



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Vorauselender Gehorsam durch die perfekte Frage%
. die Bestimmung eines Schwellenwertes von
vorauselendem Gehorsam.

Verfasserin

Martina Motal

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im März 2011

Studienkennzahl: A298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Prof. Dipl.-Psych. Dr. Arnd Florack

Danksagung

Ich möchte all jenen herzlich danken, die mich fachlich und emotional unterstützt haben und somit zur Fertigstellung dieser Arbeit beigetragen haben.

Ich bedanke mich aufrichtig bei Dr. Arnd Florack für die freundliche Übernahme meiner Betreuung!

Ich möchte Dr. Andreas Olbrich-Baumann, der mir durch seinen wissenschaftlichen Input oft sehr weitergeholfen hat, herzlich für die gute Zusammenarbeit danken.

Ich danke meinen lieben Eltern, die mir diesen Weg ermöglicht haben, immer an mich glauben und mich immer motiviert haben, weiterzumachen.

Stellvertretend für alle meine Lieben möchte ich mich besonders bei Mag. Maria Husinsky und Mag. Kathi Hack bedanken, die stets für mich da sind und immer ein offenes Ohr für mich haben. Mädels, ihr seid die Besten!

Schließlich danke ich von ganzem Herzen Mag. Stefan Binder, der mich durch diese Zeit begleitet hat, mir während der langen und oft mühsamen Phase des Schreibens und Erhebens mit Rat und Tat zur Seite stand, mich mit viel Liebe, Optimismus und Humor aufgefangen und aufgebaut hat und mir fachlich sowie emotional stets eine wertvolle Stütze war. Danke!!

3.3 Hypothesenprüfung ...í í í í í í í í í í í í í í ...í í í í . 49

<u>3.3.1 Hypothese 1:</u> Das Antwortverhalten bei den Items 1-5 entspricht der Erwartung.	í í í í í í í í ..í í í í í í í í í í í í	50
Hypothese 1.1: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 1 mit šjaõ.	í í í í í í í í í ..í í í í í í í í í í í í í í	. 51
Hypothese 1.2: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 2 mit šjaõ.	í í	.í í í . 51
Hypothese 1.3: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 3 mit šneinõ.	í í í í í í í í í í í í í í í ..í í í í í í í í	. 52
Hypothese 1.4: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 4 mit šjaõ.	í í í í í í í .í í í í í í í í í í í í í í í í í	.. 53
Hypothese 1.5: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 5 mit šneinõ.	í ..í í	54
<u>3.3.2 Hypothese 2:</u> Die Testgruppen innerhalb der Versuchsbedingungen verhalten sich nicht signifikant verschieden voneinander.	í í .í ..í	. 55
<u>3.3.3 Hypothese 3:</u> Die Versuchsbedingungen unterscheiden sich signifikant hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.	í í í í .í	.. 58
<u>3.3.4 Hypothese 4:</u> Die Versuchsbedingungen mit Reflexion unterscheiden sich signifikant von den Versuchsbedingungen ohne Reflexion hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.	í í í í í í í í í í í í í í í í	. 61
<u>3.3.5 Hypothese 5:</u> Es besteht ein Zusammenhang zwischen den gemessenen Persönlichkeitsdimensionen und vorausseilendem Gehorsam	í í ...í	..62
<u>3.3.5.1 Hypothese 5.1:</u> Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Neurotizismus hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.	í í í í í í í	.. 64
<u>3.3.5.2 Hypothese 5.2:</u> Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Extraversion hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.	í í í í í í í	.. 66
<u>3.3.5.3 Hypothese 5.3:</u> Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Offenheit für Erfahrungen hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.	í	67
<u>3.3.5.4 Hypothese 5.4:</u> Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Verträglichkeit hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.	í í í í ..í í í	69

3.3.5.5 Hypothese 5.5: Es besteht ein signifikanter Unterschied
zwischen hoher und niedriger Ausprägung von
Gewissenhaftigkeit hinsichtlich des vorauseilenden Gehorsams 70

3.3.5.6 Hypothese 5.6: Es besteht ein signifikanter Unterschied
zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Right-wing-
Autoritarismus hinsichtlich des vorauseilenden Gehorsams.í .. 72

3.3.5.7 Hypothese 5.7: Es besteht ein signifikanter Unterschied
zwischen hoher und niedriger Ausprägung von sozialer
Dominanzorientierung hinsichtlich des vorauseilenden
Gehorsamsí 73

3.3.5.8 Hypothese 5.8: Es besteht ein signifikanter Unterschied
zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Normorientierung
hinsichtlich des vorauseilenden Gehorsams. í í í í í í í .. 74

3.3.6 Hypothese 6: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen
vorhersagbaren und wenig vorhersagbaren Versuchspersonen hinsichtlich des
Gehorsamsverhaltens. í í í í í í í í í í ...í í í í í í í í í í í . 76

3.4 Interpretation und Diskussion der Ergebnisse í í í í í í í í í 79

4 Kurzzusammenfassung / Abstract í í í í í í í í í í í í í í .. 85

5 Literaturverzeichnis í . 87

6 Anhang í í í í í í í í í í í í í í í ..í í í í í í í í í í ... 91

7 Lebenslauf 104

THEORETISCHER TEIL

Einleitung

Gehorsam ist ein sehr weit gefasster Begriff. Er findet Verwendung in der Entwicklungspsychologie und Pädagogik, in denen er die moralische Entwicklung des Kindes beschreibt und einen Teil des Erziehungsprozesses darstellt (Kohlberg, 1996). Auch in sozialpsychologischer Forschung hat Gehorsam eine Bedeutung. Stanley Milgrams Gehorsamsexperimente etwa stellen beinahe schon den Anspruch der Allgemeinbildung.

Während sich zu sogenanntem Kadavergehorsam, wie er etwa im militärischen Kontext auftritt, zahlreiche Literatur finden lässt (Milgram, 1963, 1965, 1974; Burger, 2009), so wurde speziell über vorausseilenden Gehorsam noch kaum geforscht.

In Ermangelung einer gültigen wissenschaftlichen Definition, versteht die Autorin dieser Studie unter vorausseilendem Gehorsam:

das freiwillige Ausführen von Handlungen, von denen man annimmt, dass sie von einer Autorität gewünscht werden. In Erwartung eines Befehls wird das Verhalten noch vor einer ausdrücklichen Aufforderung dazu selbständig vorweggenommen. Vorausseilender Gehorsam kann jedoch auch ganz ohne Aufforderung auftreten.

Ein ähnliches Phänomen stellt Konformität (Asch, 1951) dar, welche eine Anpassung des eigenen Verhaltens an das der Gruppe beschreibt.

Diese Studie stellt einen ganz neuen Ansatz zur Erforschung von vorausseilendem Gehorsam dar. Es wurde eigens hierfür ein Experiment konstruiert, welches durch Manipulation des Antwortverhaltens auf bestimmte Reaktionen abzielt und durch einen systematischen Ablauf vorausseilenden Gehorsam zu erzeugen beabsichtigt.

1 Theoretischer Hintergrund

1.1 Gehorsam

1.1.1 Einleitung

Stanley Milgram war einer der Ersten, der sich dem so genannten „Kadavergehorsam“ widmete, der das strikte Ausführen erteilter Befehle bezeichnet, wie es überwiegend im militärischen Kontext oder in autoritären Regimen zu finden ist (Maderthaner, 2008). In seinen 1963, 1965 und 1974 durchgeführten Experimenten untersuchte Milgram wissenschaftlich, welche Prozesse und Faktoren solch bedingungslosen und

unbedingten Gehorsam von Menschen bewirken. Seine Arbeit zog zahlreiche weitere Experimente nach sich (z.B. Burger, 2009; Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves & Pierce, 1966).

Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves & Pierce (1966) beschäftigten sich besonders mit mechanischem Gehorsam. In ihrer Studie untersuchten sie das Verhalten von Krankenpflegerinnen, die telefonisch von einem vermeintlichen Arzt eine regelwidrige Anweisung erhielten.

Aus alltäglichen Beobachtungen kann weiters ein freiwilliger Gehorsam angeführt werden, als Einhaltung von persönlichen oder sozialen Normen und Werten, die als korrekt erachtet werden.

1.1.2 Stanley Milgrams Gehorsamsforschung

Einen wesentlichen Bestandteil der wissenschaftlichen Erforschung von Gehorsam liefern die klassischen Experimente von Stanley Milgram 1963, 1965 und 1974. Durch seine Arbeit als Assistent von Solomon Asch an der Harvard Universität war Milgram sehr vertraut mit dessen Forschung zu Konformität. Diesem tiefgehenden Interesse entsprang Milgrams Entwurf für seine Experimente. Da ihm die bisherige Forschung auf diesem Gebiet jedoch zu abstrakt schien, machte er sich zum Ziel, Aschs Forschungsergebnisse mehr mit dem Verhalten gegenüber anderer Personen in Verbindung zu setzen. Um dies als Gruppenphänomen untersuchen zu können, mussten zuerst Versuchspersonen einzeln beobachtet werden. Das Phänomen des Holocaust im Hinterkopf, wollte Milgram einen Erklärungsansatz finden, wie weit Menschen gehen, wenn sie anderen Menschen Leid zufügen sollen (Blass, 1998).

1.1.3 Das Experiment

Für sein 1963 durchgeführtes Experiment an der Universität Yale wurden, unter dem Vorwand den Effekt von Strafe auf das Lernen zu untersuchen, 40 männliche Testpersonen rekrutiert. Diese übernahmen durch ein manipuliertes Losverfahren die Rolle des bestrafenden „Lehrers“ im Experiment, dessen Aufgabe darin bestand, jeden Fehler des „Schülers“ per Stromschlag zu sanktionieren. Der vermeintliche Schüler, tatsächlich ein eingeweihter Untersuchungsmitarbeiter, sollte Wortpaare lernen, die im Anschluss von den Versuchspersonen geprüft wurden. „Schüler“ und reale Versuchsperson wurden in benachbarten Räumen platziert, konnten aber durch eine Sprechanlage Kontakt halten. Was die Versuchspersonen als Antworten der „Schüler“

zu hören bekamen, waren standardisierte Tonbandaufnahmen. Die realen Versuchspersonen waren aufgefordert mittels eines vermeintlichen Schockgenerators, welcher in Wahrheit eine Attrappe war, Elektroschocks zwischen 15 und 450 Volt zu verabreichen. Die Abstufungen der Voltstärke erfolgten in 30 15er-Schritten und waren mit 'leichter Schock' bis hin zu 'XXX' gekennzeichnet. Um die Authentizität des Experiments zu unterstreichen, erhielt jede Versuchsperson zu Beginn einen elektrischen Schock von 45 Volt (tatsächlich die einzige Leistung der Maschine). Die Versuchsperson wurde angeleitet bei 15 Volt zu beginnen und mit jeder falschen Antwort des 'Schülers' die Stärke des Schocks eine Stufe zu erhöhen. Bei Zögern oder Unmutsäußerungen seitens der Versuchspersonen gab der Versuchsleiter standardisierte Anweisungen weiter zu machen. Aus vier 'anspornenden Bemerkungen' (Milgram, 1974) setzte er der Reihe nach so viele wie nötig ein, bis die Versuchspersonen weitermachten.

Ansporn 1: 'Bitte fahren Sie fort!' Oder: 'Bitte machen Sie weiter!'

Ansporn 2: 'Das Experiment erfordert, dass Sie weitermachen!'

Ansporn 3: 'Sie müssen unbedingt weitermachen!'

Ansporn 4: 'Sie haben keine Wahl, Sie *müssen* weitermachen!'

Der Versuchsleiter wurde von einem 31jährigen Highschool-Lehrer gemimt, der sich während des gesamten Experiments leidenschaftslos gab, ein wenig streng auftrat und einen grauen Technikerkittel trug.

Die Differenzierung in 'gehorsam' und 'ungehorsam' erfolgte anhand des einzigen Kriteriums, ob die Versuchsperson bis zur höchsten Schockstufe am Experiment teilnahm. Ein vorzeitiger Abbruch durch die Versuchsperson zu jedem beliebigen Zeitpunkt vor Verabreichung des höchsten Elektroschocks bedeutete die Bewertung als ungehorsam.

Überraschenderweise übertrafen die Ergebnisse dieser Studie alle Erwartungen und widersprachen sämtlichen im Vorfeld eingeholten Expertenmeinungen. Denen zufolge würde lediglich eine unsignifikante Minderheit die höchste Schockstufe einsetzen. Tatsächlich nahmen 26 der 40 Versuchspersonen bis zum Ende teil und verabreichten den letzten Elektroschock von 450 Volt.

1.1.4 Die Varianten

In den Folgeuntersuchungen 1965 und 1974 versuchte Milgram die Wirkfaktoren für Gehorsam konkreter auszuloten. So wurde das soeben dargestellte Experiment in zahlreichen Varianten wiederholt. Es wurde beispielsweise das Feedback des „Schülers“ dahingehend adaptiert, dass dieser bereits bei 75 Volt Unmut in Form von Stöhnen bekundete. Das verbale negative Feedback steigerte sich mit der Stärke der Schocks, der Schüler flehte regelrecht, aussteigen zu dürfen bis hin zu Bekundungen unerträglicher Schmerzen. Ab einer Stärke von 300 Volt verweigerte er weitere Antworten und bestand darauf, frei gelassen zu werden. Sobald sich die Versuchspersonen weigerten, den nächst höheren Elektroschock auszuführen, galt das Experiment für sie als beendet. Im Vergleich zu Milgrams Experiment 1963 wurde hier bereits feiner bezüglich des Zeitpunkts des Abbruchs unterschieden. Dementsprechend erhielten die Tpn einen Wert zwischen 0 (es wurde kein Schock verabreicht) und 30 (der 450 Volt Schock wurde verabreicht).

Auch bezüglich der räumlichen Nähe zwischen Versuchsperson und Opfer in Gestalt des „Schülers“ wurden verschiedene Versuchsbedingungen hergestellt. In Experiment 3 befand sich die Versuchsperson bereits im gleichen Raum mit dem Opfer, sodass es visuell und akustisch gut wahrgenommen werden konnte. In der vierten Variante des Experiments musste das Opfer während der ganzen Zeit seine Hand auf einer Schockplatte liegen lassen. Ab 150 Volt weigerte es sich, sodass die Versuchsperson die Hand des Opfers selbst auf die Schockplatte legen musste, um es weiter zu bestrafen.

Die Ergebnisse zeigten, dass mit der Nähe zum Opfer auch die Bereitschaft zum Gehorsam drastisch abnahm: während in der ursprünglichen Versuchsanordnung mit räumlicher Trennung sich 35% der Versuchspersonen dem Versuchsleiter widersetzen, waren es in Experiment 2, als die Versuchspersonen ihr Opfer hören konnten, 37,5%. In Experiment 3 (gleicher Raum) weigerten sich bereits 60% zu gehorchen und in Experiment 4, welches körperliche Berührung erforderte, 70% der Versuchspersonen (Milgram, 1974).

