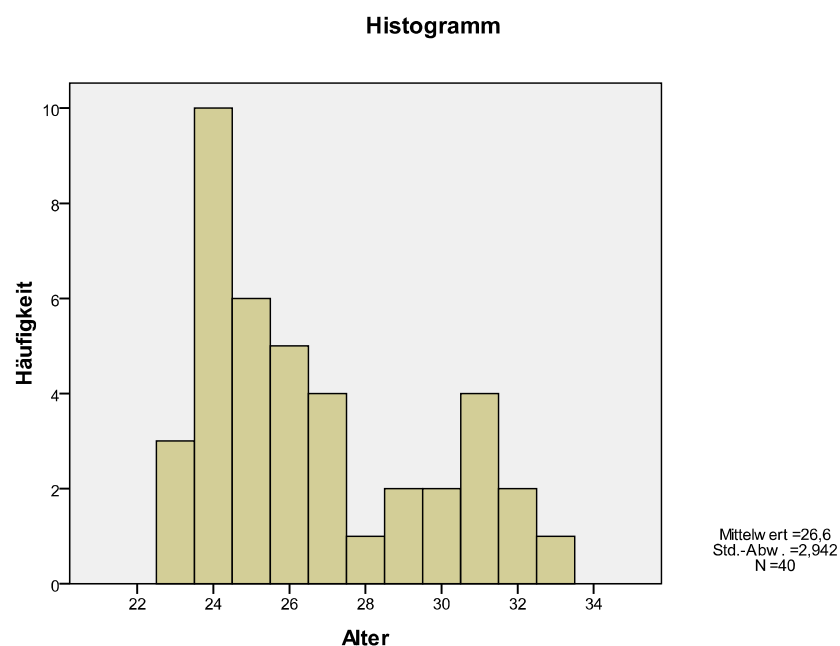


Abb. 4: Histogramm der Altersverteilung

### 3.3 Untersuchungsmaterial

Das Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung von Hossiep, Paschen und Mühlhaus (2003) kam bei der Untersuchung in abgewandelter Form zum Einsatz. Dieser Fragebogen wurde verwendet, da die Vorgabe im militärischen Kontext erfolgte und berufsbezogene Aussagen enthalten sind. Das zentrale Thema dieser Arbeit stellt der Urteilsprozess bzw. die Auswirkungen von Ähnlichkeit und Sympathie dar. Besonders als Soldat ist es wichtig, über eine gute Urteilsfähigkeit zu verfügen. Sich selbst und andere einzuschätzen, gehört zum Berufsalltag bzw. Studienalltag von Offizieren bzw. Anwärtern.

### 3.3.1 Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung (BIP)

Dieses Inventar besteht aus 210 Items und ist ein multidimensionaler a-priori Persönlichkeitsfragebogen mit sechskategoriellem Antwortformat (von ‚trifft voll zu‘ bis ‚trifft überhaupt nicht zu‘), der konzeptionell einerseits auf verschiedene psychologische Konstrukte (z.B.: Leistungsmotivation) und andererseits auf Begrifflichkeiten des beruflichen Alltags (z.B.: Teamorientierung) zurückgreift. Das BIP beinhaltet 14 faktorenanalytisch weitgehend bestätigte unipolare Skalen, die vier persönlichkeitsbezogenen Dimensionen zugeordnet werden können.

Die Dimension der *beruflichen Orientierung* umfasst die Skalen Leistungsmotivation, Gestaltungsmotivation und Führungsmotivation.

Der Bereich des *Arbeitsverhaltens* umfasst die Skalen Gewissenhaftigkeit, Flexibilität und Handlungsorientierung.

Die Skalen Sensitivität, Kontaktfähigkeit, Soziabilität, Teamorientierung und Durchsetzungsstärke sind der Dimension der *sozialen Kompetenzen* zuzuordnen.

Die Skalen Emotionale Stabilität, Belastbarkeit und Selbstbewusstsein werden unter dem Bereich der *psychischen Stabilität* zusammengefasst.

Das BIP liegt als Papier-Bleistift- sowie Computerversion vor und kann als Individual- oder Gruppentest durchgeführt werden. Die Testpersonen sollten älter als 20 Jahre sein. Da die im Fragebogen dargestellten Situationen im Erfahrungsbereich der Testperson liegen sollten, ist vorgesehen, dass jene Personen ohne Berufserfahrung zumindest Praktika in diesem Bereich absolviert haben. Die Bearbeitungszeit liegt bei etwa 45 Minuten. Eignungsdiagnostik, Berufs- und Karriereberatung sowie Training und Coaching stellen die Einsatzbereiche dieses psychologisch diagnostischen Verfahrens dar.

Da die zur Verfügung gestellte Zeit an der Militärakademie 90 Minuten betrug, wurden im Vorhinein die Anzahl der Items bzw. der Skalen reduziert. Außerdem galt es, Ermüdung und Demotivation der Teilnehmer in Grenzen zu halten. Das Antwortformat wurde von sechs auf vier Kategorien reduziert.

Nicht zuletzt erfolgte die Verkürzung des BIP zu einer Forschungskurzversion aus ökonomischen Gründen, da ansonsten die Auswertung den Rahmen der Arbeit sprengen würde.

### 3.3.2 Vorgehen beim Ausschluss von Skalen und Items

Da es bei den Items des BIP keine Trennschärfenindices gibt, wurden Skalen und Items nach Relevanz für das Studium an der Theresianischen Militärakademie ausgewählt. Der Schwerpunkt liegt dort auf der Vermittlung von Führungskompetenzen, wobei der Unterricht interdisziplinär ausgerichtet ist und Militärwissenschaft, Sozial- und Geisteswissenschaften umfasst. Prinzipiell „erweist sich Studierfähigkeit als vielschichtiges Konstrukt von Fähigkeiten, Einstellungen und Wissensinhalten“ (Krex, 2008, S. 7).

Studienerfolg im Fachhochschul-Bachelorstudiengang 'Militärische Führung' wird laut Pichlkastner (2009) anhand folgender Kompetenzen festgemacht:

*Fach- und Methodenkompetenz* schließt Organisationsfähigkeit, selbstständige Wissensaneignung, kritisch-analytisches Denken, Problemlösungsfähigkeit und systematisch-methodisches Vorgehen ein.

*Personale Kompetenz* umfasst normative-ethische Einstellung, Selbstmanagement, Loyalität, Disziplin, Eigenverantwortung.

*Sozial-kommunikative Kompetenz* beinhaltet Kommunikationsfähigkeit, Konfliktfähigkeit, Problemlösungsfähigkeit, Kooperation in Gruppen.

Entscheidungsfähigkeit, Initiative, Impulsgabe, Optimismus, Belastbarkeit und Konsequenz zählen zur *Aktivitäts- und Handlungskompetenz*. Darüber hinaus werden noch berufliche Qualifikationen, Physische Leistungsfähigkeit und Fremdsprachenkenntnisse angeführt.

Krex (2008) nennt – in Anlehnung an Anforderungsprofile für Offiziere – in einer Studienerfolgsprognose der deutschen Bundeswehr (2008) folgende Kriterien:

Zu den charakterlichen Eignungsmerkmalen werden Gewissenhaftigkeit, Führungsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen, Soziale Kompetenz, Kooperation, psychische Belastbarkeit und Verhaltensstabilität gezählt.

Sprachliches Ausdrucksverhalten, Denk- und Urteilsvermögen, Lern- und Leistungsbereitschaft, Planungs- und Organisationsverhalten und entsprechende Berufsvorstellungen werden unter geistigen Fähigkeiten zusammengefasst.

Sportliche Leistungsfähigkeit stellt ebenfalls eine zentrale Dimension dar.

Bereits 1955 hielten Roach und Wall ähnliche Eignungsanforderungen fest, um eine Militärakademie erfolgreich zu absolvieren. Sie führen Emotionale Stabilität, Führungskompetenz, Urteilsvermögen, Verantwortung und Verlässlichkeit an.

Darüber hinaus betonen die Autoren die Bedeutung der persönlichen Einstellung, vor allem hinsichtlich der Handlungsorientierung und der körperlichen Anstrengungsbereitschaft.

In dieser Untersuchung wird der Fokus auf Leistungsbereitschaft, Handlungsorientierung, Initiative, Verhalten in Gruppen, Verhaltensstabilität, Belastbarkeit und Durchsetzungsstärke gelegt. In Anlehnung an das BIP wurden sechs inhaltliche ähnliche Skalen und jeweils sechs aussagekräftige Items ausgewählt.

### **3.3.3 Die Forschungskurzversion**

Die Forschungskurzversion des Bochumer Inventars zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung beinhaltet folgende Skalen:

#### **1. Leistungsmotivation (LM)**

Generell stellt Leistungsmotivation einen ausschlaggebenden Faktor für die Bewältigung eines Studiums dar. Als notwendige Voraussetzung gilt allerdings Zielorientierung. Die Ausbildung führt die Fähnriche oft an ihre eigenen Grenzen und stellt sie vor schier unüberwindbare Hürden. Daher gilt es, das Ziel immer vor Augen zu haben und mit größtmöglicher Motivation an das Erreichen des etwaigen Vorhabens heranzugehen. Laut Hossiep et al. (2003) zeigen Personen mit hoher Ausprägung auf dieser Skala eine große Anstrengungsbereitschaft und sind motiviert, die eigenen Leistungen zu steigern.

#### **2. Handlungsorientierung (HO)**

Es gilt, Aufgaben rasch zu erfassen und auszuführen, bzw. Entscheidungen schnell in eine zielgerichtete Aktivität umzusetzen. Personen, die einen hohen Skalenwert erreichen, gelingt es, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, zügig zu handeln und ihre Ziele mit Ausdauer zu verfolgen. Zusätzlich besitzen sie „ein hohes Maß an effektiver Selbstorganisation“ (Hossiep et al., 2003, S. 44). Vor allem im militärischen Bereich kommt der Auftragserfüllung eine spezielle Bedeutung zu, da diese schnell und effizient ausgeführt werden sollten. Auch im Studienbetrieb sind viele Aufgaben zu bewältigen, die nach Priorität gereiht und zügig erledigt werden müssen.

#### **3. Soziabilität (Soz)**

Soziale Kompetenzen sind von zentraler Bedeutung für die Bewältigung eines Studiums.

Gegenseitige Unterstützung in Form von gemeinsamen Lernen, Wiederholen und Diskutieren; der Austausch von Unterlagen und Informationen und das Zurückgreifen auf die Erfahrung anderer wirken sich positiv auf den Studienfortschritt aus. Kommunikations- und Kontaktfähigkeit werden benötigt, um sich in Gruppen einbringen zu können.

Da es bei angehenden Offizieren aber weniger darum geht, als rücksichtsvoll wahrgenommen zu werden oder Harmonie im Umgang mit anderen zu zeigen, sondern darum, Kritik auszusprechen und Konflikte sachlich auszutragen, ist bei dieser Skala ein niedriger Wert zu erwarten.

#### **4. Emotionale Stabilität (ESt)**

Diese Skala spielt speziell im Hinblick auf die Problembewältigung eine Rolle. Personen mit hohen Ausprägungen in diesem Bereich nehmen Rückschläge, Misserfolge und Niederlagen gelassen hin und schaffen es, sich danach neu zu motivieren. Darüber hinaus besitzen sie die Fähigkeit, eigene emotionale Reaktionen zu kontrollieren. Das heißt, negative Gefühle führen auch auf Grund ihrer optimistischen Einstellung zu keiner Beeinträchtigung (Hossiep, 2003).

An der MilAk findet pro Semester und Jahrgang eine große Zahl an Lehrveranstaltungen statt, die viele Tests und Prüfungen beinhalten.

Dabei sollte ein negatives Ergebnis schnellst möglich überwunden werden, um bei folgenden Arbeiten nicht beeinträchtigt zu sein. Hinsichtlich persönlicher Probleme ist es für Soldaten äußerst wichtig, dass sich diese nicht auf ihr Handeln auswirken, da dies eine hohe Selbst- und Fremdgefährdung zur Folge haben kann.

#### **5. Belastbarkeit (Bel)**

Eine hohe Ausprägung dieser Skala bedeutet, gemäß Hossiep et al. (2003), in der Lage zu sein, auch über einen längeren Zeitraum diverse Anforderungen, Stress und Druck gut verkraften zu können. Personen sind bereit, sich Belastungen auszusetzen und schaffen es sogar, in arbeitsreichen Phasen ihre Leistungsfähigkeit konstant halten zu können.

Entsprechend der Ausführungen von Pichlkastner (2009) wird das Studium an der Militärakademie für Berufssoldaten um den Truppenoffizierslehrgang ergänzt, einer militärischen Ausbildung, die außerhalb des Studienbetriebs zu absolvieren ist.

Dabei gilt es, Aufgabenstellungen unter Zeitdruck zu meistern, Bestleistungen unter schwierigsten Umgebungsbedingungen zu erzielen, physische Anstrengung und psychischen Druck zu bewältigen und in gefährlichen Situationen angemessene Reaktionen zu zeigen.

## **6. Selbstbewusstsein (SB)**

Überzeugendes und selbstsicheres Auftreten, Kritikfähigkeit und hohe Selbstwirksamkeitsüberzeugung charakterisieren nach Hossiep et al. (2003) selbstbewusste Personen. Es fällt ihnen nicht schwer, vor einer Gruppe zu sprechen, Präsentationen zu halten oder die eigene Meinung durchzusetzen. Im Rahmen der Ausbildung an einer Militärakademie wird versucht, Führungskompetenzen zu vermitteln. Für den Berufsvollzug eines Offiziers ist es notwendig, souverän aufzutreten, auf die eigenen Fähigkeiten zu vertrauen und sich nicht durch Ablehnung anderer zu belasten.

Die Forschungskurzversion als Papier-Bleistift-Version wurde sowohl für eine Selbstbeschreibung (SB) in der ersten Person, als auch für eine Fremdeinschätzung (FB) in der dritten Person formuliert. Um Reihenfolgeeffekte ausschließen zu können, entstanden zwei Versionen (A und B) der Fremdbeschreibung. Der einzige Unterschied manifestiert sich in der Abfolge der Items. Die 36 Items sind in beiden Versionen inhaltlich zwar identisch, jedoch genau umgedreht gereiht, wie den Tabellen 3-8 zu entnehmen ist. Das bedeutet, das erste Item der FB A ist in der Version B das 36ste.

### **3.3.4 Itemkennwerte**

In den folgenden Tabellen sind alle Items der FKV mit den Nummern für Version A bzw. B, der Zuordnung zu den Skalen und ihrer jeweiligen Polung dargestellt.