Für die weiteren Varianten wurde das Setting des Experiments verändert, es übersiedelte in einen kahlen Keller der Universität Yale. Milgram interessierte, ob mit der nüchterneren Umgebung eine Veränderung in der Gehorsamsbereitschaft einhergehen würde. In Experiment 5 wurde zusätzlich beiläufig ein Herzfehler des Opfers erwähnt. Das Opfer wies während des Experiments wiederholt explizit darauf

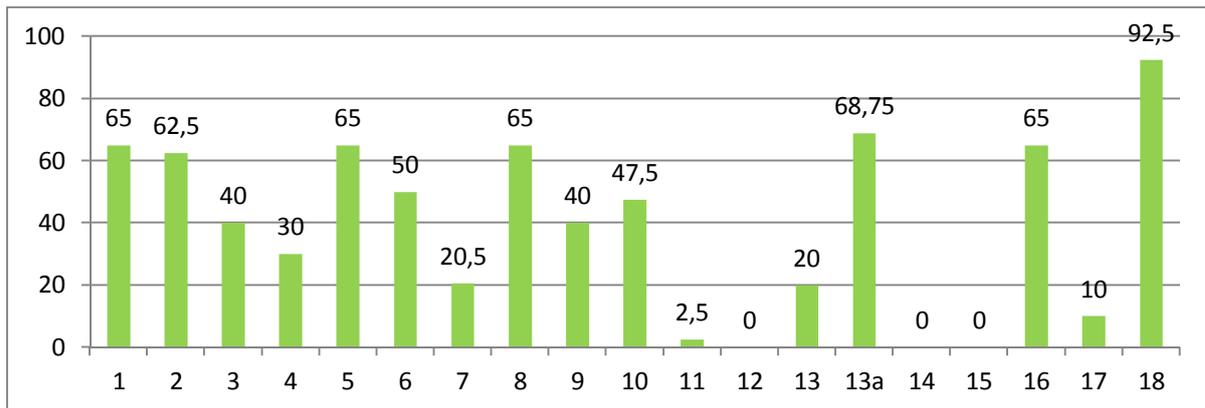
hin, indem es Schmerzbekundungen mit dem Herzfehler in Beziehung setzte. Trotzdem verhielten sich 65% der Versuchspersonen gehorsam.

Die übrigen Varianten werden im Folgenden in aller Kürze dargestellt, die genauen Beschreibungen der einzelnen Varianten können in Milgram, 1974, nachgelesen werden. In Experiment 6 wurde der Versuchsleiter sanft und unaggressiv dargestellt und das Opfer von einem hart wirkenden Mann mit kantigem Gesicht gemimt. Die Rollen wurden also im Vergleich zu den vorhergehenden Experimenten vertauscht. Dieser Personalwechsel zeigte wenig Einfluss auf die Gehorsamsbereitschaft (50% Gehorsam). In Experiment 7 wurde die Nähe zum Versuchsleiter variiert. Nach anfänglichen Instruktionen verließ er den Versuchsraum und gab Anweisungen nur mehr per Telefon. Durch die Abwesenheit des Versuchsleiters sank die Gehorsamsbereitschaft auf 20,5%. In Experiment 8 bestand die Stichprobe ausschließlich aus Frauen, in den übrigen Varianten nur aus Männern. Die Gehorsamsbereitschaft der Frauen entsprach mit 65% der der Männer im vergleichbaren Experiment 5. In Experiment 9 erklärt sich der vermeintliche Schüler im Beisein der Versuchsperson und des Versuchsleiters bereit mitzumachen, unter der Bedingung, dass er aufgrund seines Herzleidens jederzeit aussteigen darf. Der Versuchsleiter antwortet mit einem scheinbar zustimmenden Grunzen darauf. Während des Experiments wurde jedoch auf die Bedingung des Opfers nicht eingegangen. Trotzdem verhielten sich 40% der Versuchspersonen gehorsam. Für Experiment 10 wurde das gesamte Setting in ein Bürogebäude in Bridgeport übersiedelt, das etwas verwahrlost, aber in Ordnung schien. Die Assoziation mit der Universität Yale wurde völlig unterbunden. In diesem geänderten Rahmen sank die Gehorsamsbereitschaft auf 47,5% ab. In Experiment 11 konnte die Versuchsperson selbst über die Schockhöhe entscheiden, statt immer die nächst höhere zu verabreichen. Hier verhielt sich nur eine Versuchsperson (2,5%) gehorsam und verabreichte den maximalen 450Volt Schock. In Experiment 12 wurden abermals Rollen vertauscht. Der Versuchsleiter verbot der Versuchsperson ab einer gewissen Stärke weiterzumachen, das Opfer bat aber um weitere Schocks. In dieser Bedingung verabreichten 0% den maximalen Schock. In Experiment 13 wurde ein weiterer Eingeweihter einbezogen, der in Abwesenheit des Versuchsleiters der Versuchsperson vorschlägt, die Schockstärke nach jedem Fehler des Schülers um eine Stufe zu erhöhen. Diesem scheinbar gewöhnlichen Menschen, der keine Autorität darstellte, gehorchten 20% der Versuchspersonen. In Experiment 13a übernahm der besagte zweite Eingeweihte das Schocken, wenn die Versuchsperson sich weigerte. Die Versuchsperson sollte

währenddessen die Dauer der Schocks dokumentieren. Von den Versuchspersonen, die in Experiment 13 sich den Anweisungen der gewöhnlichen Person widersetzen, hinderten 68,75% diese dennoch nicht am weiterschocken. In Experiment 14 übernimmt der Versuchsleiter selbst die Rolle des Schülers, nachdem der Eingeweihte nach der Instruktion sich weigert und vorgibt, er mache nur mit, wenn der Versuchsleiter sich zuerst schocken ließe. Der Eingeweihte bestand dann darauf, dass die Versuchsperson den Versuchsleiter auch weiter schockte, wenn dieser darum bat, entlassen zu werden. Dabei zeigten 0% der Versuchspersonen Gehorsam gegenüber dem Eingeweihten. Das gleiche Ergebnis lieferte Experiment 15. In dieser Variante erteilen zwei Versuchsleiter der uneingeweihten Versuchsperson widersprüchliche Befehle. Einer ermahnt dazu, weiter zu machen, der zweite drängt darauf, das Experiment abzubrechen. Auch in diesem Fall verabreichte niemand den Maximalschock (0% Gehorsam). Durch angebliches Fernbleiben einer Versuchsperson springt in Experiment 16 einer der beiden Versuchsleiter als Versuchsperson ein und wird bei der Losung zum Schüler. 65% der Versuchspersonen zeigen Gehorsam und befolgen die Befehle des anderen Versuchsleiters. In Experiment 17 wird die Versuchsperson am Schockgenerator zwischen zwei vermeintlichen anderen Versuchspersonen platziert. Beide brechen nacheinander ab und verlassen ihren Platz, sodass die echte Versuchsperson als einzige zurückbleibt. In dieser Variante liegt die Gehorsamsbereitschaft bei 10%. In Experiment 18 übernahm eine eingeweihte Versuchsperson die Aufgabe des Schockens, die echte Versuchsperson sollte nur Hilfstätigkeiten ausführen. Dadurch wurde der echten Versuchsperson die Situation leichter erträglich gemacht, sodass 92,5% sich gehorsam verhielten und bis zum Ende des Experiments teilnahmen.

Abbildung 1 zeigt den Prozentsatz der gehorsamen Versuchspersonen in den 18 Varianten von Milgrams Experiment, wobei \checkmark gehorsam \checkmark bedeutete, dass der maximale Schock von 450 Volt verabreicht wurde.

Abbildung 1: Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen bei Milgram (1974)



1.1.5 Der Fortschritt des Milgram-Experiments: Jerry M. Burger

Jerry M. Burger ging der Frage nach, ob ein Experiment im Stil von Milgram auch etliche Jahre später zu ähnlichen Ergebnissen führen würde. 2009 replizierte er Milgrams Experiment von 1974 und schlug somit eine Brücke zwischen ursprünglicher und moderner Gehorsamsforschung.