In der Spalte Polung bezeichnet ein '+' die positive Polung eines Items, wobei die Bewertung ‚trifft vollständig zu‘ für eine maximale Ausprägung der Verhaltensdisposition steht. Ein '-' stellt die negative Polung des Items dar. Das Ankreuzen von ‚trifft vollständig zu‘ bedeutet in diesem Fall eine minimale Ausprägung der Eigenschaft. Die vierfach gestufte Skala mit den Ausprägungen: trifft vollständig zu – trifft eher zu – trifft eher nicht zu – trifft überhaupt nicht zu – wurde in derselben Reihenfolge als Zahlenwerte 3–2–1–0 verrechnet.

Zum Beispiel wird Item 8 der Version A (bzw. in Version B Nummer 29) zur Skala Handlungsorientierung gezählt. Unter Berücksichtigung der negativen Polung des Items stellen die Zahlenwerte 0 (‚trifft überhaupt nicht zu‘) und 1 (‚trifft eher nicht zu‘) hier hohe Ausprägungen der Verhaltensdisposition Handlungsorientierung dar.

*Tabelle 3: Itemkennwerte der Skala Leistungsmotivation*

<b>Leistungsmotivation (LM)</b>			
<b>Nr.- A</b>	<b>Nr.- B</b>	<b>Item</b>	<b>Polung</b>
1	36	Ich bin ausgesprochen ehrgeizig.	+
7	30	Ich stelle mich gern schwierigen Situationen, um festzustellen, wie gut ich bin.	+
13	24	Auch nach sehr guten Leistungen bemühe ich mich, noch besser zu werden.	+
19	18	Ich bin unzufrieden, wenn ich mein Leistungspotential nicht voll ausgeschöpft habe.	+
25	12	Ich bin mit mir erst dann zufrieden, wenn ich außergewöhnliche Leistungen vollbracht habe.	+
31	6	Mich reizen besonders Probleme, die schwierig zu lösen sind.	+

*Tabelle 4: Itemkennwerte der Skala Handlungsorientierung*

<b>Handlungsorientierung (HO)</b>			
<b>Nr.- A</b>	<b>Nr.- B</b>	<b>Item</b>	<b>Polung</b>
2	35	Meine Zeiteinteilung gelingt mir so, dass ich meine Aufgaben rechtzeitig erledige.	+
8	29	Die sehr gründliche Analyse einer Aufgabe lähmt meine Handlungen.	-
14	23	Auch wenn ich an einer dringenden Sache arbeite, unterbreche ich gern, um zwischendurch etwas anderes zu tun.	-
20	17	Wenn viele Aufgaben gleichzeitig bearbeitet werden müssen, fällt es mir schwer, alles effektiv zu organisieren.	-
26	11	Wenn ich etwas Unangenehmes zu erledigen habe, schiebe ich es am liebsten auf.	-
32	5	Wenn ich viele Aufgaben zu erledigen habe, weiß ich manchmal gar nicht, womit ich anfangen soll.	-



*Tabelle 5: Itemkennwerte der Skala Soziabilität*

			<b>Soziabilität (Soz)</b>		
<b>Nr.- A</b>	<b>Nr.- B</b>	<b>Item</b>		<b>Polung</b>	
3	34	Ich gehe mit anderen rücksichtsvoll um.		+	
9	28	Das Erreichen meiner Ziele ist mir wichtiger als Harmonie.		-	
15	22	Ich reagiere gereizt, wenn ich dieselbe Sache mehrmals erklären muss.		-	
21	16	Ich versuche, mich besser anzupassen, wenn mein Verhalten nicht ankommt.		+	
27	10	Ich zeige offen, wenn ich Menschen nicht mag.		-	
33	4	Ich vermeide es, andere zu provozieren.		+	

*Tabelle 6: Itemkennwerte der Skala Emotionale Stabilität*

			<b>Emotionale Stabilität (EST)</b>		
<b>Nr.- A</b>	<b>Nr.- B</b>	<b>Item</b>		<b>Polung</b>	
4	33	Ich grübele nicht lange über persönliche Probleme nach.		+	
10	27	Auch wenn man mich unberechtigter Weise kritisiert, denke ich noch lange darüber nach.		-	
16	21	Wenn mir Fehler nachgewiesen werden, bin ich nur kurz betrübt.		+	
22	15	Wenn mich Probleme belasten, bin ich manchmal ungenießbar.		-	
28	9	Ich fühle mich manchmal ziemlich entmutigt.		-	
34	3	Vergangene Misserfolge belasten mich nicht mehr.		+	

*Tabelle 7: Itemkennwerte der Skala Belastbarkeit*

<b>Belastbarkeit (Bel)</b>			
<b>Nr.- A</b>	<b>Nr.- B</b>	<b>Item</b>	<b>Polung</b>
5	32	Ich bleibe gelassen, auch wenn vieles gleichzeitig auf mich einströmt.	+
11	26	In arbeitsintensiven Phasen führt die Beanspruchung bei mir zu körperlichen Beschwerden.	-
17	20	Ich verkrafte lang andauernde, hohe Belastungen besser als andere.	+
23	14	Ich fühle mich den Anforderungen, die an mich gestellt werden, manchmal nicht gewachsen.	-
29	8	Wenn ich sehr viel zu tun habe, wirke ich auf andere gereizt.	-
35	2	Ich möchte gern einer Tätigkeit nachgehen, bei der ich ständig unter hohem Leistungsdruck stehe.	+

*Tabelle 8: Itemkennwerte der Skala Selbstbewusstsein*

<b>Selbstbewusstsein (SB)</b>			
<b>Nr.- A</b>	<b>Nr.- B</b>	<b>Item</b>	<b>Polung</b>
6	31	Nach einer Begegnung denke ich noch einige Zeit intensiv darüber nach, wie ich gewirkt haben könnte.	-
12	25	Ich vertrete meine Meinung auch dann sehr offen, wenn das Gesprächsklima darunter leidet.	+
18	19	Vor Begegnungen mit wichtigen Personen werde ich nervös.	-
24	13	Manchmal ist mir etwas so peinlich, dass ich am liebsten im Boden versinken würde.	-
30	7	Vor bedeutenden Ereignissen (z.B. wichtigen Gesprächen oder Präsentationen) habe ich mich gut im Griff.	+
36	1	Ich stehe ungern im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit.	+

Das Alter der Teilnehmer und die Sympathiebekundungen der Urteiler gegenüber den einzelnen Zielpersonen wurden ebenfalls erhoben.

Die Sympathie wird am Ende der Fremdbeschreibungsbögen mittels einer Frage im Sinne eines Soziogramms erhoben. „Das Soziogramm ist die grafische Veranschaulichung von Beziehungen innerhalb einer Gruppe von Personen. Diese Beziehungen müssen zuvor mittels sozial-, emotions- und leistungsbezogener Fragen erhoben werden“ (Kubinger, 2009, S. 294). Das Soziogramm gibt Aufschluss über den leistungs- oder sympathiebezogenen Wahlstatus einer Person und über die Gruppenkohäsion, die mittels der gegenseitigen Wahlen ermittelt werden kann. Ein Beispiel wäre: „Ich würde gerne neben dieser Person beim Heurigen sitzen“ (K. D. Kubinger, persönliche Mitteilung, 20.04.2010).

Die Frage ‚Ist Ihnen diese Person sympathisch?‘ wäre zu direkt formuliert und könnte Unmut bei den Beteiligten auslösen, wodurch die weitere Beantwortung der Fragen negativ beeinflusst werden könnte. Entsprechend der Stichprobe wurden zwei Fragen ausgewählt und im Anschluss an das 36. Item je FB eingefügt.

- **‚Würden Sie mit dieser Person gerne gemeinsam an einem Projekt arbeiten?‘**
- **‚Würden Sie mit dieser Person gerne eine Bergtour unternehmen?‘**

### **3.4 Durchführung**

Die 40 Teilnehmer sollten zuerst sich selbst mittels des Selbstbeschreibungsbogens der FKV und anschließend zehn andere Teilnehmer anhand der Fremdbeschreibungsbögen der FKV einschätzen. Zum Zeitpunkt der Selbsteinschätzung wussten die Fähnriche jedoch nicht, dass Fremdeinschätzungen folgen werden.

Die Reihenfolge der Beurteilungen wurde von Schedler (1979) übernommen und ist in Tabelle 9 dargestellt.

Tabelle 9: Reihenfolge der Beurteilungen (Schedler, 1979, S. 108)

		<b>Beurteilte Personen</b>									
<b>Beurteiler</b>	<b>1- 5</b>	20	21	19	22	18	23	17	24	16	25
	<b>6- 10</b>	23	17	24	16	25	15	26	14	27	13
	<b>11- 15</b>	40	1	39	2	38	3	37	4	36	5
	<b>16- 20</b>	3	37	4	36	5	35	6	34	7	33
	<b>21- 25</b>	30	11	29	12	28	13	27	14	26	15
	<b>26- 30</b>	35	6	34	7	33	8	32	9	31	10
	<b>31- 35</b>	18	22	19	21	20	40	1	39	2	38
	<b>36- 40</b>	8	32	9	31	10	30	11	29	12	28

Es gibt acht Gruppen zu jeweils fünf Beurteilern, die jeweils die zehn selben Leute einschätzen. Die Beurteiler 1–5 schätzen beispielsweise die Personen 16–25 ein.

Um einen reibungslosen Ablauf der Gruppenvorgabe zu gewährleisten, übermittelten die Verantwortlichen der MilAk im Vorhinein eine Namensliste der für die Untersuchung vorgesehenen Fähnriche. Somit konnte die Zuteilung der Beurteilten zu den Ratern vorab durchgeführt werden. Es erfolgte eine zufällige Ziehung der Nummer, die jedem einzelnen Urteiler zugewiesen wurde. Daher war es möglich, schon im Vorhinein alle 440 Fragebögen zu beschriften und für jeden Teilnehmer die Selbstbeschreibung und seine Fremdbeschreibungen mit Namen zu versehen.

Innerhalb der acht Beurteilergruppen (z.B. Beurteiler 1–5) wurde die Reihenfolge der Beurteilungen abgewechselt, um sicherzustellen, dass nicht derselbe Beurteilte immer am Schluss eingeschätzt wird.

Das heißt die Rater 1–3 haben die Personen 20–25 beurteilt und Rater 4 und 5 genau umgekehrt, von 25 bis 20. Zusätzlich erhielt jeder Beurteiler abwechselnd Version A und B der Fremdbeschreibung, um Positionseffekte der Items auszuschließen.

In einem Lehrsaal der MilAk wurden die Teilnehmer mittels Namens- und Nummernkärtchen Tischen zugewiesen. Einerseits ermöglichte dies, schon vorab die Selbstbeschreibungsbögen bereitzulegen, andererseits konnten die Pakete mit den jeweils zehn Fremdbeschreibungen nach der Selbsteinschätzung zügig ausgeteilt werden.

Zu Beginn der Erhebung wurde eine kurze Instruktion gegeben:

*Ich wünsche Ihnen einen schönen Vormittag. Mein Name ist Christine Schmidinger. Ich studiere Psychologie an der Universität Wien und schreibe meine Diplomarbeit im Bereich Diagnostik. In diesem Rahmen wird diese Studie, bei der es um Einschätzungsfähigkeit geht, heute durchgeführt. Dazu werden Fragebögen vorgegeben. Sie brauchen aber keine Bedenken zu haben, Ihre Angaben werden anonym behandelt und Ihre Daten nicht weitergegeben.*

*Der Inhalt der Fragebögen bezieht sich auf Verhaltensweisen und Einstellungen im beruflichen Kontext. Darin sind Aussagen vorgegeben. Der Grad der Zustimmung bzw. Ablehnung ist auf einer Skala abstufbar. Sie sehen dies auf der ersten Seite des vorliegenden Fragebogens. Wenn Sie der Meinung sind, dass eine Aussage voll auf Sie zutrifft, kreuzen Sie bitte das äußerst linke Feld mit der Bezeichnung ‚trifft voll zu‘ an. Wenn Sie der Meinung sind, dass eine Aussage gar nicht auf sie zutrifft, kreuzen Sie ‚trifft überhaupt nicht zu‘ an. Wenn die Aussage weder voll noch überhaupt nicht auf Sie zutrifft, dann können Sie sich für die Skalenpunkte zwischen den Extremen entscheiden, die für ‚trifft eher zu‘ und ‚trifft eher nicht zu‘ stehen. Wenn Sie etwas ausbessern wollen, korrigieren Sie, indem Sie das nicht mehr gültige Feld ausmalen und das tatsächlich zutreffende ankreuzen.*

*Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Bitte überlegen Sie nicht, welche Beantwortung einen guten Eindruck vermitteln könnte. Arbeiten Sie zügig und lassen Sie keine Frage aus.*

*Bitte geben Sie auf der ersten Seite Ihr Alter an.*

*Sollten im Laufe der Bearbeitung Fragen auftreten, können Sie sich jederzeit melden.*

*Ich danke Ihnen für Ihre Mitarbeit!*

Nach der Bearbeitung der Selbsteinschätzung wurden die Fremdbeschreibungsbögen verteilt.

Als Instruktion folgte:

*Nun bitte ich Sie, Fremdeinschätzungen vorzunehmen. Sie haben zehn Fragebögen mit je einem Namen von zehn hier anwesenden Kameraden erhalten. Diese beinhalten dieselben Aussagen, wie der erste Fragebogen zur Selbstbeschreibung. Ihre Aufgabe ist es, anzugeben, wie Sie glauben, dass sich die Person selbst eingeschätzt hat. Es geht nicht darum, wie Sie diese Person beurteilen würden! Arbeiten Sie auch hier wieder zügig und lassen Sie keine Fragen aus. Falls es Fragen gibt, bitte an mich wenden.*

*Wenn Sie mit der Bearbeitung fertig sind, können Sie gehen.*

*Danke!*

Eine Übersicht zur Datenerhebung ist Tabelle 10 zu entnehmen.

Tabelle 10: Darstellung der Datenerhebung (Schedler, 1979, S. 107)

		Zielpersonen							
		40-38	37-36	35-33	32-31	30-28	27-26	25-23	22-21
		1-2	3-5	6-8	9-10	11-12	13-15	16-17	18-20
Beurteiler	31- 35	XXXXX							XXXXX
	11- 15	XXXXX	XXXXX						
	16- 20		XXXXX	XXXXX					
	26- 30			XXXXX	XXXXX				
	36- 40				XXXXX	XXXXX			
	21- 25					XXXXX	XXXXX		
	6-10						XXXXX	XXXXX	
	1- 5							XXXXX	XXXXX

## 4 Ergebnisse

Im folgenden Kapitel werden die Resultate dargestellt, die mittels der Statistiksoftware SPSS Statistics 17.0 berechnet wurden.

### 4.1 Basisinformation zu den erhobenen Variablen der FKV

Dieser Abschnitt beinhaltet die Berechnungen der Mittelwerte und Standardabweichungen der Items, die Reliabilität der Skalen sowie die Verteilung der Sympathiewerte.

#### 4.1.1 Mittelwerte und Standardabweichungen

In Tabelle 11 sind die Mittelwerte und Standardabweichungen aller Items pro Skala für die 40 Selbstbeschreibungen und 400 Fremdbeschreibungen dargestellt. Die Werte spiegeln die Angaben der Teilnehmer wider und wurden aus den nicht umgepolten Daten gewonnen. Aus diesem Grund ist zusätzlich die Polung der Items angeführt. Bei positiv gepolten Items kennzeichnet die Antwort der Teilnehmer, ‚trifft voll zu‘ (Verrechnung mit dem Zahlenwert 3) und ‚trifft eher zu‘ (Wert 2) eine hohe Ausprägung der Verhaltensdisposition. Bei negativ gepolten Items bedeutet ‚trifft eher nicht zu‘ (Zahlenwert 1) und ‚trifft überhaupt nicht zu‘ (Wert 0) hingegen eine hohe Ausprägung der Eigenschaft.

Tabelle 11: Mittelwert und Standardabweichung der Items pro Skala

Skala	Item		Selbstbeurteiler n= 40		Fremdbeurteiler n= 400	
			MW	SD	MW	SD
<b>Leistungsmotivation</b>						
	1	+	2,38	0,63	2,02	0,90
	7	+	2,25	0,74	1,74	0,87
	13	+	2,00	0,91	1,75	0,91
	19	+	1,98	0,97	1,60	0,92
	25	+	1,65	1,00	1,56	0,96
	31	+	1,85	0,86	1,63	0,93
<b>Handlungsorientierung</b>						
	2	+	2,45	0,78	1,70	0,96
	8	-	0,75	0,78	1,18	0,86
	14	-	1,67	0,92	1,59	0,90
	20	-	0,50	0,64	1,18	0,88
	26	-	1,30	0,88	1,40	0,97
	32	-	0,58	0,71	1,27	0,89

Fortsetzung *Tabelle 11*

Skala	Item	Polung	Selbstbeurteiler n= 40		Fremdbeurteiler n= 400	
			MW	SD	MW	SD
<b>Soziabilität</b>						
	3	+	2,32	0,76	1,96	0,83
	9	-	1,52	0,91	1,59	0,92
	15	-	1,60	0,96	1,61	0,91
	21	+	1,72	0,82	1,52	0,86
	27	-	1,95	0,78	1,58	0,97
	33	+	1,63	0,90	1,85	0,94
<b>Emotionale Stabilität</b>						
	4	+	1,53	0,96	1,61	0,82
	10	-	1,25	0,95	1,37	0,89
	16	+	1,78	0,90	1,75	0,85
	22	-	1,40	0,96	1,33	0,89
	28	-	0,55	0,75	1,08	0,89
	34	+	1,97	0,70	1,70	0,88
<b>Belastbarkeit</b>						
	5	+	2,25	0,71	1,89	0,88
	11	-	0,63	0,77	1,04	0,97
	17	+	2,45	0,55	1,80	0,88
	23	-	0,60	0,78	1,10	0,88
	29	-	1,32	0,92	1,30	0,90
	35	+	1,55	0,88	1,47	0,96
<b>Selbstbewusstsein</b>						
	6	-	1,60	0,71	1,89	0,84
	12	+	2,00	0,77	1,04	0,96
	18	-	1,23	0,80	1,80	1,00
	24	-	0,78	0,78	1,10	0,98
	30	+	2,57	0,92	1,30	0,86
	36	+	2,00	0,88	1,50	1,00

Die nachstehende Tabelle zeigt Mittelwert und Standardabweichung der umgepolten Daten, wobei ein hoher Wert generell für eine hohe Ausprägung der Eigenschaftsdimension steht.

*Tabelle 12: Mittelwert und Standardabweichung der umgepolten Items*

Skala	Item	Selbstbeurteiler n= 40		Fremdbeurteiler n= 400	
		MW	SD	MW	SD
<b>Leistungsmotivation</b>					
	1	2,38	0,63	2,02	0,90
	7	2,25	0,74	1,74	0,87
	13	2,00	0,91	1,75	0,91
	19	1,98	0,97	1,60	0,92
	25	1,65	1,03	1,56	0,96
	31	1,85	0,86	1,63	0,93



Fortsetzung *Tabelle 12*

Skala	Selbstbeurteiler n= 40		Fremdbeurteiler n= 400	
	<i>MW</i>	<i>SD</i>	<i>MW</i>	<i>SD</i>
<b>Handlungsorientierung</b>				
2	2,45	0,78	1,70	0,96
8	2,25	0,78	1,82	0,86
14	1,33	0,92	1,41	0,90
20	2,50	0,64	1,82	0,88
26	1,70	0,88	1,60	0,97
32	2,43	0,71	1,73	0,89
<b>Soziabilität</b>				
3	2,33	0,76	1,96	0,83
9	1,48	0,91	1,41	0,92
15	1,40	0,96	1,40	0,91
21	1,73	0,82	1,52	0,86
27	1,05	0,78	1,42	0,97
33	1,63	0,90	1,86	0,94
<b>Emotionale Stabilität</b>				
4	1,53	0,96	1,61	0,82
10	1,75	0,95	1,63	0,89
16	1,78	0,89	1,75	0,85
22	1,60	0,96	1,66	0,88
28	2,45	0,75	1,92	0,89
34	1,98	0,70	1,70	0,88
<b>Belastbarkeit</b>				
5	2,25	0,71	1,89	0,88
11	2,38	0,77	1,91	1,02
17	2,45	0,55	1,80	0,88
23	2,40	0,78	1,90	0,88
29	1,68	0,92	1,70	0,90
35	1,55	0,88	1,47	0,96
<b>Selbstbewusstsein</b>				
6	1,40	0,93	1,48	0,84
12	2,00	0,88	1,75	0,96
18	1,78	0,80	1,68	1,00
24	2,23	0,92	1,87	0,98
30	2,58	0,55	2,01	0,86
36	2,00	0,93	1,50	1,04

#### 4.1.2 Reliabilitäten

Die Skalenmittelwerte für die Selbst- und Fremdbeschreibungen sowie die Reliabilitäten (Cronbachs Alpha) der sechs Skalen wurden mittels der umgepolten Werte berechnet. Nachstehende Tabelle enthält die so ermittelten Daten:

Tabelle 13: Mittelwerte und Standardabweichungen sowie Reliabilitäten der Skalen

Variablenname	Selbstbeurteiler n= 40			Fremdbeurteiler n= 400		
	MW	SD	$\alpha$	MW	SD	$\alpha$
Leistungsmotivation	2,02	0,86	0,83	1,72	0,92	0,81
Handlungsorientierung	2,11	0,79	0,62	1,68	0,91	0,66
Soziabilität	1,60	0,85	0,57	1,6	0,91	0,50
Emotionale Stabilität	1,85	0,87	0,20	1,71	0,87	0,42
Belastbarkeit	2,12	0,77	0,65	1,78	0,92	0,62
Selbstbewusstsein	2,00	0,83	0,39	1,72	0,95	0,57

Zur Überprüfung der Reliabilität der erhobenen Variablen wurde die interne Konsistenz für die Skalenwerte berechnet.

Tabelle 13 ist zu entnehmen, dass die Skalen Leistungsmotivation, Handlungsorientierung, Soziabilität und Belastbarkeit sowohl in der Selbstbeschreibung als auch in der Fremdbeurteilung zulässig hohe Reliabilitäten aufweisen (die Reliabilitätskoeffizienten liegen zwischen 0,50 bis 0,83). Als zufrieden stellend, im Sinne einer hohen Reliabilität kann allerdings nur die Skala Leistungsmotivation bezeichnet werden. Ein Wert von  $\geq 0,5$  reicht für Gruppenvergleiche laut einigen Lehrbuchmeinungen (wie Bortz & Döring, 2006) aber aus. Einen Überblick über die Homogenität der Items geben die Tabellen 14 und 15. Sie zeigen die Reliabilitäten der einzelnen Items getrennt für Selbst- und Fremdbeschreibung.

Tabelle 14: Item-Skala-Statistiken der umcodierten Werte der Selbstbeschreibung

Selbstbeschreibung				
	Skalenmittelwert, wenn Item weggelassen	Skalenvarianz, wenn Item weggelassen	Korrigierte Item-Skala-Korrelation	Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen
Item_1	67,73	83,59	,260	,724
Item_2	67,65	79,93	,459	,713
Item_3	67,78	85,26	,080	,733
Item_4	68,58	86,35	<b>-,017</b>	,740
Item_5	67,85	79,46	,555	,710
Item_6	68,70	84,32	,105	,733
Item_7	67,85	82,34	,303	,722
Item_8	67,85	84,08	,160	,729
Item_9	68,63	83,93	,133	,731
Item_10	68,35	84,49	,089	,734
Item_11	67,73	80,67	,410	,716
Item_12	68,10	88,40	<b>-,134</b>	,745
Item_13	68,10	80,09	,373	,717
Item_14	68,78	83,72	,143	,730

Fortsetzung Tabelle 14

	Skalenmittelwert, wenn Item weggelassen	Skalenvarianz, wenn Item weggelassen	Korrigierte Item- Skala-Korrelation	Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen
Item_15	68,70	81,91	,240	,725
Item_16	68,33	86,74	<b>-,034</b>	,740
Item_17	67,65	82,39	,426	,719
Item_18	68,33	80,69	,392	,717
Item_19	68,13	83,14	,162	,730
Item_20	67,60	81,48	,439	,717
Item_21	68,38	87,78	<b>-,097</b>	,742
Item_22	68,50	78,36	,455	,711
Item_23	67,70	79,86	,468	,713
Item_24	67,88	82,32	,228	,725
Item_25	68,45	82,20	,199	,728
Item_26	68,40	80,61	,352	,718
Item_27	69,05	84,92	,099	,732
Item_28	67,65	79,82	,491	,712
Item_29	68,43	78,35	,479	,710
Item_30	67,53	83,28	,337	,722
Item_31	68,25	85,01	,076	,734
Item_32	67,68	78,58	,624	,706
Item_33	68,48	92,31	<b>-,357</b>	,758
Item_34	68,13	85,8	<b>,052</b>	,733
Item_35	68,55	81,02	,328	,719
Item_36	68,10	78,76	,443	,712

Die erste Spalte kennzeichnet den Skalenmittelwert (wobei hier die gesamte FKV gemeint ist) bei Weglassen des entsprechenden Items. Die zweite gibt die Skalenvarianz wieder, wenn das betroffene Item ausselektiert wird. Die dritte Spalte stellt die korrigierte Trennschärfe des Items dar. Items mit negativen oder zu niedrigen Trennschärfen (um 0) sollten weggelassen werden, da sie nicht der Dimension der restlichen Items entsprechen. Da der Gesamtwert der FKV bei dieser Erhebung allerdings keinerlei Bedeutung hat, wird auf eine Selektion verzichtet. Der Reliabilitätskoeffizient aller 36 Items (n= 40) beträgt 0,73. Der Wert liegt zwar unter der gewünschten Schranke von 0,8 – für Fragebögen reicht ein Alpha von 0,7 aus.

Tabelle 15: Item-Skala-Statistiken der umcodierten Werte der Fremdbeschreibung

Fremdbeschreibung				
	Skalenmittelwert, wenn Item weggelassen	Skalenvarianz, wenn Item weggelassen	Korrigierte Item- Skala-Korrelation	Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen
Item_1	59,14	121,67	,199	,784
Item_2	59,46	118,03	,362	,777
Item_3	59,20	120,07	,315	,779
Item_4	59,55	126,30	<b>-,028</b>	,791
Item_5	59,27	118,29	,388	,776
Item_6	59,68	123,38	,127	,786
Item_7	59,42	120,71	,260	,781
Item_8	59,34	116,60	,489	,772

Fortsetzung Tabelle 15

	Skalenmittelwert, wenn Item weggelassen	Skalenvarianz, wenn Item weggelassen	Korrigierte Item- Skala-Korrelation	Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen
Item_9	59,75	126,09	<b>-,024</b>	,792
Item_10	59,53	119,60	,309	,779
Item_11	59,25	115,64	,447	,773
Item_12	59,41	123,43	,099	,788
Item_13	59,41	120,34	,265	,781
Item_14	59,75	125,23	<b>,020</b>	,790
Item_15	59,76	121,99	,181	,784
Item_16	59,41	123,45	,120	,786
Item_17	59,36	117,54	,429	,774
Item_18	59,48	115,27	,477	,771
Item_19	59,56	122,07	,173	,785
Item_20	59,34	115,19	,557	,769
Item_21	59,64	128,21	<b>-,128</b>	,796
Item_22	59,50	117,06	,450	,774
Item_23	59,26	114,57	,591	,768
Item_24	59,29	118,09	,347	,777
Item_25	59,60	120,68	,231	,782
Item_26	59,56	117,49	,383	,776
Item_27	59,74	123,62	,088	,788
Item_28	59,24	116,10	,498	,772
Item_29	59,46	117,49	,418	,775
Item_30	59,15	116,35	,506	,772
Item_31	59,53	122,47	,151	,786
Item_32	59,43	115,21	,546	,770
Item_33	59,30	122,98	,124	,787
Item_34	59,46	123,96	,088	,788
Item_35	59,69	123,29	,105	,788
Item_36	59,66	120,67	,206	,784

Der Reliabilitätskoeffizient der Items der Fremdbeschreibung (n= 400) liegt bei  $\alpha = 0,79$ . Die Konsistenz der Items ist insgesamt ausreichend. Auch hier scheinen Items mit niedrigen bzw. negativen Trennschärfenindices auf, die auf Grund der Fragestellungen der vorliegenden Arbeit jedoch nicht ausgeschieden werden. Die niedrige Reliabilität der Skalen Emotionale Stabilität und Selbstbewusstsein ist auf die Entnahme der Items aus einer Gesamtskala (des BIP) zurückzuführen. Die innere Konsistenz muss – bei 50% weniger Items im Gegensatz zur originalen Version des BIP – zwangsläufig niedriger sein.

Der folgende Abschnitt enthält wesentliche Befunde zur Übereinstimmung zwischen Urteiler und Zielperson im Zusammenhang mit der vermuteten und der tatsächlichen Ähnlichkeit.

Dabei werden folgende Fragen behandelt:

- Unterscheiden sich Übereinstimmung von Selbst- und Fremdeinschätzung in Abhängigkeit von der tatsächlichen Ähnlichkeit und der vermuteten Ähnlichkeit?