Besonders erwähnenswert sind die Änderungen der ethischen Bedingungen in Burgers Replikation. Als Versuchsleiter fungierten ausschließlich Klinische PsychologInnen, die angehalten waren, bei jeglichem Anzeichen von extremem Stress das Experiment sofort abubrechen. Von der Rekrutierung der Versuchspersonen grundsätzlich ausgeschlossen wurden Personen mit aktuellen oder vergangenen emotionalen oder psychischen Problemen, ebenso Personen, die nach Einschätzung der Klinischen PsychologInnen Schaden von der Teilnahme nehmen könnten, sowie Personen mit höherer psychologischer Bildung.

Anders als bei Milgram legte Burger als maximale Schockstärke 150 Volt fest (anstatt 450 Volt bei Milgram), sodass die Versuchspersonen diesbezüglich weitaus geringerem Stress ausgesetzt wurden. Während Milgram in 30 Teilschritten bis zur maximalen Schockstärke gelangte, waren es bei Burger 10 Teilschritte zu je 15 Volt. Milgram (1974) hatte festgestellt, dass 79% der Versuchspersonen, die über 150 Volt hinausgehen, bis zur maximalen Stärke von 450 Volt weitermachten. Burger entschied sich daher für diese Grenze aufgrund der höheren ethischen Vertretbarkeit und konnte gleichzeitig mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, dass die Vpn über diese Grenze hinausgehen würden, hätten sie die Möglichkeit dazu. Auch der Testschock, den die Versuchspersonen erhielten, war lediglich 15 Volt stark, nicht 45 Volt wie bei Milgrams Experiment.

Man wies die Versuchspersonen wiederholt darauf hin, dass sie die finanzielle Aufwandsentschädigung in jedem Fall behalten dürften, ebenso versicherte man ihnen, dass der Schüler ebenfalls wisse, dass er zu jedem Zeitpunkt aussteigen dürfe.

Burgers (2009) Replikation von Milgrams (1974) Experiment brachte ähnliche Ergebnisse: eine annähernd so hohe Gehorsamsrate wie in Milgrams Untersuchungen wurde erreicht. Weiters konnten keine signifikanten Geschlechtsunterschiede bezüglich der Gehorsamsbereitschaft von Frauen und Männern festgestellt werden. Schließlich konnte er die Ergebnisse von Modigliani & Rochat (1995) bestätigen, denen zufolge die Wahrscheinlichkeit für einen vorzeitigen Abbruch umso höher ausfiel, je früher eine Versuchsperson Unmut äußerte oder zögerte.

1.1.6 Weitere Studien

Antes führte 2008 eine Studie zu Gehorsamsbereitschaft bei Krankenpflegepersonal durch. In Anlehnung an die Untersuchungen von Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves und Pierce (1966) und Rank und Jacobson (1977, zitiert nach Antes, 2008) wurde mittels eines eigens entwickelten Situationsfragebogens die Gehorsamsbereitschaft von 97 Personen im Pflegedienst erforscht. Anhand 27 beispielhafter Situationen aus dem Pflegealltag mussten die Versuchspersonen ihre Reaktion aus vier Verhaltensweisen einschätzen. Die Antwortmöglichkeit lauteten: „prinzipieller Gehorsam“, „abgeschwächten Gehorsam dem Patienten gegenüber“, „abgeschwächten Gehorsam dem System gegenüber“ und „Ungehorsam“. Mit „prinzipiellem Gehorsam“ war gemeint, dass eine Anweisung genauso ausgeführt wird, wie sie angeordnet wurde, „abgeschwächter Gehorsam dem Patienten gegenüber“ bedeutet, dass die Pflegeperson zuerst den Zustand des Patienten begutachten und einschätzen würde und sich mit ihm besprechen würde. „Abgeschwächter Gehorsam dem System gegenüber“ heißt, dass die Pflegeperson sich mit ihren Bedenken an den Arzt wenden würde und gegebenenfalls ihrer eigenen Gegenargumente vorbringen würde. Mit „Ungehorsam“ ist gemeint, dass die Pflegeperson einer ärztlichen Anordnung nicht nachkommen würde, wenn ihre eigene Einschätzung diese für falsch hält und dies in der Pflegedokumentation genau festhalten würde (Antes, 2008, S. 61).

Die Ergebnisse zeigten, dass Personen, die sich in einem Persönlichkeitsfragebogen als emotional stabil, introvertiert oder offen einschätzen, häufiger die Antwort wählten, die Ungehorsam repräsentiert. Normorientierte Personen, die sich als konservativ und

konventionell beschrieben, wählten häufig prinzipiellen Gehorsam, und gaben an, sie würden eine Anordnung ausführen, ohne sie zu hinterfragen.

Hinsichtlich des Geschlechts der Versuchspersonen zeigten sich keine signifikanten Unterschiede.

Meeus und Raaijmakers (1995) führten Anfang der 1980er Jahre eine Reihe Experimente zu administrativem Gehorsam an der Universität Utrecht durch. Der Aufbau des Experiments war gleich wie bei Milgram, ein Versuchsleiter, eine Versuchsperson und ein eingeweihter Komplize. Letzterer trat als Bewerber um einen Job auf, und sollte dafür einen Test durchlaufen, dessen Bestehen ausschlaggebend für den Erhalt des Jobs war. Die Versuchsperson und der Bewerber waren räumlich getrennt und per Mikrofon in Kontakt miteinander. Vom Versuchsleiter wurde die Versuchsperson angewiesen, dem Bewerber insgesamt 15 negative Rückmeldungen (stress remarks) über seine Testleistung zu geben. Zögerte er oder weigerte er sich, wurde er mit den gleichen Aufforderungen wie in Milgrams (1963, 1965, 1974) Experimenten aufgefordert, weiter zu machen. Auch Meeus und Raaijmakers klassifizierten Gehorsam nach der vollständigen Erfüllung der Aufgabe, das heißt, kommunizierte eine Versuchsperson alle 15 stress remarks, galt sie als gehorsam, brach sie früher ab, galt sie als ungehorsam.

Hinsichtlich der Höhe der Gehorsamsrate unterschieden sich die Experimente von Meeus und Raaijmakers (1995) von Milgrams Ergebnissen. In den ersten beiden Baseline-Experimenten gehorchten 91% der Versuchspersonen dem Versuchsleiter, weit mehr als bei Milgram.

Der wesentliche Unterschied zu Milgrams Experimenten von 1963, 1965 und 1974 besteht für die Autoren in der Form der ausgeübten Gewalt. Administrativer Gehorsam bezieht sich auf eine indirektere Art von Gewalt als der Gehorsam bei Milgram, was es nach Ansicht der Autoren leichter macht, zu gehorchen. Körperliche Gewalt (mittels Stromschlägen) ist direkter und schwerer anzuwenden als indirekte psychologisch-administrative Gewalt (Meeus und Raaijmakers, 1995). Sie nehmen an, dass psychologisch-administrative Gewalt ein Charakteristikum moderner westlicher Gesellschaften sei, weshalb auch die Gehorsamsrate bei Verwendung dieser modernen Gewalt so hoch ausfiel.