- Wie wirkt sich die Sympathie auf die Übereinstimmung zwischen Selbstbeurteilung und Beurteilungen durch andere aus?
- Spielt das Alter der Beurteiler oder der Zielperson eine Rolle?

### 4.1.3 Sympathieverteilung

Um auf den moderierenden Effekt der Sympathie Bezug nehmen zu können, bietet Tabelle 16 einen Überblick über die Einschätzungen aller 10 Urteiler je zu beurteilender Person.

Der Median liegt bei der sachlichen Frage des Soziogramms (SymS) bei 8, bei der emotionalen Frage (SymE) bei 6 und insgesamt (ges) bei 13,5. Darüber hinaus ergeben sich: für die sachliche Frage nach Sympathie ein Mittelwert von 7,38 und eine Standardabweichung von 1,94. In puncto der emotionalen Frage kann über alle Beurteilte hinweg ein Mittelwert von 5,95 und eine Standardabweichung von 1,92 ausgemacht werden. Der Durchschnitt der sachlichen und emotionalen Sympathiepunkte insgesamt liegt bei 13,33 Punkten und die Standardabweichung beträgt 3,57.

Tabelle 16: Angaben zur Sympathie pro Beurteiltem

Sympathie				Sympathie			
Beurteiler	Sachlich	Emotional	Gesamt	Beurteiler	Sachlich	Emotional	Gesamt
1	4	2	6	21	6	3	9
2	7	5	12	22	8	6	14
3	10	9	19	23	10	7	17
4	8	8	16	24	9	7	16
5	7	7	14	25	5	4	9
6	6	4	10	26	7	6	13
7	6	5	11	27	6	6	12
8	9	5	14	28	10	8	18
9	8	7	15	29	7	4	11
10	7	5	12	30	8	5	13
11	7	7	14	31	8	5	13
12	6	6	12	32	8	3	11
13	9	8	17	33	6	3	9
14	9	9	18	34	9	7	16
15	10	8	18	35	8	6	14
16	9	9	18	36	8	7	15
17	3	3	6	37	2	4	6
18	8	9	17	38	10	9	19
19	6	5	11	39	5	6	11
20	6	5	11	40	10	6	16

Drei Personen (7,5%) erhielten 6 Sympathiepunkte, drei Personen (7,5%) 9 Sympathiepunkte, eine Person (2,5%) 10 Punkte, sechs Personen (15%) 11 Punkte, vier Personen (10%) 12 Punkte, drei Personen (7,5%) 13 Punkte, fünf Personen (12,5%) 14 Punkte, zwei Personen (5%) 15 Punkte, vier Personen (10%) 16 Punkte, drei Personen (7,5%) 17 Punkte, vier Personen (10 %) 18 Punkte und zwei Personen (5%) erhielten 19 von 20 möglichen Sympathiepunkten.

Abbildung 5 gibt den signifikanten, positiven Zusammenhang von  $r = 0,71$  ( $p < 0,001$ ) zwischen erhaltener Sympathie auf sachlicher und emotionaler Ebene wieder. Abbildung 6 veranschaulicht einen nicht signifikanten, schwach negativen Zusammenhang  $r = -0,01$  zwischen vergebener Sympathie und den selbst erhaltenen Sympathiepunkten.

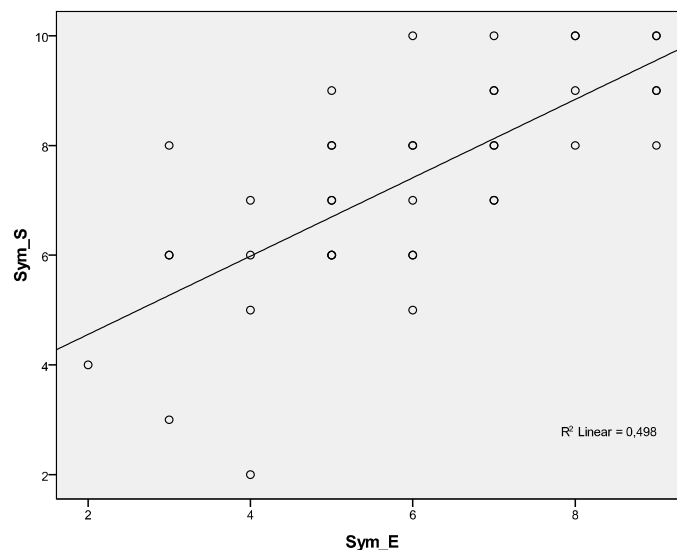


Abb. 5:  
Zusammenhang zwischen SymS und SymE

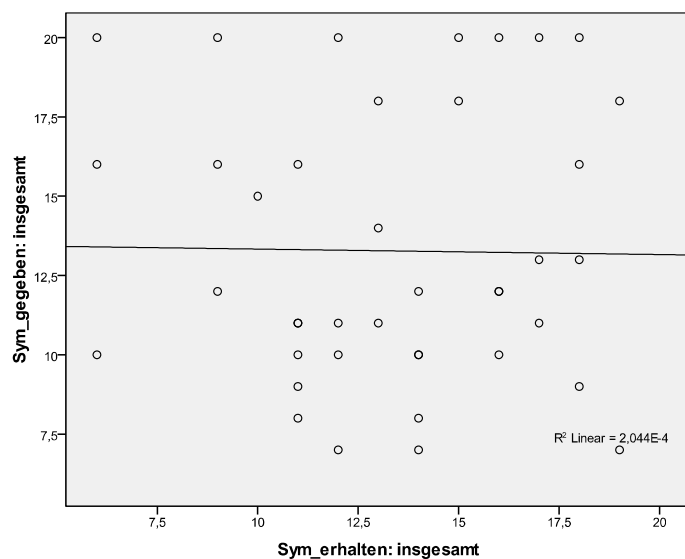


Abb. 6:  
Zusammenhang zwischen erhaltenen und verteilten Sympathiewerten

## 4.2 Mittlere tatsächliche Ähnlichkeit, Vermutete Ähnlichkeit und Übereinstimmung von Selbst- und Fremdbeurteilung

Tabelle 17 beinhaltet die durchschnittlichen Werte aller zehn Beurteiler bezüglich tatsächlicher und vermuteter Ähnlichkeit sowie Übereinstimmung zwischen der Selbsteinschätzung der Zielperson und der zehn Fremdeinschätzungen. Zusätzlich wird die Summe der Sympathieangabe je Zielperson angegeben. Tatsächliche und angenommene Ähnlichkeit sowie die SAÜ wurden anhand der Produkt-Moment-Korrelation nach Pearson operationalisiert. Die Angaben der zehn Urteiler pro Zielperson wurden im Sinne einer übersichtlichen Darstellung gemittelt. Aus diesem Grund kann für die einzelnen Zielpersonen keine Signifikanz angegeben werden. Im Anhang findet sich für die tatsächliche Ähnlichkeit, vermutete Ähnlichkeit und SAÜ je eine Matrix, die die Korrelation pro Zielperson und Beurteilten darstellt.

Das Ausmaß der vermuteten Ähnlichkeit konnte mittels der Berechnung einer Korrelation der Selbstbeschreibung des Urteilers und seiner Fremdeinschätzung der Zielperson ermittelt werden. Die tatsächliche Ähnlichkeit wurde anhand der Korrelation zwischen der Selbstbeschreibung des Urteilers und der Selbstbeschreibung der Zielperson operationalisiert. Der Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung liegt eine Korrelation zwischen der Fremdeinschätzung des Urteilers und der Selbsteinschätzung der Zielperson zugrunde.

*Tabelle 17:* Durchschnittliche tatsächliche und vermutete Ähnlichkeit sowie mittlere Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung und der Gesamtwert an Sympathie

Beurteiler	tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung	Sympathie insgesamt
<b>1</b>	<b>0,36</b>	<b>0,07</b>	<b>0,04</b>	6
<b>2</b>	0,46	0,09	0,22	12
<b>3</b>	0,33	0,25	0,20	19
<b>4</b>	0,41	0,29	0,40	16
<b>5</b>	0,52	0,18	0,17	14
<b>6</b>	0,19	0,15	0,20	10
<b>7</b>	0,37	0,16	0,08	11
<b>8</b>	0,38	0,37	0,25	14
<b>9</b>	0,37	0,30	0,31	15
<b>10</b>	<b>0,09</b>	<b>0,29</b>	<b>0,01</b>	12
<b>11</b>	0,22	0,31	0,35	14
<b>12</b>	0,42	0,20	0,18	12
<b>13</b>	0,26	0,31	0,27	17
<b>14</b>	0,21	0,37	0,24	18
<b>15</b>	0,36	0,30	0,25	18
<b>16</b>	0,44	0,30	0,22	18
<b>17</b>	<b>0,47</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,10</b>	6
<b>18</b>	0,34	0,37	0,21	17
<b>19</b>	0,47	0,05	0,06	11

Fortsetzung *Tabelle 17*

Beurteiler	tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung	Sympathie insgesamt
20	0,25	0,16	-0,10	11
21	0,33	0,01	0,01	9
22	0,31	0,06	0,06	14
23	0,50	0,35	0,35	17
24	,036	0,36	0,12	16
25	0,06	0,23	0,14	9
26	0,38	0,36	0,19	13
27	0,13	0,25	0,09	12
28	0,30	0,37	0,34	18
29	0,42	0,37	0,45	11
30	0,41	0,35	0,29	13
31	0,39	0,18	0,18	13
32	0,24	0,19	0,16	11
33	0,16	0,04	0,13	9
34	0,40	0,30	0,19	16
35	0,57	0,24	0,37	14
36	0,43	0,16	0,28	15
37	<b>0,43</b>	<b>0,00</b>	<b>0,06</b>	6
38	0,20	0,24	0,36	19
39	0,34	0,27	0,24	11
40	0,30	0,34	0,32	16

In Anlehnung an die Studie von Hoch (1987) zeigen die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit, dass bei (gegebener) tatsächlicher Ähnlichkeit zwischen Urteiler und Beurteiltem, die Vermutung von Ähnlichkeit seitens des Urteilers zu einer höheren Selbst-Andere Übereinstimmung führt. Als Beispiel dienen Beurteiler 1, 10, 17 und 37. Die Übereinstimmung der Fremdeinschätzungen zwischen den zehn Urteilern und etwa der Selbstbeschreibung von Zielperson 37 beträgt  $r = 0,06$ . Der Korrelationskoeffizient der vorliegenden Ähnlichkeit liegt bei  $r = 0,43$ , der der vermuteten Ähnlichkeit (Projektion) aber bei  $r = 0,00$ . Im Gegensatz dazu bedingt die Vermutung von Ähnlichkeit, ohne real vorhandener Ähnlichkeit, eine geringere SAÜ (siehe Beurteiler 10). Die höchste Übereinstimmung zwischen ihrer Einschätzung und der Selbstbeschreibung der Zielperson erreichen die Urteiler dann, wenn sie bei tatsächlicher vorhandener Ähnlichkeit, diese auch in ihre Beurteilung einfließen lassen. Insgesamt – über alle 400 Fremdbeschreibungen – ergibt sich folgendes Bild:

*Tabelle 18:* Mittlere Korrelation der tatsächlichen Ähnlichkeit, vermuteten Ähnlichkeit und der Übereinstimmung aller Fremdbeurteilungen

Tatsächliche Ähnlichkeit	Vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung
0,34	0,29	0,20



Die Zielpersonen sind den Urteilern tatsächlich ähnlich, wie am Korrelationskoeffizienten von  $r = 0,34$  ersichtlich ist. Jedoch neigen die Beurteiler dazu, diese zu unterschätzen, was am geringeren Wert (0,29) der vermuteten Ähnlichkeit ablesbar ist. Der statistische Zusammenhang von Selbst- und Fremdbeurteilung beträgt  $r = 0,20$ .

### 4.3 Moderierender Einfluss von Sympathie

Der zentralen Untersuchungshypothese zufolge sollte Sympathie ein Indikator für die Fähigkeit sein, andere hinsichtlich verschiedener Persönlichkeitsmerkmale richtig einzuschätzen. Somit wird ein validitätsmoderierender Effekt von Sympathie auf die Übereinstimmung von Selbst- und Fremdeinschätzungen postuliert.

Diese Annahme soll zunächst durch korrelative Berechnungen überprüft werden. Es wird untersucht, inwieweit die Fremdbeurteiler in Abhängigkeit ihrer Angaben im Soziogramm (SymS und SymE) gegenüber der Zielperson zu akkuraten Persönlichkeitsbeurteilungen in der Lage sind. In anderen Worten: Hängt eine realistische Einschätzung der Persönlichkeitsmerkmale einer anderen Person vom Ausmaß der Sympathie ab?

Bei diesem Untersuchungsschritt wird davon ausgegangen, dass die Selbsteinschätzungen valide Indikatoren für die einzelnen Eigenschaften der einzuschätzenden Person darstellen.

In Tabelle 19 sind die Korrelationen zwischen Selbsteinschätzung und Fremdeinschätzung für die Persönlichkeitsdimensionen des FKV in Abhängigkeit von den Ausprägungen der Fragen des Soziogramms dargestellt. Die Stichprobe wurde jeweils am Median der Sympathie (13,5) getrennt. Im linken Tabellenfeld sind die mittleren Korrelationen bei geringer Ausprägung der Sympathie, rechts die Übereinstimmungswerte bei höherer Ausprägung angeführt.

*Tabelle 19: Mittlere Korrelation der tatsächlichen Ähnlichkeit, vermuteten Ähnlichkeit und der Übereinstimmung getrennt am Median Sympathie*

Sym ≤ M			Sym > M		
tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung	tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung
0,32	0,17	0,13	0,36	0,28	0,26

Jeweils für die tatsächliche Ähnlichkeit, die vermutete Ähnlichkeit und die Übereinstimmung wurde ein t-Test für abhängige Stichproben berechnet, um die Mittelwerte zwischen niedrigen und hohen Sympathiewerten zu vergleichen. Davor mussten jedoch die Voraussetzungen (Intervallskalierung und Normalverteilung der Daten) untersucht werden.

Es liegen intervallskalierte Daten vor und die Normalverteilung der Differenzen wurde mittels Kolmogorov-Smirnov-Test überprüft. Die  $p$ -Werte für die tatsächliche Ähnlichkeit (0,626), für die vermutete Ähnlichkeit (0,884) und die Übereinstimmung (0,521) bei  $\alpha = 0,05$  sind nicht signifikant. Die Verteilung der Daten entspricht somit einer Normalverteilung.

Wie aus Tabelle 20 hervorgeht, unterscheidet sich die Übereinstimmung abhängig von der Sympathie signifikant. Somit werden sympathischer Personen genauer eingeschätzt als Personen, die als weniger sympathisch eingestuft werden.

Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Vergleich von vermuteter Ähnlichkeit zwischen Personen, die wenige Sympathiepunkte erreichten und jenen mit vielen Punkten. Ähnlichkeit wird eher bei sympathischen Personen als bei unsympathischen vermutet. In Bezug auf die tatsächliche Ähnlichkeit zeigt sich, dass kein signifikanter Unterschied zwischen niedrigen und höheren Sympathieträgern besteht. In anderen Worten, sympathische Teilnehmer sind sich real nicht ähnlicher als unsympathische.

Tabelle 20: Mittelwertsvergleiche getrennt am Median Sympathie

	<i>t</i>	<i>df</i>	<b>Sig. (2-seitig)</b>
Übereinst $\geq$ M- Übereinst $\leq$ M	3,64	19	,002
tatsächl.Ähnl $\geq$ M- tatsächl.Ähnl $\leq$ M	,81	19	,431
vermuteteÄhnl $\geq$ M- vermuteteÄhnl $\leq$ M	3,76	19	,001

Da jedem Selbstbeurteiler zehn Fremdbeurteiler zugeordnet werden können, kommen im nächsten Schritt alle 400 Fälle zur Auswertung. Jede Fremdbeurteilung und die dazugehörige Selbstbeurteilung fließt einzeln in die Berechnungen ein. Zu diesem Zweck wurden die Fälle nach der Anzahl der Sympathiewerte (0–3) gefiltert.

Tabelle 21: Gesamtwert, tatsächliche Ähnlichkeit, vermutete Ähnlichkeit und Übereinstimmung getrennt nach Sympathiepunkten

<b>Sym = 0</b>		
<b>tatsächliche Ähnlichkeit</b>	<b>vermutete Ähnlichkeit</b>	<b>Übereinstimmung</b>
0,32	0,08	0,09
<b>Sym = 1</b>		
<b>tatsächliche Ähnlichkeit</b>	<b>vermutete Ähnlichkeit</b>	<b>Übereinstimmung</b>
0,39	0,33	0,21
<b>Sym = 2</b>		
<b>tatsächliche Ähnlichkeit</b>	<b>vermutete Ähnlichkeit</b>	<b>Übereinstimmung</b>
0,35	0,24	0,27

Um einen Vergleich zwischen den einzelnen Angaben vornehmen zu können, wurde auch in diesem Fall ein t-Test für abhängige Stichproben angewendet, wobei zuvor die Voraussetzungen überprüft wurden. Die Daten sind intervallskaliert und können als normalverteilt bezeichnet werden; die  $p$ -Werte liegen zwischen 0,677 und 0,967 bei  $\alpha = 0,05$ .

In Tabelle 22 ist ersichtlich, dass sich die SFÜ bei Personen, die null Sympathiepunkte erhielten, signifikant von solchen unterscheidet, denen entweder ein Punkt oder zwei Punkte zugeschrieben wurde. Hingegen zeigt sich kein signifikanter Unterschied beim Vergleich der Genauigkeit der Einschätzung von Personen mit einem oder zwei Sympathiepunkten.

*Tabelle 22: Mittelwertsvergleich der SFÜ getrennt nach Sympathiepunkten*

	<b>t</b>	<b>df</b>	<b>Sig. (2-seitig)</b>
Überein_0Sym - Überein_1Sym	-3,41	82	,001
Überein_0Sym - Überein_2Sym	-4,33	91	,000
Überein_1Sym - Überein_2Sym	-0,92	82	,362

Es ergibt sich bei dieser Aufteilung kein signifikanter Unterschied der realen Ähnlichkeit zwischen den Teilnehmern. Das bedeutet, unabhängig davon ob die Zielperson dem Beurteiler mehr oder weniger sympathisch ist, sind sich die Personen real tatsächlich ähnlich:

*Tabelle 23: Mittelwertsvergleich der tatsächlichen Ähnlichkeit getrennt nach Sympathiepunkten*

	<b>t</b>	<b>df</b>	<b>Sig. (2-seitig)</b>
tatsächl.Ähnl_0Sym – tatsächl.Ähnl_1Sym	,173	82	,863
tatsächl.Ähnl_0Sym – tatsächl.Ähnl_2Sym	-,637	91	,526
tatsächl.Ähnl_1Sym – tatsächl.Ähnl_2Sym	-,693	82	,490

Personen, die keinen Sympathiepunkt erhielten, unterscheiden sich im Ausmaß der vermuteten Ähnlichkeit der Fremdeinschätzer signifikant von den Personen mit einem oder zwei Punkten. Die Teilnehmer neigen dazu, bei sympathischen Personen zu projizieren:

*Tabelle 24: Mittelwertsvergleich der vermuteten Ähnlichkeit getrennt nach Sympathiepunkten*

	<b>t</b>	<b>df</b>	<b>Sig. (2-seitig)</b>
vermuteteÄhnl_0Sym- vermuteteÄhnl_1Sym	-3,673	82	,000
vermuteteÄhnl_0Sym - vermuteteÄhnl_2Sym	-5,049	91	,000
vermuteteÄhnl_1Sym- vermuteteÄhnl_2Sym	-1,276	82	,206

#### 4.4 Moderierender Einfluss von Projektion

Inwieweit wirkt sich die Neigung, Ähnlichkeit zu vermuten, auf die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung aus? Wie aus den vorangegangenen Ausführungen zu entnehmen ist, scheinen die Teilnehmer sehr wenig zu projizieren, obwohl sie sich real ähnlich sind. Es stellt sich die Frage, ob die Annahme ‚der andere ist so wie ich‘ und eine dementsprechende Beurteilung, eine Erhöhung der SAÜ bewirkt. Zentrales Anliegen dieser Arbeit ist es, die Wirkung von Projektion festzustellen.

Die vermutete Ähnlichkeit wird am Median von 0,25 (siehe dazu auch Tabelle 17) getrennt, um so eine Übersicht über die mittlere tatsächliche und vermutete Ähnlichkeit sowie der Übereinstimmung zu ermöglichen:

*Tabelle 25: Mittlere Korrelation der tatsächlichen Ähnlichkeit, vermuteten Ähnlichkeit und der Übereinstimmung getrennt am Median der vermuteten Ähnlichkeit*

Projektion < M			Projektion ≥ M		
tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung	tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung
0,35	0,12	0,13	0,33	0,32	0,25

Der Tabelle ist zu entnehmen, dass die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung viel höher ist, wenn mehr projiziert wird. Um diese Annahme abzusichern, wurde ein t-Test für abhängige Stichproben berechnet. Zuvor erfolgte eine Überprüfung der Voraussetzungen. Eine Intervallskalierung der Daten kann angenommen werden. Die Prüfung auf Normalverteilung erfolgte mittels des Kolmogorov-Smirnov-Tests. Da die drei entsprechenden *p*-Werte (0,957; 0,560; 0,649) nicht signifikant sind, entsprechen die Daten den Voraussetzungen.

Der relevante Wert, im Hinblick auf die Auswirkung der vermuteten Ähnlichkeit, ist der letzten Spalte der Tabelle 26 zu entnehmen. Die SAÜ unterscheidet sich signifikant zwischen Personen, die mehr bzw. weniger projizierten. Der t-Test ergibt einen *p*-Wert von 0,002.

*Tabelle 26: Mittelwertsvergleiche, getrennt am Median Projektion*

	<i>t</i>	<i>df</i>	<b>Sig. (2-seitig)</b>
tatsächl.Ähnl_klM-tatsächl.Ähnl_grM	0,391	18	0,700
vermuteteÄhnl_klM-vermuteteÄhnl_grM	-10,444	18	0,000
Übereinst_klM-Übereinst_grM	-3,574	18	<b>0,002</b>

## 4.5 Moderierender Einfluss von Alter

Der nächste Untersuchungsschritt beschäftigt sich mit dem Einfluss des Alters auf die Genauigkeit der Einschätzung. Es wird angenommen, dass die Fremdeinschätzungen älterer Personen auf Grund ihrer Erfahrung höher mit den Selbsteinschätzungen der Zielpersonen korrelieren als mit der jüngerer Personen. Zusätzlich wird erhoben, ob das Alter der Zielperson ausschlaggebend ist, um eine hohe Übereinstimmung zu erreichen.

Die nachstehende Tabelle gibt die Auswirkung des Alters der *Zielperson*, getrennt am Median von 26 Jahren wieder.

Tabelle 27: Einfluss des Alters der Zielperson

Alter < M			Alter ≥ M		
tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung	tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung
0,33	0,20	0,18	0,35	0,25	0,21

Auf den ersten Blick unterscheiden sich die Koeffizienten kaum. Dies bestätigt auch ein t-Test für abhängige Stichproben, da sich die älteren von den jüngeren Zielpersonen hinsichtlich ihrer Beurteilbarkeit nicht signifikant von einander unterscheiden ( $p$ -Werte zwischen 0,250 und 0,571).

Die Voraussetzungen intervallskalierte Daten und Normalverteilung sind gegeben, da der Kolmogorov-Smirnov-Test für die tatsächliche Ähnlichkeit einen  $p$ -Wert von 0,764, für die vermutete Ähnlichkeit 0,998 und für die Übereinstimmung 0,254 bei  $\alpha = 0,05$  ergibt. Die Verteilung der Variable entspricht einer Normalverteilung.

Tabelle 26 beinhaltet die Werte der *Beurteiler* getrennt am Median. Auch in diesem Fall wirken die Werte sehr ähnlich, was aber in Folge durch den t-Test für abhängige Stichproben nicht bestätigt werden kann:

Tabelle 28: Einfluss des Alters des Beurteilers

Alter < M			Alter ≥ M		
tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung	tatsächliche Ähnlichkeit	vermutete Ähnlichkeit	Übereinstimmung
0,31	0,18	0,17	0,36	0,27	0,24

Die Voraussetzungen, intervallskalierte Daten und die Normalverteilung der Daten wurden überprüft. Der Kolmogorov-Smirnov-Test ergibt für die tatsächliche Ähnlichkeit einen  $p$ -Wert von 0,966, für die vermutete Ähnlichkeit 0,877 und die Übereinstimmung 0,744.

Diese Werte sind bei  $\alpha = 0,05$  nicht signifikant. Die Verteilung der Daten entspricht einer Normalverteilung.

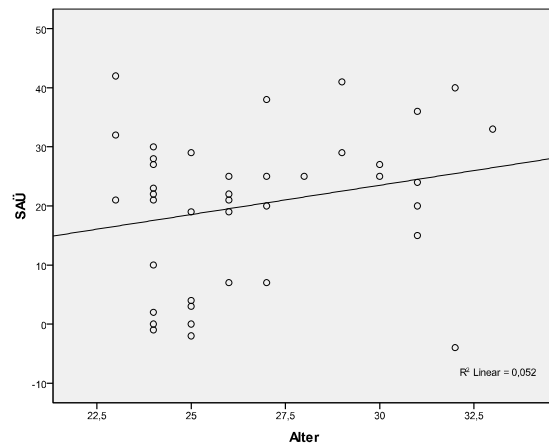
Die tatsächliche Ähnlichkeit unterscheidet sich zwischen den jüngeren und älteren Teilnehmern nicht signifikant. Jedoch zeigen die p-Werte der vermuteten Ähnlichkeit (0,032) und der Übereinstimmung (0,035) signifikante Unterschiede zwischen den jüngeren (< 26) und älteren Teilnehmern ( $\geq 26$ ).

*Tabelle 29: Vergleich der tatsächlichen und vermuteten Ähnlichkeit sowie der Übereinstimmung abhängig vom Alter der Zielperson*

	<i>t</i>	<i>df</i>	<b>Sig. (2-seitig)</b>
tatsächl.Ähnl_<M - tatsächl.Ähnl_≥M	-1,28	18	<b>,216</b>
vermuteteÄhnl_<M - vermuteteÄhnl_≥M	-2,32	18	<b>,032</b>
Übereinst_<M - Übereinst_≥M	-2,28	18	<b>,035</b>

Wenn die Angaben aller Urteiler über die Zielpersonen herangezogen werden, korrelieren Alter und SAÜ zu  $r = 0,21$  ( $p = 0,187$ ).

Unter Einbeziehung aller Angaben eröffnet sich für das Alter der Beurteilten ein positiver, jedoch nicht signifikanter Zusammenhang mit der SAÜ:  $r = 0,23$  ( $p = 0,158$ ).



*Abbildung 7: Korrelation zwischen Alter der Beurteiler und der SAÜ*

## 4.6 Regressionsanalytische Überprüfung

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass 'Alter', 'Sympathie' und 'Projektion' ausschlaggebend für die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung sind.

Welche Bedeutung Alter, Sympathie und Projektion für akkurate Urteile haben, wird zusätzlich mittels einer Regressionsanalyse überprüft, da die Teilung am Median möglicherweise homogene Subgruppen zur Folge hat (Siebert, 2006). Die Anwendung der Regressionsanalyse führt laut Bartussek (1970) zu eindeutigen Ergebnissen bei der Aufdeckung von Moderatoreffekten.

Es wird im Folgenden untersucht, ob die Moderatorvariablen 'Alter des Beurteilers', 'Sympathie der beurteilten Person' und 'vermutete Ähnlichkeit' die Vorhersage der Selbsteinschätzung auf der Basis der Fremdeinschätzung verbessert. Die Regressionsanalyse wurde mittels der schrittweisen Methode berechnet.

Wie Tabelle 30 zeigt, ist der Zusammenhang zwischen der unabhängigen Variable, Alter und der abhängigen Variable, Übereinstimmung gering. Das Bestimmtheitsmaß gibt an, dass das Modell nur 5,2% der Varianz der Übereinstimmung erklärt.

Tabelle 30: Bestimmtheitsmaß der Regression von Alter

Modell	<i>R</i>	<i>R</i> <sup>2</sup>	Standardfehler des Schätzers
1	,228 <sup>a</sup>	,052	12,649

Die Anwendung des Modells erscheint nicht sinnvoll, da der F-Wert mit einem *p*-Wert von 0,158 nicht signifikant ist. Anders gesagt, hat das Alter keinen Einfluss auf die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung.

Tabelle 31: F- und *p*-Werte der Regressionsanalyse für Alter

ANOVA <sup>b</sup>						
Modell		Quadratsumme	<i>df</i>	Mittel der Quadrate	<i>F</i>	Sig.
1	Regression	332,420	1	332,420	<b>2,078</b>	<b>,158<sup>a</sup></b>
	Nicht standardisierte Residuen	6079,955	38	159,999		
	Gesamt	6412,375	39			

a. Einflussvariablen: (Konstante), Alter

b. Abhängige Variable: SAÜ

In Tabelle 32 wird die Modellprüfung der Regressionsanalyse der unabhängigen Variablen, (UV) *Sympathie* und *vermutete Ähnlichkeit* und der abhängigen Variable *Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung* dargestellt. Das Alter wird in dieser Überprüfung nicht mehr berücksichtigt, da in der vorausgegangenen Analyse festgestellt wurde, dass es keinen signifikanten Einfluss auf die Übereinstimmung hat.

Das korrigierte Bestimmtheitsmaß gibt an, wie gut der Zusammenhang zwischen UV und AV ist. Modell 1, in diesem Fall *Sympathie*, erklärt 36,2% der Varianz der SAÜ. Im Modell 2 wird *Sympathie* um die *vermutete Ähnlichkeit* ergänzt, womit der erklärte Varianzanteil auf 46,8% steigt.

*Tabelle 32: Bestimmtheitsmaß der Regression von Sympathie und Einbeziehung von vermuteter Ähnlichkeit*

Modell	<i>R</i>	<i>R</i> <sup>2</sup>	Standardfehler des Schätzers
1	,602 <sup>a</sup>	<b>,362</b>	,10503
2	,684 <sup>b</sup>	<b>,468</b>	,09717

Die Anwendung des Modells erscheint sinnvoll, da die F-Werte in beiden Modellen mit den *p*-Werten von ,000 signifikant ausfallen. Das bedeutet, dass *Sympathie* und *Projektion* einen Einfluss auf die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung aufweisen.

*Tabelle 33: F- und p-Werte der Regressionsanalyse für Sympathie und Projektion*

ANOVA <sup>c</sup>						
Modell		Quadratsumme	<i>df</i>	Mittel der Quadrate	<i>F</i>	Signifikanz
1	Regression	,238	1	,238	<b>21,552</b>	<b>,000<sup>a</sup></b>
	Nicht standardisierte Residuen	,419	38	,011		
	Gesamt	,657	39			
2	Regression	,308	2	,154	<b>16,288</b>	<b>,000<sup>b</sup></b>
	Nicht standardisierte Residuen	,349	37	,009		
	Gesamt	,657	39			

a. Einflussvariablen: (Konstante), *Sympathie*

b. Einflussvariablen: (Konstante), *Sympathie*, *Vermutete Ähnlichkeit*

c. Abhängige Variable: *Übereinstimmung*



Wie in der nachstehenden Tabelle ersichtlich, sind nicht alle Koeffizienten der Prädiktoren signifikant. Vermutete Ähnlichkeit stellt den besten Schätzer für die Selbst-Andere Übereinstimmung dar.

Tabelle 34: Regressionskoeffizienten von Sympathie und Projektion

Modell		Nicht standardisierte Koeffizienten		Standardisierte Koeffizienten	<i>t</i>	Signifikanz
		Regressionskoeffizient <i>B</i>	Standardfehler	$\beta$		
1	(Konstante)	<b>-,097</b>	,065		-1,490	<b>,145</b>
	Sympathie	<b>,022</b>	,005	,602	4,642	<b>,000</b>
2	(Konstante)	<b>-,057</b>	,062		-,924	<b>,361</b>
	Sympathie	<b>,010</b>	,006	,283	1,685	<b>,100</b>
	Vermutete Ähnl.	<b>,501</b>	,184	,456	2,720	<b>,010</b>

a. Abhängige Variable: Übereinstimmung

## 4.7 SAÜ getrennt nach Dimensionen

Die Berechnung der Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteiler auf den Dimensionen der Forschungskurzversion des BIP mittels Produkt-Moment-Korrelation (Pearson) dient der Überprüfung der Hypothese, dass die SAÜ mit Beobachtbarkeit der Merkmale steigt. In Bezug auf die FKV bedeutet das, die Übereinstimmung auf den Skalen Leistungsmotivation, Handlungsorientierung, Soziabilität und Selbstbewusstsein müsste höher sein als auf den Skalen Belastbarkeit und Emotionale Stabilität (bzgl. Iteminhalt siehe Abschnitt 3.3.4).

*Tabelle 35: SAÜ pro Skala*

Skala	SAÜ
Leistungsmotivation	0,07
Handlungsorientierung	0,15
Soziabilität	0,15
Emotionale Stabilität	0,13
Belastbarkeit	0,25
Selbstbewusstsein	0,17

Um festzustellen, ob signifikante Unterschiede der Übereinstimmung zwischen den einzelnen Skalen auftreten, sollte eine Varianzanalyse für abhängige Stichproben berechnet werden.

Die Prüfung der Voraussetzungen ergab, dass weder in der Skala Leistungsmotivation noch Handlungsorientierung Normalverteilung der Daten angenommen werden kann. Daher wurde der verteilungsunabhängige Friedman-Test als parameterfreies Verfahren eingesetzt. Tabelle 36 beinhaltet die mittleren Rangsummen der Einschätzungen auf den einzelnen Skalen.

LM weist den niedrigsten Rangwert auf. ESt und Soz zeigen mittlere Ergebnisse. HO und Sb sind durch etwas höhere Werte gekennzeichnet. Die Übereinstimmung ist auf der Skala Belastbarkeit am höchsten. Aus Tabelle 37 kann abgelesen werden, dass signifikante Unterschiede zwischen den Übereinstimmungen bestehen, da der  $p$ -Wert 0,00 beträgt.

*Tabelle 36: Mittlere Rangsummen der SFÜ pro Skala*

Ränge	
	Mittlerer Rang
LM	3,20
HO	3,51
Soz	3,39
Est	3,33
Bel	3,94
Sb	3,63

*Tabelle 37: Signifikanz der SFÜ pro Skala*

Statistik für Test (a)	
N	400
Chi-Quadrat	40,116
df	5
Asymptotische Signifikanz	0,00

a. Friedman-Test

## 5 Interpretation und Diskussion

Diese Untersuchung zeigt, wie sich Projektion auf die Genauigkeit von Urteilen auswirkt. Zur Überprüfung der Forschungsfragen wurden Produkt-Moment-Korrelationen (nach Pearson) berechnet. Zur Feststellung der tatsächlichen Ähnlichkeit wurde die Selbstbeschreibung jeder Zielperson mit der des entsprechenden Urteilers verglichen. Vermutete Ähnlichkeit konnte durch die Feststellung des statistischen Zusammenhangs der Selbstbeschreibung jedes Urteilers mit seiner abgegebenen Fremdeinschätzung pro Zielperson operationalisiert werden. Die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeschreibung ergibt sich aus dem Korrelation zwischen der Selbstbeschreibung der Zielperson mit der Fremdbeschreibung des Urteilers.

Ein erstes Ergebnis bezieht sich auf die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzungen. Der Korrelationskoeffizient der SAÜ beträgt 0,2. Dieser geringe Wert beschreibt einen positiven Zusammenhang, jedoch ist dieser nicht signifikant. Somit kann die  $H_1$  (1) nicht übernommen werden. Dieser Befund ist eigentlich überraschend, da auf Basis der Fachliteratur mit Werten um 0,4 gerechnet wurde. Die niedrige Korrelation könnte durch mehrere Faktoren bedingt sein, wie etwa durch selbstwerterhöhende Antworten bei der Selbstbeschreibung. Die Betrachtung der Mittelwerte der umgepolten Daten von Selbst- und Fremdbeschreibung (siehe Tabelle 13) geben über die Unterschiede Aufschluss. Bei den Urteilern lässt sich eine generelle Tendenz zu niedrigeren Werten feststellen. Darüber hinaus wäre es möglich, Faktoren wie Motivationsmangel und Konzentrationsverlust für den niedrigen Betrag der Korrelation verantwortlich zu machen. Offenbar haben sich die Teilnehmer nicht mehr so viel Mühe gegeben, die jeweilige Zielperson genau einzuschätzen. Entsprechend der Annahmen von Biernat et al. (1998) sowie Lueger (1992) offenbart sich mit einem Korrelationskoeffizienten von 0,34 eine real existierende Ähnlichkeit zwischen den Teilnehmern. Damit wird die  $H_1$  (2) gestützt, die einen Zusammenhang zwischen den Selbstbeschreibungen annimmt. Die vermutete Ähnlichkeit liegt aber mit  $r = 0,29$  unter diesem Wert. Im Gegensatz zur Studie von Hoch (1987) deuten die vorliegenden Ergebnisse darauf hin, dass die Teilnehmer weniger Ähnlichkeit vermutet haben und somit ihre eigenen Einstellungen nicht auf die Zielpersonen projiziert haben. Es wäre aber eine höhere Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeschreibungen zustande gekommen, wenn mehr projiziert worden wäre. Daher lautet die wichtigste Erkenntnis, dass akkurate Urteile das Heranziehen der eigenen Position erfordern.

Es bleibt allerdings offen, ob die eigene Sichtweise bei der Beurteilung anderer ignoriert wurde oder ob im Sinne eines Konkurrenzgedankens die Zielpersonen als 'absichtlich anders' erlebt wurden. Nicht zu vergessen sind natürlich Effekte der Urteilstendenzen auf die SAÜ wie Heuristiken, Stereotypen oder Implizite Theorien.

Da sich nur wenige Studien mit dem Einfluss von vermuteter Ähnlichkeit beschäftigen, können keine weiteren Vergleiche angestellt werden. Außerdem ist die Vergleichbarkeit generell fragwürdig, da sich sowohl das Untersuchungsmaterial als auch die Zusammensetzung der Stichproben bei Studien zur Validität von Persönlichkeitseinschätzungen stark von jenen der vorliegenden Untersuchung unterscheiden.

Im Hinblick auf den Einfluss des Alters der Urteiler auf die Übereinstimmung von Selbst- und Fremdeinschätzungen ergibt sich folgendes Bild: Das Alter der Zielperson wirkt sich nicht auf die SAÜ aus. Anhand der Teilung der Daten von tatsächlicher Ähnlichkeit, vermuteter Ähnlichkeit und Übereinstimmung entlang des Medians von 26 Jahren und eines darauf folgenden Mittelwertsvergleich zeigte sich, dass ältere Zielpersonen genauso wie die jüngeren akkurat eingeschätzt werden können. Rückt aber das Alter der Urteiler in den Blickpunkt, kann festgestellt werden, dass ältere Offiziersanwärter in der Lage sind, genauere Urteile abzugeben als ihre jüngeren Kameraden. Auch die Neigung Ähnlichkeit anzunehmen, ist bei den über 26-jährigen im Vergleich zu den jüngeren Teilnehmern höher. Mit zunehmendem Alter (bzw. steigenden Anzahl an Dienstjahren im ÖBH) steigt die Erfahrung, einerseits im Umgang mit anderen, andererseits die Zahl an bereits durchgeführten Bewertungen von Kollegen, Untergebenen oder auch Vorgesetzten.

Wie aber der regressionsanalytischen Überprüfung zu entnehmen ist, hat das Alter doch keinen signifikanten Einfluss auf die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdurteil. Die Alternativhypothese  $H_1$  (3) kann nicht angenommen werden, da unabhängig vom Alter akkurate Urteile abgegeben werden können.

Sympathie gegenüber der einzuschätzenden Person beeinflusst die Genauigkeit des Urteils. Dieses Ergebnis stützt die Alternativhypothese  $H_1$  (4). Um die Wirkung von Sympathie auf die tatsächliche und vermutete Ähnlichkeit sowie die Übereinstimmung feststellen zu können, wurden die gesamten Daten am Median von 13,5 Sympathiepunkten geteilt bzw. die Anzahl der Sympathiewerte (0, 1, 2) getrennt voneinander betrachtet. Die t-Tests ergaben ein eindeutiges Bild, da sympathische Personen genauer eingeschätzt wurden als weniger sympathische. Ein Freund verfügt über mehr Information, hat mehr Zeit mit der Person verbracht, sie in verschiedenen Situationen beobachten können und weiß viel über sie.

Wie Hoch (1987) anführt, sind sowohl genauere Urteile als auch ein höheres Ausmaß vermuteter Ähnlichkeit bei 'positiven' anderen wahrscheinlich.

Gemäß den Ergebnissen kann die Alternativhypothese  $H_1$  (5) ebenfalls angenommen werden. Die Teilnehmer neigen dazu, mehr Ähnlichkeit zwischen sich und sympathischen Kameraden zu vermuten. Dadurch wird Distanz zu weniger sympathischen Personen geschaffen.

Als Moderatorvariablen konnten Sympathie und vermutete Ähnlichkeit ausgemacht werden. Je sympathischer die einzuschätzende Person war und je mehr projiziert wurde, desto höher fiel der Grad der Übereinstimmung aus.

Die Beobachtbarkeit von Eigenschaften wirkt sich nicht auf die SAÜ aus, was gegen die Alternativhypothese  $H_1$  (6) spricht. Hierfür wurde die Selbstbeschreibung der Zielperson pro Skala (sechs Items) mit der Fremdbeschreibung des Urteilers korreliert. Die genauesten Urteile wurden auf der Skala Belastbarkeit getroffen, wobei sich die Fragen (wie etwa Item 23: ‚Er fühlt sich Anforderungen, die an ihn gestellt werden, manchmal nicht gewachsen‘) eher auf Gedanken als auf Verhalten bezogen haben. Weder die Inhalte der Skala Soziabilität noch die der Leistungsmotivation scheinen für die Teilnehmer leicht beobachtbare Verhaltensdispositionen zu sein. Es ist aber nicht auszuschließen, dass die geringe Übereinstimmung durch selbstwerterhöhende Maßnahmen seitens der Zielpersonen bedingt ist. Nur die Skala Selbstbewusstsein, bei der von eindeutigen Verhaltensausrägungen ausgegangen wurde, weist einen hohen Übereinstimmungswert auf.

Ein wesentlicher Kritikpunkt bezieht sich auf die FKV selbst, da die Entnahme der Skalen und Items zwangsläufig zu geringeren Reliabilitäten führen musste. Darüber hinaus erlaubt die verkürzte Version keinen direkten Vergleich zum BIP bzw. zu anderen Studien über Selbst- und Fremdbeurteilungen. Hier erscheint die Anwendung des NEO-FFI in künftigen Untersuchungen sinnvoller.

Ein Nachteil, der sich erst im Laufe der Auswertung aufgetan hat, bestand in der Formulierung der Fragen nach Sympathie. Es liegt die Vermutung nahe, dass die Teilnehmer den zu Beurteilenden eher nach Kompetenz als nach Sympathie bewertet haben. Möglicherweise wäre eine direkte Frage wie beispielsweise ‚Sind Sie mit dieser Person befreundet?‘ zielführender gewesen.