1.1.7 Erklärungsansätze

Milgram (1974) zog als fundamentalsten Schluss aus seiner Forschung, dass Versuchspersonen aus einer subjektiven Verpflichtung gegenüber der Untersuchung und des Versuchsleiters heraus gehandelt haben, nicht etwa aus aggressiven Tendenzen oder Feindseligkeiten. Er schloss daraus, dass ganz normale Bürger so zu Instrumenten eines furchtbaren und zerstörerischen Prozesses, wie beispielsweise des Holocausts, werden können. Warum kommt es nun dazu, dass Menschen anderen Menschen bewusst Leid zufügen, ja sogar einen vermeintlich tödlichen Stromschlag verabreichen würden? Milgram (1963,65, 74) führt zahlreiche Faktoren an, die bewirken können, dass sich Personen gehorsam verhalten:

Linearer Anstieg der Schockstärke

Ein wesentlicher Faktor wird im linearen Anstieg der Schockstärke gesehen, die in 15er-Schritten von 15 Volt bis 450 Volt reicht. Durch die Erhöhung in konstanten, kleinen Schritten kann die Versuchsperson keine eindeutige Stufe ausmachen, ab wann ein Stromschlag zu stark wäre, und sie das Experiment abbrechen würde. Gilbert (1981, zitiert nach Beyer, 2010) zog den Vergleich mit der *foot-in-the-door-Technik*, eine Theorie zur Compliance aus der sozialpsychologischen Forschung. Kleine Bitten oder Gefallen, die sich schwer abschlagen lassen, werden erfüllt. Nun fällt es schwer, eine folgende größere Bitte nicht zu erfüllen, da man die erste schließlich auch nicht abgelehnt hat. In Bezug auf den Gehorsam bei Milgram schreibt Burger (2009, S.3): *„The well-demonstrated need to act and appear in a consistent manner would have made it difficult for a participant to refuse to press the 195-volt switch after just pressing the 180-volt switch.“*

Dilemma

Weiters beschreibt Milgram (1963) ein Dilemma, in dem sich die Versuchsperson befindet. Sie hat mit zwei gegensätzlichen Erwartungen zu kämpfen, einerseits soll sie die Anweisungen des Versuchsleiters, also der Autorität ausführen, gleichzeitig möchte sie aber die zuwiderlaufenden Wünsche der vermeintlichen anderen Versuchsperson (des Schülers) berücksichtigen, nicht geschockt zu werden. Nur einem der beiden Anforderungen kann gleichzeitig nachgekommen werden, der des Schülers, oder der des Versuchsleiters. Während der Versuchsleiter durch den wissenschaftlichen Kontext Autorität vermittelt, und seinen Anweisungen auf diese Art Kraft verleiht, fühlt die reale

mit der vermeintlichen Versuchsperson mit, aufgrund ihrer eigenen Erfahrungen mit Schmerzen und Leiden. Somit stehen einander zwei tief im Menschen verwurzelte Verhaltensdispositionen gegenüber: der Hang, anderen Menschen nicht zu schaden oder sie zu verletzen und die Tendenz, Menschen zu gehorchen, die als legitime Autorität wahrgenommen werden.

Agens-Zustand

Personen gelangen durch die Anwesenheit von Autoritäten in den Agens-Zustand, in dem sie sich zwar vor der Autorität verantwortlich fühlen, jedoch nicht für die von ihr angeordneten Taten. Die Versuchspersonen in Milgrams Experimenten schoben zum großen Teil die Verantwortung von sich; sie wurden schließlich angewiesen, so zu handeln. Scham und Stolz richtet sich danach, ob die aufgetragenen Handlungen ausgeführt wurden oder nicht (Milgram, 1974).

šSobald sie sich im Agens-Zustand befindet, wird die Person zu einem anderen, von ihrem früheren Selbst verschiedenen Wesen mit neuen Eigenschaften, die sich nicht leicht bis in die normale Persönlichkeit zurückverfolgen lassen.š (Milgram, 1974, S.167)

Es bedarf einer bestimmten Art von Befehlen durch die Autorität, bestehend aus der Definition der auszuführenden Handlung und dem Imperativ, dies zu tun. Durch den psychischen Zustand, der dadurch hervorgerufen wird, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, sich gehorsam zu verhalten (Milgram, 1974).

Fehlende Reflexion und Absprache

Die Versuchsperson hat durch das Setting des Experiments (Milgram, 1963) keine Gelegenheit, eventuelle Zweifel oder Dilemmata mit jemandem zu besprechen. Nach der manipulierten Losung der Rollenverteilung wird sie sofort in einen separaten Raum geführt und instruiert. Dies geschieht innerhalb weniger Minuten, sodass der Versuchsperson keine Zeit bleibt, über die Vorgänge und Anforderungen zu reflektieren.

Nähe zum Opfer

Die Nähe zum Opfer spielt bei Milgram (1974) eine wesentliche Rolle in der Gehorsamsbereitschaft:

ší es bereite ihnen Unbehagen, das Opfer in seinem Schmerz zu sehen. Wir halten jedoch fest, dass die Versuchsperson sich zwar weigert, das Opfer anzusehen, aber dennoch weiterhin die Schocks verteilt.ö (Milgram, 1974, S.50)

In den Varianten 1 bis 4 des Milgram-Experiments wurde die räumliche Nähe zwischen realer und vermeintlicher Versuchsperson variiert. In Experiment 1 (Fernraum) befanden sich beide in getrennten Räumen, ebenso in Experiment 2 (Akustische Rückkoppelung), in dem die Versuchspersonen aber Proteste des Opfers durch die Wand vernahmen. In Experiment 3 (Raumnähe) wurde das Opfer im gleichen Raum wie die Versuchsperson platziert, sodass diese es deutlich visuell und akustisch wahrnehmen konnte. In Experiment 4 (Berührungsnähe) musste die Versuchsperson sogar die Hand des Opfers auf eine Schockplatte legen, um es zu schocken.

Mit der immer geringer werdenden Distanz zum Opfer verringerte sich die Gehorsamsbereitschaft der Versuchspersonen deutlich und die maximale Schockstärke vor Abbruch des Experiments sank. In der Fernraum-Variante (1) verhielten sich 65% der Versuchspersonen gehorsam. In Variante 2 gehorchten 62,5%, und in den Varianten, bei denen das Opfer im gleichen Raum war, trotzdem noch 40% (Experiment 3) und 30% bei Berührung des Opfers (Experiment 4).

1.1.8 Gehorsam versus Konformität

šKonformität insbesondere hat einen sehr großen Begriffsumfang, doch werde ich mich für die Zwecke dieser Erörterung hier darauf beschränken, sie als Aktion eines Individuums zu bezeichnen, das sich neben Gleichrangige stellt, neben Menschen von gleichem Status, die kein besonderes Recht haben, sein Verhalten zu steuern. Gehorsam hingegen definieren wir eingeschränkt als Aktion einer Person, die sich einer Autorität unterwirftö (Milgram, 1974, S.134).

Milgram unterscheidet deutlich zwischen Gehorsam und Konformität. Zwar sind beide šVerzicht auf Initiative zugunsten einer äußeren Quelleö (Milgram, 1974, S. 135), sie sind aber dennoch deutlich anhand der vier Punkte Hierarchie, Imitation,

Nachdrücklichkeit und Entscheidungsfreiheit voneinander abzugrenzen. Während Gehorsam ein hierarchisches Gefälle voraussetzt, passiert Konformität unter Personen von gleichem Rang oder Status. Wird das Verhalten dieser Gleichrangigen imitiert, so bezeichnet Milgram dies als Konformität, da Gehorsam nicht die Imitation, sondern das bloße Umsetzen eines Verhaltens oder Ausführen etwa eines Befehles bedeutet. Der Unterschied in der Nachdrücklichkeit liegt darin, dass der Druck, sich konform zu verhalten, meist nicht ausgesprochen wird, die Notwendigkeit sich gehorsam zu verhalten dagegen meistens sehr deutlich und bestimmt ausgedrückt wird. Die unterschiedlich empfundene Entscheidungsfreiheit wird anhand der Erklärungsversuche deutlich, die Versuchspersonen für ihr Verhalten geben. So dient Gehorsam gerne als Erklärung des eigenen Verhaltens, Konformität hingegen wird abgestritten (Milgram, 1974).

1.2 Konformität

Milgram (1974) differenziert schon sehr präzise zwischen Gehorsam und Konformität. Um seine Differenzierung nachvollziehbarer zu machen, wird im Folgenden auch auf Konformität näher eingegangen.

Konformität bezeichnet ein Gruppenphänomen, das die Anpassung des eigenen Verhaltens an das Verhalten der Gruppe meint. Ein Grund dafür wird in realem oder vorgestelltem Gruppendruck gesehen (Brandt & Köhler, 1972, zitiert nach Peuckert, 1975).