Außerdem wäre eine Einschätzung durch einen Vorgesetzten interessant gewesen, um so die Übereinstimmung von Freunden, Kollegen und Vorgesetzten vergleichen zu können. Dies führt zur nächsten Anmerkung, da zusätzlich zum Alter und zur Einschätzung der Sympathie auch die Erhebung des Heimatbundeslandes, der jeweiligen Waffengattung<sup>3</sup> sowie die Frage, ob die Zielperson ein Zimmerkollege ist, informativ gewesen wäre. Diese Faktoren könnten sich unter Umständen auch auf die SAÜ ausgewirkt haben.

Da die persönliche Wichtigkeit des zu bewertenden Merkmals ebenfalls einen Einfluss auf die SAÜ hat (Andersen et al., 1998), wäre es von Vorteil, die Relevanz der einzelnen Skalen jedes Teilnehmers in folgenden Untersuchungen zu erheben.

Im Zuge dieser Arbeit konnte nicht auf die Konsistenz von Verhalten eingegangen werden. In Zukunft könnten die Urteiler bei derartigen Studien gefragt werden, ob sie die Zielperson als niedrigen oder hohen Self-Monitorer erleben.

Für weitere Studien empfiehlt sich die Anwendung eines Designs, indem sich alle Teilnehmer gegenseitig bewerten. Einerseits wird so der Aufwand der Durchführung minimiert und andererseits erfolgt keine Aufteilung der Fremdurteiler. Allerdings hat Schedler (1979) acht Gruppen zu je fünf Beurteilern festgelegt, wodurch jede Person von zehn unterschiedlichen Kameraden beurteilt wurde (siehe Tabelle 9). Somit entstammt die Übereinstimmung aller 40 Zielpersonen unterschiedlichen Beurteilern, da z.B. Person 3 von anderen Teilnehmern eingeschätzt wurde, als etwa Person 28.

Im Hinblick auf eine weitere Untersuchung in einem beruflichen Kontext scheint eine Durchführung in einem Umfeld, das nicht zusammenlebt, sicherlich interessant.

Eine Reduzierung der Anforderungen an die Teilnehmer scheint ratsam. Sie mussten sich zehnmal hintereinander in einen Kameraden hineinversetzen und ihn einschätzen. Eventuell führt die daraus resultierende Eintönigkeit zu Konzentrations- und/oder Motivationsverlust.

Um Hinweise auf die Wirkung der Abfolge von Selbst- und Fremdbeurteilungen zu erhalten, könnte im Gegensatz zur vorliegenden Studie, die Selbstbeschreibung im Anschluss an die Fremdbeschreibung erfolgen. Somit wäre das Ausmaß an vermuteter Ähnlichkeit der zwei Vorgabemodi vergleichbar.

---

<sup>3</sup> Der Ausdruck 'Waffengattung' kennzeichnet die Einordnung der militärischen Truppe nach Art ihrer Verwendung, sowie ihrer Hauptwaffen oder Geräte (BMLV, 2008), wie zum Beispiel Jäger oder Pioniere.

## 6 Zusammenfassung

Urteile erfordern kognitive Kapazität in Form einer vorausgegangenen Informationsverarbeitung. Anhand des Linsensmodells von Brunswik (1955) lässt sich der Urteilsprozess analysieren. Hinweisreize müssen demnach erschlossen und interpretiert werden, um nicht direkt beobachtbare Eigenschaften einschätzen zu können. Dabei treten aber möglicherweise Beurteilungsfehler auf. Implizite Theorien oder Heuristiken können zwar die Urteilsfindung erleichtern und verkürzen, aber auch verzerren. Nach Cronbach (1955) besteht Urteilsgenauigkeit aus vier Teilaspekten und setzt sich aus Einschätzungsfähigkeit und der Vermutung von Ähnlichkeit (Projektion) zusammen. Schedler (1979) konnte beide Aspekte unabhängig voneinander messen, wobei es eine Rolle spielt, wer wen beurteilt und wer beurteilt wird. Assumed Similarity bzw. assimilative Projektion gleicht inhaltlich dem Konzept des Falschen Konsensus Effekts und stellt ein Hilfsmittel dar, um Personen zu beurteilen (Hoch, 1987). Gemäß den Forschungen zur Validität von Persönlichkeitseinschätzungen korrelieren Selbst- und Fremdeinschätzungen zu  $r = 0,5$  bis  $0,6$ . Dabei gilt unter anderem die Dauer der Bekanntschaft als validitätsmoderierender Faktor. Sowohl in längsschnittlichen als auch in querschnittlichen Designs steigt mit zunehmender Bekanntschaft die Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung.

Ziel der vorliegenden Studie war es, neben der Replikation der Befunde Schedlers, die Wirkung von Projektion auf die Beurteilung festzustellen. Darüber hinaus wurden die Faktoren Sympathie, Alter und Beobachtbarkeit der Eigenschaft auf ihre moderierende Wirkung untersucht. 40 Offiziersanwärtern wurde eine verkürzte Version des Bochumer Inventars für berufsbezogene Persönlichkeitsbeschreibung (Hossiep, Paschen & Mühlhaus, 2003) vorgelegt. Im Anschluss an die Selbstbeschreibung bestand ihre Aufgabe darin, einzuschätzen, wie sich zehn ihrer Kameraden selbst beurteilt haben.

Mittels Produkt-Moment Korrelationen konnten die tatsächliche Ähnlichkeit, die vermutete Ähnlichkeit und die Übereinstimmung zwischen Urteiler und Zielperson berechnet werden. Die Ergebnisse zeigen, dass die Teilnehmer trotz real vorhandener Ähnlichkeit zu wenig Ähnlichkeit vermutet haben. Wenn mehr projiziert worden wäre, hätte ein höherer Grad an Übereinstimmung erreicht werden können. Eine Regressionsanalyse bestätigte, dass Projektion eine Moderatorvariable der Übereinstimmung darstellt.

Darüber hinaus offenbaren Mittelwertsvergleiche, dass Sympathie gegenüber der einzuschätzenden Person ein genaueres Urteil zur Folge hat.

Dies stimmt mit der Annahme überein, dass sich Freunde genauer kennen, da sie mehr Zeit miteinander verbringen und sich in verschiedenen Situationen beobachten können. Außerdem könnte der gegenseitige Austausch der eigenen Interpretationen von Verhaltensdispositionen die Übereinstimmung von Selbst-Fremdeinschätzungen erhöhen.

Demgegenüber konnte mittels einer Regressionsanalyse das Lebensalter als moderierende Variable ausgeschlossen werden. Somit scheint sich die berufliche Erfahrung, beziehungsweise die vorangegangenen (berufsbedingten) Einschätzungen nicht auf die Genauigkeit der abgegebenen Urteile auszuwirken.

Die getrennte Betrachtung der Übereinstimmung pro Skala ergab, dass signifikante Unterschiede vorliegen. Die höchsten Werte finden sich in der Skala Belastbarkeit. Somit scheint (entgegen der Annahme) die Beobachtbarkeit der Merkmale nicht entscheidend für die Genauigkeit der Urteile zu sein. Möglicherweise wirken hier selbstwerterhöhende Maßnahmen in der Selbstbeschreibung einer höheren Korrelation entgegen.

Für weitere Studien empfiehlt sich die Verwendung eines Designs, in dem sich alle Teilnehmer gegenseitig bewerten sowie eines ungekürzten Fragebogens. Zusätzlich wird auf die Einbeziehung der Beurteilung seitens Vorgesetzter verwiesen und die Erhebung der Wichtigkeit der einzelnen Skalen und der Relevanz der jeweiligen Zielperson.



## Literaturverzeichnis

- Andersen, S. M., Glassmann, N. S. & Gold, D. A. (1998). Mental representations of the self, significant others, and nonsignificant others: Structure and processing of private and public aspects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 845-861.
- Aronson, E. (1997). Back to the future: Retrospective review of Leon Festinger's "a theory of cognitive dissonance". *American Journal of Psychology*, 110, 127-157.
- Atwater, L. E., Ostroff, C., Yammarino, F. J. & Fleenor, J. W. (1998). Self-other agreement: Does it really matter? *Personnel Psychology*, 51, 577-598.
- Bartlett, F. C. (1932). *Remembering*. Cambridge: University Press.
- Bartussek, D. (1970). Eine Methode zur Bestimmung von Moderatoreffekten. *Diagnostica*, 16, 57-75.
- Bem, D. J. & Allen, A. (1974). On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behaviour. *Psychological Review*, 81, 506-520.
- Bem, D. J. & McConnell, H. K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 23-31.
- Bernieri, F. J., Davis, J. M., Gillis, J. S. & Grahe, J. E. (1996). Dyad rapport and the accuracy of its judgment across situations: A lens model analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 110-129.
- Bierhoff, H. W. (2006). *Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch* (6. überarbeitete und erweiterte Aufl.). Stuttgart: Kohlhammer.
- Biernat, M., Crandall, C. S., Kobrynowicz, D., Young, L. V. & Halpin, S. M. (1998). All that you can be: Stereotyping of self and others in a military context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 301-317.
- Biernat, M. & Manis, M. (1994). Shifting standard and stereotype-based judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 5-20.
- Biernat, M., Manis, M. & Kobrynowicz, D. (1997). Simultaneous assimilation and contrast effects in judgments of self and others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 254-269.
- Biesanz, J. C., West, S. G. & Graziano, W. G. (1998). Moderators of self-other agreement: Reconsidering temporal stability in personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 467-477.
- Biesanz, J. C., West, S. G. & Millevoi, A. (2007). What do you learn about someone over the time? The relationship between length of acquaintanceship and consensus and self-other agreement in judgments of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 119-135.

- Blackman, M. C. & Funder, D. C. (1998). The effect of information on consensus and accuracy in personal judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 164-181.
- Bless, H. & Keller, H. (2006). Urteilsheuristiken. In H. W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie. Band 2* (S. 290-299). Göttingen: Hogrefe.
- Borkenau, P. & Liebler, A. (1993). Convergence of stranger ratings of personality and intelligence with self-ratings, and measured intelligence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 546-553.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler* (4. Aufl.). Heidelberg: Springer.
- Bramel, D. (1963). Selection of a target for defensive projection. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 318-324.
- Brehmer, B. (1988). The development of social judgment theory. In B. Brehmer & C. R. B. Joyce (Eds.), *Human judgment. The SJT view* (pp. 75-114). Amsterdam: Elsevier.
- Brunswik, E. (1955). Representative design and probabilistic theory. *Psychological Review*, 62, 236-242.
- Bundesministerium für Landesverteidigung (2008). *Karriere beim Heer! Wien: Heeresdruckerei.*
- Colvin, C. R. (1993). "Judgable" people: Personality, behavior, competing explanations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 861-873.
- Cronbach, L. J. (1955). Process affecting scores on "understanding of others" and "assumed similarity". *Psychological Bulletin*, 52, 177-193.
- Davis, M. H., Conklin, L., Smith, A. & Luce, C. (1996). Effect of perspective taking on the cognitive representation of persons: A merging of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 713-726.
- Davis, H. L., Hoch, S. J. & Ragsdale, E. K. E. (1986). An anchoring and adjustment model of spousal predictions. *Journal of Consumer Research*, 13, 25-37.
- Deusinger, I. M. (1980). *Interpersonale Beurteilung. Eine empirische und theoretische Untersuchung.* Göttingen: Hogrefe.
- Duval, T. S. & Silvia, P. J. (2002). Self-awareness, probability of improvement, and the self-serving bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 49-61.
- Edeler, B. (1997). Gedächtnisorganisation von Personeninformationen unterschiedlichen Abstraktionsgrades: Hat der motivationale Faktor „persönliche Relevanz“ Einfluß? *Zeitschrift für Psychologie*, 205 (2), 231-252.
- Ferreira, M. B., Garcia-Marques, L., Sherman, S. J. & Sherman, J. W. (2006). Automatic and controlled components of judgment and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 797-813.

- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fiedler, K. (1996). Die Verarbeitung sozialer Informationen für Urteilsbildung und Entscheidungen. In W. Stroebe, C. Hammer-Hewstone & G. M. Stephenson (Hrsg.), *Sozialpsychologie. Eine Einführung* (3. erweiterte und überarbeitete Aufl.) (S. 143-175). Berlin: Springer.
- Fiedler, K. & Bless, H. (2002). Soziale Kognition. In W. Stroebe, K. Jonas & M. Hewstone (Hrsg.), *Sozialpsychologie. Eine Einführung* (4. Auflage) (S. 125-163). Berlin: Springer.
- Fischer, P., Greitemeyer, T. & Frey, D. (2006). Rationalität bei Entscheidungen. In H. W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie. Band 2* (S. 273-279). Göttingen: Hogrefe.
- Fiske, S. T. & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuation processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23) (pp. 1-74). New York: Academic Press.
- Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, 101, 75-90.
- Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgment: A realistic approach. *Psychological Review*, 102, 652-670.
- Funder, D. C. & Dobroth, K. M. (1987). Differences between traits: Properties associated with interjudge agreement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 409-418.
- Funder, D. C., Kolar, D. C. & Blackman, M. C. (1995). Agreement among judges of personality: Interpersonal relations, similarity and acquaintanceship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 656-672.
- Funder, D. C. & West, S. G. (1993). Consensus, self-other agreement, and accuracy in personality judgment: An introduction. *Journal of Personality*, 61, 457-476.
- Gilbert, D. T. & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Häfner, M. (2006). Eindrucksbildung und soziale Wahrnehmung. In H. W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie. Band 2* (S. 330-335). Göttingen: Hogrefe.
- Hayes, A. F. & Dunning, D. (1997). Construal processes and trait ambiguity: Implications for the self-peer agreement in personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 664-677.
- Herkner, W. (2001). *Lehrbuch der Sozialpsychologie* (2. unveränderte Aufl.). Bern: Huber.
- Hoch, S. J. (1987). Perceived consensus and predictive accuracy: The pros and cons of projection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 221-234.
- Hogg, M. A. & Vaughan, G. M. (2008). *Social Psychology* (5<sup>th</sup> ed.). Harlow: Pearson.