Asch führte dazu 1951 den *line judgement test* durch. Versuchspersonen mussten jeweils die Länge einer Standardlinie mit drei Vergleichslinien vergleichen, und daraus jene auswählen, die am ehesten der Standardlinie entsprach. Die Aufgaben waren so gewählt, dass eine korrekte Zuordnung nicht sonderlich schwer fiel. Etwas später wurde der Test mit den Versuchspersonen erneut durchgeführt, jedoch im Gruppensetting mit mehreren anderen vermeintlichen Versuchspersonen, die von instruierten Mitarbeitern gemimt wurden. Diese antworteten stets vor der Versuchsperson und gaben größtenteils falsche Urteile ab. Konforme Versuchspersonen passten ihre Antwort an die mehr oder weniger offensichtlich falsche Antwort der übrigen Teilnehmer an. Peuckert (1975) spricht dabei von passivem Gruppendruck, da kein expliziter Druck auf die Versuchsperson ausgeübt wurde. Personen, die ihre Urteile aus den Einzeltestungen beibehielten und sich gegen die Meinung der Gruppe stellten, verhielten sich nicht konform.

Man nahm an, dass die Gruppengröße einen wichtigen Faktor für Konformität darstellte, allerdings konnte Asch belegen, dass dies nur bis zu einer Größe von drei Personen der Fall war.

Peuckert (1975) fasste einige Faktoren zur Erklärung konformen Verhaltens zusammen. Als häufig untersuchte Situationsvariablen führt er die Größe und Attraktivität der Gruppe, den Status der Gruppenmitglieder und die Ambiguität der experimentellen Stimuli an. Als Persönlichkeitsfaktoren nennt er den individuelle Autoritarismus- und Konservatismusgrad, Leistungsmotivation, Intelligenz und Kreativität einer Person, sowie das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung.

Schwarz, Roebers und Schneider (2004) führten eine Untersuchung über Konformität bei Kindern durch, in der die Kinder eine Woche nach Ansehen eines Filmes über dessen Inhalt befragt wurden. Dabei wurde besonders auf die Wirkung von sozialer Beeinflussung auf die Erinnerungen der Kinder geachtet. Deutliche Alterseffekte konnten dahingehend gezeigt werden, dass sieben bis acht-jährigen Kinder leichter Inhalte suggeriert werden konnten, während sich neun- bis zehn-jährige Kinder nur noch von Verbündeten beeinflussen lassen.

1.3 Implizites Lernen

Wie kommt es aber dazu, dass Verhaltensweisen automatisch ausgeführt werden, mit denen man eben erst konfrontiert wurde? Einen Ansatz dazu bietet das implizite Lernen. Nach Reber (1989, zitiert nach Buchner, 1993, S. 26) ist dies sein Prozeß, der in Abwesenheit bewußter, reflektiver Lernstrategien automatisch sowie unausweichlich abläuft und eine abstrakte Wissensrepräsentation zur Folge hat. Perrig (1996) fasst einige Phänomene zusammen, bei denen implizites Lernen stattfinden kann, wie etwa das Lernen künstlicher Grammatik, das Lernen von Ereignissequenzen, das Lösen von Problemen oder auch beim Konzeptlernen.

Bei Aufgaben, in denen die Versuchspersonen auf Abfolgen von Ereignissen zu reagieren haben, wird dann von implizitem Lernen gesprochen, wenn im Fall regelgesteuerter Darbietung von Ereignissequenzen ein, im Vergleich zu einer Zufallspräsentation, beschleunigtes Antwortverhalten beobachtet wird, ohne dass die Versuchspersonen in der Lage sind, die zugrunde liegende Regel zu erkennen (Perrig, 1996, S. 206).

Dies konnte in zahlreichen Studien zu Sequenzlernen, darunter Nissen und Bullemer (1987), nachgewiesen werden.

Die Relevanz impliziten Lernens für die vorliegende Studie wird in der Wiederholung der gleichen Handlungsabläufe während des Experiments gesehen, auf die später genauer eingegangen wird. Auch Milgrams (1963, 65, 74) Versuchsaufbau zielte auf eine Wiederholung des immer gleichen Handlungsablaufes ab. Die Versuchsperson stellte dem Opfer eine Aufgabe, überprüfte die Richtigkeit der Antwort und bestrafte falsche Aufgaben mittels Elektroschock. Nach jedem Durchgang sollte die Schockstärke am Generator einen Schritt höher gestellt werden.

1.4 Dual Process Model

Milgram (1965) verwendete in seiner Terminologie *„gehorsam“* und *„nicht gehorsam“*. Damit meinte er, dass Person X einen Befehl von Person Y erhalten hat und diesen ausführt oder eben nicht ausführt. Die oben genannten Begriffe bezogen sich dabei ausschließlich auf die sichtbare Handlung, ohne jegliche Implikationen auf Motive von Person X. Es wurden keinerlei Aussagen über die generelle Disposition von Person X getätigt, Autoritäten anzuerkennen oder abzulehnen.

Duckitt (2001) beschreibt in seinem Modell zwei Dimensionen, die das Verhalten von Personen in der Gruppe beeinflussen: ein kompetitives Weltbild und ein gefährliches Weltbild. Soziale Konformität und der Glaube an eine gefährliche Welt bewirken eine autoritäre Grundhaltung, während Härte und der Glaube an die Welt als Wettbewerbsdschungel zu einer sozial dominanten Grundhaltung beitragen.

Duckitt (2001; Duckitt, Wagner, Du Plessis & Birum, 2002) bezieht sich dabei auf die beiden Konstrukte *Right-Wing Authoritarianism* (RWA) nach Altemeyer (1981, 1988, 1998) und *Social Dominance Orientation* (SDO) von Sidanius und Pratto (1999), auf die im Anschluss genauer eingegangen wird.

Das Weltbild einer Person wird von ihrer Persönlichkeit beeinflusst und spiegelt außerdem ihre sozialen Realitäten wider. Hohe RWA-Werte etwa drücken ein motivationales Ziel von Sicherheit und Kontrolle aus, da die Welt als gefährlicher und bedrohlicher Ort gesehen wird. Laut Adorno et al. (1950), Altemeyer (1981, 88, 98) und Oesterreich (1993, 96) empfinden autoritäre Persönlichkeiten die Welt als bedrohlichen Ort, in dem sie immer wieder auf Verunsicherungen stoßen, jedoch über keine Bewältigungsstrategien verfügen. Die Folge ist meist eine generelle feindselige Haltung gegenüber Faktoren, die Unsicherheit bewirken (Petersen & Six, 2008).

Niedrige RWA-Werte bilden ein motivationales Ziel von persönlicher Freiheit und Autonomie ab ó die Welt wird als sicher und stabil empfunden. Die zugrundeliegende

Persönlichkeitsdimension, die diese beiden Pole ausprägt, ist soziale Konformität versus Autonomie.

Duckitt (2002) meint weiter, dass soziale Dominanzorientierung auf den Persönlichkeitsdimensionen *stoughmindedness* versus *tendermindedness* beruht, also auf Härte, Rücksichtslosigkeit und Kaltherzigkeit Anderen gegenüber oder aber auf Großzügigkeit, Mitgefühl und Altruismus. Harte, kaltherzige Menschen sehen die Welt als knallharten Wettbewerbsdschungel, in dem die Starken gewinnen und nach Macht und Dominanz gestrebt wird (hohe SDO-Werte). Dem steht eine Welt gegenüber, die von kooperativer und selbstloser Harmonie geprägt ist, in der sich Menschen umeinander kümmern, einander helfen und miteinander teilen (niedrige SDO-Werte).