- Holmes, D. S. (1968). Dimensions of projection. *Psychological Bulletin*, 69, 248-268.
- Holmes, D. S. (1978). Projection as defense mechanism. *Psychological Bulletin*, 85, 677-688.
- Hossiep, R., Paschen, M. & Mühlhaus, O. (2003). *Das Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Selbstbeschreibung (BIP)* (2. vollständig überarbeitete Aufl.). Göttingen: Hogrefe.
- Jussim, L., Nelson, T. E., Manis, N. & Soffin, S. (1995). Prejudice, stereotypes, and labeling effects: sources of bias in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 228-246.
- Kenny, D. A. (1991). A general model of consensus and accuracy in interpersonal perception. *Psychological Review*, 98, 155-163.
- Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social role analysis*. New York: Guilford Press.
- Kenny, D. A. (2004). PERSON: A general model of interpersonal perception. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 265-280.
- Krex, L. (2008). *Studienerfolgsprognose in der Bundeswehr. Evaluation vorhandener und zukünftiger Prädiktoren*. Unveröff. Diss., Universität, Bern.
- Kubinger, K. D. (2009). *Psychologische Diagnostik. Theorie und Praxis psychologischen Diagnostizierens* (2. überarbeitete und erweiterte Aufl.). Göttingen: Hogrefe.
- Kurtz, J. E. & Sherker, J. L. (2003). Relationship quality, trait similarity, and self-other agreement on personality ratings in college roommates. *Journal of Personality*, 71 (1), 21-48.
- Letzring, T. D., Wells, S. M. & Funder, D. C. (2006). Information quantity and quality affect the realistic accuracy of personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 111-123.
- Levy, S. R., Stroessner, S. J. & Dweck, C. S. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1421-1436.
- Lewicki, P. (1983). Self-image bias in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 384-393.
- Leyens, J. P. & Dardenne, B. (1996). Soziale Kognition: Ansätze und Grundbegriffe. In W. Stroebe, C. Hammer-Hewstone & G. M. Stephenson (Hrsg.), *Sozialpsychologie. Eine Einführung* (3. erweiterte und überarbeitete Aufl.) (S. 115-141). Berlin: Springer.
- Lüer, G. & Kluck, M. L. (1983). Diagnostische Urteilsbildung. In H. Feger & J. Bredenkamp (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie. Themenbereich B, Serie I, Band 3: Messen und Testen* (S. 727-798). Göttingen: Hogrefe.
- Lueger, G. (1992). *Die Bedeutung der Wahrnehmung bei der Personalbeurteilung: Zur psychischen Konstruktion von Urteilen über Mitarbeiter*. München: Hampp.

- Malloy, T. E., Agatstein, F., Yarlas, A. & Albright, L. (1997). Effects of communication, information overlap, and behavioural consistency on consensus in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 270-280.
- Malloy, T. E. & Albright, L. (1990). Interpersonal perception in a social context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 419-428.
- Maner, J. K., Kenrick, D. T., Becker, D. V., Robertson, T. E., Hofer, B., Neuberg, S. L., Delton, A. W., Butner, J. & Schaller, M. (2005). Functional projection: How fundamental social motives can bias interpersonal perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 63-78.
- Marcus, B. & Schuler, H. (2006). Leistungsbeurteilung. In: H. Schuler (Hrsg.), *Lehrbuch der Personalpsychologie* (2. überarbeitete und erweiterte Aufl.) (S. 433-470). Göttingen: Hogrefe.
- Marks, G. & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 72-90.
- Mummendy, H. D. & Isermann-Gerke, M. (1978). *Selbstwahrnehmung als interpersonelle Wahrnehmung: Experimentelle Veränderung der Urteilsdifferenziertheit* (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie; Nr. 32). Bielefeld: Universität, Fakultät für Soziologie.
- Mussweiler, T. (2003). Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences. *Psychological Review*, 110, 472-489.
- Mussweiler, T., Rüter, K. & Epstude, K. (2004). The ups and downs of social comparison: Mechanisms of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 832-844.
- Oveis, C., Horberg, E. J. & Keltner, D. (2010). Compassion, pride, and social intuitions of self-other similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 618-630.
- Paulhus, D. L. & Bruce, M. N. (1992). The effect of acquaintanceship on the validity of personality impressions: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 816-824.
- Paunonen, S. V. (1989). Consensus in personality judgments: Moderating effects of target-rater acquaintanceship and behaviour observability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 823-833.
- Paunonen, S. V. (1991). On the accuracy of ratings of personality by strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 471-477.
- Pelham, B. W. & Wachsmuth, J. O. (1995). The waxing and waning of the social self: Assimilation and contrast in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 825-838.
- Pichlkastner, K. (2009). *Studieninformation. Fachhochschul-Bachelorstudiengang Militärische Führung* (Broschüre für Studenten). Wiener Neustadt: Militär Akademie.

- Pronin, E., Kruger, J., Savitsky, K. & Ross, L. (2001). You don't know me, but I know you: The illusion of asymmetric insight. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 639-656.
- Riehle, D. (1996). *Personalbeurteilung vor dem Hintergrund sozialer Kategorisierungsprozesse* (Psychologia Universalis, Bd. 3). Lengerich: Pabst.
- Roach, J. H. & Wall, E. M. (1955). Preliminary exploration of personality factors related to success in a high-level military school. *The Journal of Educational Psychology*, 44, 247-250.
- Schahn, J. & Amelang, M. (1992). Mittelwertsunterschiede zwischen Selbst- und Fremdbeurteilungen: Eine vernachlässigte Größe? *Diagnostica*, 38 (3), 187-208.
- Schedler, K. (1979). *Die Empirische Analyse des Zusammenwirkens von Projektion und Einfühlung bei Personsbeurteilungen*. Unveröff. Diss., Universität, Wien.
- Schwaab, C. (2004). *Effektive Urteilsprozesse. Eine empirische Untersuchung von Personalentscheidungen* (Schriften zur empirischen Entscheidungs- und Organisationsforschung, Bd. 22). Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H. & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202.
- Six, B. & Wolfradt, U. (2004). Implizite („Naive“) Persönlichkeitstheorien. In Pawlik, K. (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie* (Bd. 5) (S. 3- 42). Göttingen Hogrefe.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- Spinath, F. M. (2000). *Validität von Fremdbeurteilungen: Einflussfaktoren auf die Konvergenz von Selbst- und Fremdbeurteilungen in Persönlichkeitseinschätzungen* (Psychologia Universalis, Bd. 20). Lengerich: Pabst.
- Srivastava, S., Guglielmo, S. & Beer, S. J. (2010). Perceiving others' personalities: Examining the dimensionality, assumed similarity to the self, and stability of perceiver effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 520-534.
- Srull, T. K. & Wyer, R. S. Jr. (1980). Category accessibility and social perception: Some implications for the study of person memory and interpersonal judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 841-856.
- Story, A. L. (2003). Similarity of trait construal and consensus in interpersonal perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 364-370.
- Taft, R. (1955). The ability to judge people. *Psychological Bulletin*, 52, 1-23.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behaviour. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21) (pp. 181-227). San Diego: Academic Press.

Tversky, A. & Kahnemann, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

Upmeyer, A. (1985). *Soziale Urteilsbildung*. Stuttgart: Kohlhammer.

Vallacher, R. R., Nowak, A., Kaufmann, J. (1994). Intrinsic dynamics of social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 20-34.

Walther, E. (1997). *Der Einfluss von Wissensstrukturen auf konstruktive Prozesse der sozialen Urteilsbildung* (Psychologia Universalis, Bd. 7). Lengerich: Pabst.

Watson, D. & Clark, L. A. (1991). Self- versus peer ratings of specific emotional traits: Evidence of convergent and discriminant validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 927-940.

Watson, D., Hubbard, B. & Wiese, D. (2000). Self-other agreement in personality and affectivity: The role of acquaintanceship, trait visibility and assumed similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 546-558.

Woodruffe, C. (1985). Consensual validation of personality traits: Additional evidence and individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1240-1252.

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Linsenmodell von Brunswik (Brehmer, 1988, S. 15).....	11
Abb. 2: Komponenten der Urteilsgenauigkeit (Schwaab, 2004, S. 93).....	25
Abb. 3: Beziehung zwischen vermuteter und angenommener Ähnlichkeit und der Über- oder Unterschätzung der Selbsteinschätzung (Hoch, 1987, S.226).....	31
Abb. 4: Histogramm der Altersverteilung.....	50
Abb. 5: Zusammenhang zwischen SymS und SymE.....	70
Abb. 6: Zusammenhang zwischen erhaltenen und verteilten Sympathiewerten.....	70
Abb. 7: Korrelation zwischen Alter der Beurteiler und der SAÜ.....	78



## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Bedeutung der Variablen im Linsenmodell (Lüer & Kluck, 1983).....	11
Tabelle 2: Beurteilungsfehler, angelehnt an Hogg und Vaughan (2008); Schwaab (2003); Lueger (1992); Hoch (1987); Lewicki (1983); Deusinger (1980); Mummendy und Isermann-Gerke (1978).....	14
Tabelle 3: Itemkennwerte der Skala Leistungsmotivation.....	56
Tabelle 4: Itemkennwerte der Skala Handlungsorientierung.....	56
Tabelle 5: Itemkennwerte der Skala Soziabilität.....	57
Tabelle 6: Itemkennwerte der Skala Emotionale Stabilität.....	57
Tabelle 7: Itemkennwerte der Skala Belastbarkeit.....	58
Tabelle 8: Itemkennwerte der Skala Selbstbewusstsein.....	58
Tabelle 9: Reihenfolge der Beurteilungen (Schedler, 1979, S. 108).....	60
Tabelle 10: Darstellung der Datenerhebung (Schedler, 1979, S. 107).....	62
Tabelle 11: Mittelwert und Standardabweichung der Items pro Skala.....	63
Tabelle 12: Mittelwert und Standardabweichung der umgepolten Items.....	64
Tabelle 13: Mittelwerte und Standardabweichungen sowie Reliabilitäten der Skalen .....	66
Tabelle 14: Item-Skala-Statistiken der umcodierten Werte der Selbstbeschreibung.....	66
Tabelle 15: Item-Skala-Statistiken der umcodierten Werte der Fremdbeschreibung.....	67
Tabelle 16: Angaben zur Sympathie pro Beurteiltem.....	69
Tabelle 17: Durchschnittlich vermutete Ähnlichkeit, tatsächliche Ähnlichkeit sowie Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung und der Gesamtwert an Sympathie.....	71
Tabelle 18: Mittlere Korrelation der tatsächlichen Ähnlichkeit, vermuteten Ähnlichkeit und der Übereinstimmung aller Fremdbeurteilungen.....	72
Tabelle 19: Mittlere Korrelation der tatsächlichen Ähnlichkeit, vermuteten Ähnlichkeit und der Übereinstimmung getrennt am Median Sympathie.....	73
Tabelle 20: Mittelwertsvergleiche getrennt am Median Sympathie.....	74
Tabelle 21: Gesamtwert, tatsächliche Ähnlichkeit, vermutete Ähnlichkeit und Übereinstimmung getrennt nach Sympathiepunkten .....	74
Tabelle 22: Mittelwertsvergleich der SFÜ getrennt nach Sympathiepunkten.....	75
Tabelle 23: Mittelwertsvergleich der tatsächlichen Ähnlichkeit getrennt nach Sympathiepunkten.....	75
Tabelle 24: Mittelwertsvergleich der vermuteten Ähnlichkeit getrennt nach Sympathiepunkten.....	75
Tabelle 25: Mittlere Korrelation der tatsächlichen Ähnlichkeit, vermuteten Ähnlichkeit und der Übereinstimmung getrennt am Median der vermuteten Ähnlichkeit.....	76

Tabelle 26: Mittelwertsvergleiche, getrennt am Median Projektion.....	76
Tabelle 27: Einfluss des Alters der Zielperson.....	77
Tabelle 28: Einfluss des Alters des Beurteilers.....	77
Tabelle 29: Vergleich der tatsächlichen und vermuteten Ähnlichkeit sowie der Übereinstimmung abhängig vom Alter der Zielperson.....	78
Tabelle 30: Bestimmtheitsmaß der Regression von Alter.....	79
Tabelle 31: F- und p-Werte der Regressionsanalyse für Alter.....	79
Tabelle 32: Bestimmtheitsmaß der Regression von Sympathie und Einbeziehung von vermuteter Ähnlichkeit.....	80
Tabelle 33: F- und p-Werte der Regressionsanalyse für Sympathie und Projektion.....	80
Tabelle 34: Regressionskoeffizienten von Sympathie und Projektion.....	81
Tabelle 35: SAÜ pro Skala.....	81
Tabelle 36: Mittlere Rangsummen der SFÜ pro Skala .....	82
Tabelle 37: Signifikanz der SFÜ pro Skala.....	82

## **Anhang**





# Anhang 3: Matrix der vermuteten Ähnlichkeit

Korrelationen zwischen der Selbstbeschreibung des Urteilers und seiner Einschätzung der Zielperson

		Beurteiler																																																				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40													
Beurteilte	1	1										0,01	-0,27	-0,05	-0,03	0,16																									0,27	0,00	0,06	0,53**	0,02									
	2		1																																									0,36*	0,26	-0,15	0,05	-0,18						
	3			1																																																		
	4				1																																																	
	5					1																																																
	6						1																																															
	7							1																																														
	8								1																																													
	9									1																																												
	10										1																																											
	11											1																																										
	12												1																																									
	13													1																																								
	14														1																																							
	15															1																																						
	16																1																																					
	17																	1																																				
	18																		1																																			
	19																			1																																		
	20																				1																																	
	21																					1																																
	22																						1																															
	23																							1																														
	24																								1																													
	25																									1																												
	26																										1																											
	27																											1																										
	28																												1																									
	29																													1																								
	30																													1																								
	31																														1																							
	32																																1																					
	33																																	1																				
	34																																		1																			
	35																																			1																		
	36																																				1																	
	37																																					1																
	38																																						1															
	39																																								1													
	40																																									1												

Anmerkung: \* signifikant auf dem 5% Niveau (2-seitig), \*\* signifikant auf dem 1% Niveau (2-seitig)







# *Lebenslauf*

## **Christine Schmidinger**

---

Geburtsdatum: 03.09.1986  
Geburtsort: Gmunden  
Staatsbürgerschaft: Österreich

## **Ausbildung**

---

seit März 2006 Diplomstudium Psychologie an der Universität Wien  
1997-2005 Gymnasium der Kreuzschwestern Gmunden Ort  
1993-1997 Volksschule Neukirchen bei Altmünster

## **Fachbezogene Praktika**

---

01/2010-03/2010 Bundeswehrkrankenhaus Berlin – Abteilung Psychiatrie  
[psychologische Diagnostik, Gruppentherapien, Entspannungstrainings]

09/2009 Geriatrisches und Alzheimer Tageszentrum der Caritas Socialis  
[Biografieerstellung, Testpsychologische Abklärung, Gedächtnistraining, Gesprächsrunden]

07/2009-08/2009 Österreichisches Bundesheer – Heerespsychologischer Dienst  
[psychologische Diagnostik, Aktualisierung militärpsychologischer Unterlagen]

## **Besondere Kenntnisse**

---

Skilehrerausbildung, Babysitter-Zertifikat

Wien, 10.11.2010