1.5 Autoritarismus und die autoritäre Persönlichkeit

Das Konzept der autoritären Persönlichkeit fand seinen Ursprung in den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts. Seitdem haben sich verschiedenste Forschergruppen damit befasst und vor unterschiedlichsten theoretischen Hintergründen differenziert beleuchtet und untersucht. Drei Ansätze, die sich während dieses Prozesses besonders herauskristallisiert haben, sollen hier kurz vorgestellt werden. Generell ist klarzustellen, dass mit autoritären Persönlichkeiten nicht autoritäre Herrscher oder Diktatoren gemeint sind, sondern autoritätsgläubige und autoritätshörige Personen, sogenannte *authoritarian followers* (Altemeyer, 1981, 88).

1.5.1 Die autoritäre Persönlichkeit

Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson und Sanford entwickelten 1950 das Konzept der autoritären Persönlichkeit vor dem theoretischen Hintergrund der Psychoanalyse Freuds. Dies war ein Versuch, die Gräueltaten des Nationalsozialismus zu erklären, welche ihrer Meinung nach nur von Menschen mit dysfunktionaler Persönlichkeit ausgeführt werden konnten. Adorno et al. (1950) gingen davon aus, dass dieser Persönlichkeitsstil sich in der frühen Kindheit bei Kindern extrem strenger Eltern ausbilde. Ein autoritärer Erziehungsstil unterdrücke das Ausleben natürlicher Aggressionen der Kinder als Folge der Anpassung an soziale und kulturelle Normen. Die in Wahrheit gegen die Eltern als Vertreter dieser Normen gerichtete Aggression wird auf Personen verschoben, die als schwächer oder minderwertiger empfunden werden (Petersen & Six, 2008).

Dieser spezielle Persönlichkeitstyp zeichnet sich unter anderem durch besonderen Respekt und Achtung vor Autoritäten aus, eine Fixierung auf Status und Rang, weiters durch die Tendenz, Ärger auf Schwächere abzuschieben, sowie Intoleranz gegenüber Unsicherheiten. Darüber hinaus haben autoritäre Persönlichkeiten das Bedürfnis nach rigiden Definitionen und schließlich bereitet es ihnen Schwierigkeiten, Vertrautheit und Innigkeit aufzubauen.

1.5.2 Right-wing Authoritarianism (RWA)

Altemeyer (1981, 1988, 1998) griff den Ansatz von Adorno et al. (1950) auf und verfeinerte das Konzept der autoritären Persönlichkeit, jedoch verzichtete er auf den psychodynamischen und Persönlichkeitsaspekt. Er bediente sich des lerntheoretischen Ansatzes und stellte Autoritarismus als Sammlung bestimmter Eigenschaften dar, die sich in drei Komponenten gliedern ließ: Konventionalismus, autoritäre Aggression und autoritäre Unterwerfung. Zur Messung der Komponenten entwickelte er 1981 die Right-Wing Authoritarianism Scale (RWA-Skala). Die RWA-Skala misst demnach die Bereitschaft einer Person, Autoritäten zu folgen. Mit „Right“ meinte er nicht die Richtung der politischen Positionierung, sondern in der ältesten Bedeutung des Wortes aus dem Altenglischen, rechtens, gesetzestreu, korrekt. Seiner Ansicht nach war Autoritarismus weniger eine feste Persönlichkeitseigenschaft, als vielmehr eine Ideologie, die besagt, dass Macht in sozialen Hierarchien durch moralisch korrektes Verhalten erlangt wird.

1.5.3 Die autoritäre Reaktion

Oesterreich (1996) konzentrierte sich vor einem kontrolltheoretischen Hintergrund auf die autoritäre Reaktion. Während Kinder in angstvollen Situationen automatisch den Schutz ihren Eltern suchen, flüchten autoritäre Persönlichkeiten bei Angst und Verunsicherung in die Sicherheit von Autoritäten. Sie bauen eine positive emotionale Bindung zu Autoritäten auf, übernehmen und verinnerlichen ihre Werte und Normen soweit, dass schließlich diese selbst den nötigen Schutz bieten. Werden diese jedoch in Frage gestellt, empfindet eine autoritäre Persönlichkeit dies als persönlichen Angriff und hält nur umso stärker daran fest (Oesterreich, 1996). Oesterreich (1993) führt in seinem Buch die häufigsten Beschreibungen für autoritäre Persönlichkeiten aus der Forschungsliteratur an: an Autorität orientiert, unterwürfig, gehorsam, konform, rigide, sowie auch aggressiv und herrschsüchtig.

1.5.4 RWA und Attribuierung von Verantwortung bei Autoritätsgehorsam

Blass publizierte 1995 eine Studie zum Thema Verantwortlichkeitsattribution in Milgrams Experimenten. Ein Ziel der Studie war es, die Vorhersagekraft des Persönlichkeitskonstruktes Right-Wing Authoritarianism (Altemeyer, 1981, 1988) bezüglich der Zuschreibung von Verantwortung in Milgrams Gehorsamsexperiment zu untersuchen. Die Stichprobe bestand aus PsychologiestudentInnen in der Studieneingangsphase, denen laut eines Screenings Milgrams Arbeit nicht bekannt war. Nach Bearbeitung der RWA-Skala wurden den Versuchspersonen spezifisch ausgewählte und teils gekürzte Szenen aus dem Dokumentarfilm *„Obedience“* von Stanley Milgram (1965) vorgeführt. Im Anschluss daran mussten sie einschätzen, welche maximale Schockstärke ein eben gesehener Teilnehmer verabreicht hatte und wie sehr dem Versuchsleiter zu trauen sei, dass dem *„Schüler“* nichts zustoße. Des Weiteren war die Verantwortung für das Schocken des Schülers auf die drei Parteien Versuchsleiter, Schüler, und Versuchsperson aufzuteilen, sodass insgesamt 100% Verantwortung vorhanden waren. Abschließend wurde ein weiteres Mal gescreent, ob der gezeigte Film oder die Milgram-Experimente bekannt waren.

Interessanterweise wurde dem Versuchsleiter der Großteil der Verantwortung (ca. 60%) für die Elektroschocks zugeschrieben, der Versuchsperson in Form des *„Lehrers“* 22% und dem *„Schüler“* immer noch 18%.

Die Ergebnisse zeigten weiters eine signifikante negative Korrelation zwischen RWA-Werten und der Höhe an Verantwortung des *„Lehrers“*. Je höhere RWA-Werte jemand erreicht, desto weniger hält er die Versuchsperson (den *„Lehrer“*) für verantwortlich. Es entspricht vollkommen den Annahmen der Theorie des Right-Wing Authoritarianism (Altemeyer, 1981, 1988), dass eine Person, die sich Autoritäten fügt oder unterwirft, in einer Autoritäts-dominierten Situation nicht eine andere Person für ihre Taten verantwortlich macht, sondern die Autorität (in diesem Fall den Versuchsleiter). Die Korrelation zwischen RWA und Verantwortlichkeit des Versuchsleiters fiel allerdings nicht signifikant aus.

Die Vorhersage der Schockstärke korrelierte positiv mit der Verantwortung, die dem *„Schüler“* zugeschrieben wurde. Auch in Milgrams Untersuchung schrieben die gehorsamen Versuchspersonen im Nachhinein dem Schüler doppelt so viel Verantwortung zu wie die ungehorsamen Personen (Milgram, 1974). Diese beiden Ergebnisse scheinen eine Tendenz der Einschätzungen abzubilden, nach denen ein Opfer selbst Schuld an der Bestrafung, die es erhält, trägt.

1.6 Theorie der sozialen Dominanz und soziale Dominanzorientierung

Sidanius und Pratto publizierten 1999 ihre Theorie der sozialen Dominanz (SDT = Social Dominance Theory). Sie gehen davon aus, dass Gesellschaften immer auf gruppenbasierten sozialen Hierarchien aufbauen, die aus zumindest einer dominanten Gruppen und zumindest einer untergeordneten Gruppe bestehen (Sidanius & Pratto, 1999, S. 31). Die dominante Gruppe zeichnet sich unter anderem durch einen unproportional großen Anteil an positiven sozialen und materiellen Werten aus, wie beispielsweise hohen sozialen Status, politische Macht oder finanziellen Reichtum.

Drei Hierarchiesysteme lassen sich nach den Autoren unterscheiden: *age system*, *gender system* und *arbitrary-set system*. Im System des Alters haben Erwachsene und Personen im mittleren Alter soziale Macht über Kinder und jüngere Erwachsene. Im System des Geschlechts haben Männer verglichen mit Frauen unverhältnismäßig viel soziale und politische Macht. Das *arbitrary-set* System ist für jede Gesellschaft spezifisch und produziert einflussreiche Gruppen durch Zugehörigkeit zu einer bestimmten Religion, Ethnie, Nationalität, sozialen Schicht, oder zahlreichen weiteren sozialen Gruppen.

1.7 Ambiguitätstoleranz

1.7.1 Das Konzept der Ambiguitätstoleranz

Ambiguität stammt vom lateinischen Wort *ambiguitas* ab, das Doppelsinn bedeutet und Mehrdeutigkeit bezeichnet. Mehrdeutige Situationen sind beispielsweise solche, in denen nicht automatisch das eine oder andere Verhaltensmuster abgerufen wird, da die Eindeutigkeit des Reizes nicht gegeben ist.

Das Konzept der Ambiguitätstoleranz wurde ursprünglich von Else Frenkel-Brunswik erstellt, die darin Bezug auf den autoritären Charakter (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1949, zitiert nach Reis, 1997) nahm. Sie stützte sich auf das psychoanalytische Konzept der Ambivalenz, welches das gleichzeitige Vorliegen von positiven und negativen Emotionen für ein Objekt beschreibt. Ambiguitätstoleranz hingegen meint nach Frenkel-Brunswik (1949, zitiert nach Müller-Christ & Weßling, 2007) die kognitive Fähigkeit, das gemeinsame Vorhandensein positiver und negativer Eigenschaften innerhalb eines Objektes zu erkennen. Für Frenkel-Brunswik stellt dies eine bedeutende emotional-kognitive Persönlichkeitsvariable dar. Für Furnham und Ribchester (1995, zitiert nach Müller-Christ & Weßling, 2007) beschreibt Ambiguitätstoleranz die Art, wie Information über mehrdeutige Situationen oder Reize wahrgenommen und verarbeitet wird, wenn nur ungewohnte oder inkongruente

Hinweise vorliegen, jedoch die Alternativen bekannt sind. Budner (1962) geht noch weiter und beschreibt Ambiguitätstoleranz als Tendenz, ambiguitive Situationen als wünschenswert wahrzunehmen. Dieser Situation fehlt es an ausreichenden Hinweisreizen, sie ist neu, komplex und scheint unlösbar.

1.7.2 Reaktionen auf mehrdeutige Situationen

Kreitler, Maguen und Kreitler (1975, zitiert nach Reis, 1997) beschreiben Situationen, in denen Ambiguitätsintoleranz auftreten kann, als multipel interpretierbar, schwer kategorisierbar und widersprüchlich. Nach Furnham und Ribchester (1995, zitiert nach Müller-Christ & Weßling, 2007) erleben Personen mit niedriger Ambiguitätstoleranz Stress in mehrdeutigen Situationen, reagieren unreif und vermeiden diese in weiterer Folge. Demgegenüber empfinden ambiguitätstolerante Personen solche Situationen als wünschenswert und interessant. Sie sehen darin eine Herausforderung und stoßen sich nicht an deren Inkongruenz.

Ambiguitätstolerante Personen reagieren auch laut Budner (1962) nicht nur passiv auf mehrdeutige Situationen und Reize, sondern sie haben sogar ein Bedürfnis danach, damit konfrontiert zu sein.

Durrheim und Foster (1997) konstruierten eine *Attitudinal Ambiguity Tolerance*-Skala zur Messung von Einstellungen gegenüber Autoritäten. Dabei kristallisierten sich vier Autoritätsbereiche heraus: konservative politische Autorität, politische Autorität, familiäre Autorität und religiöse Autorität. Je nach Bereich ergab sich eine andere Ambiguitätstoleranz, weshalb die Autoren von einer Generalisierbarkeit der Ambiguitätstoleranz absahen.

Da die individuelle Ambiguitätstoleranz kontextspezifisch variiert, sprechen sich Reis (1997), Durrheim und Foster (1997) oder Norton (1975) gegen die Auffassung von Ambiguitätstoleranz als stabile Persönlichkeitseigenschaft aus.

1.8 Anknüpfungspunkte dieser Studie

Die bisher dargestellten theoretischen Einflüsse bilden den Hintergrund für die vorliegende Studie. Milgram (1963, 65, 74) verwendete zur Messung der Gehorsamsbereitschaft 30 Zwischenschritte, von 15 Volt bis 450 Volt. Nur Versuchspersonen, die alle 30 Schocks verabreichten, galten als „gehorsam“. In Burgers Replikation (2009) wurde die Anzahl der Zwischenschritte auf 10 reduziert, die maximale Schockstärke lag bei 150 Volt. Beide Autoren erfassten also Gehorsam als

Durchführen des ganzen Experiments, ohne vorzeitig abbrechen. Es wurde dabei nicht darauf geachtet, bei welcher Schockstärke Versuchspersonen abbrechen, beziehungsweise wie weit sie bereit sind zu gehen, bevor sie abbrechen.

In Milgrams Experimenten wurde den Versuchspersonen keinerlei Zeit eingeräumt, ihre aktuelle Situation zu hinterfragen, da sie unmittelbar nach der Instruktion mit dem Prüfen und Strafen des Opfers beginnen mussten. Darin sieht Milgram (1963) einen begünstigenden Faktor für Gehorsamsbereitschaft.

Des Weiteren ging Milgram (1963, 65, 74) davon aus, dass kein besonderer Zusammenhang zwischen der Gehorsamsbereitschaft in seinen Experimenten und der Persönlichkeit seiner Versuchspersonen besteht.

Daraus ergeben sich einige Anknüpfungspunkte, die im Folgenden ausführlicher dargestellt werden.

1.8.1 Reflexion

In Milgrams Experimenten (1963, 1965, 1974) war der Ablauf sehr rasch konzipiert, sodass die Versuchspersonen kaum Leerzeiten hatten, in denen sie über das aktuelle Geschehen reflektieren konnten, oder ihr eigenes Verhalten hinterfragten. Unmittelbar nach der manipulierten Auslösung der Rollen, bei der die Versuchsperson immer die Rolle des Lehrers zugewiesen bekam, wurde sie in den Untersuchungsraum geführt. Nach einer präzisen Erklärung des Ablaufes und der Verabreichung des Test-Schocks startete das Experiment sofort. Die Versuchsperson wurde geradezu von Eindrücken überrollt, ihr blieb keine Zeit über die Situation nachzudenken.

Dies wirft die Frage auf, ob die Ergebnisse anders ausgefallen wären, wenn die Versuchspersonen mehr Zeit zu reflektieren gehabt hätten. Eben dieser Faktor wird in der vorliegenden Untersuchung berücksichtigt, indem den Versuchspersonen nach Bearbeitung jedes Items bewusst Zeit eingeräumt wird, in der sie über ihr Verhalten reflektieren (siehe dazu Punkt 2.1.1 Operationalisierung). Durch die doppelte Vorgabe der Versuchsbedingungen, jeweils mit und ohne Reflexionsmöglichkeit, soll ein eventueller Einfluss der Reflexion auf das Gehorsamsverhalten erkennbar gemacht werden.

1.8.2 Schwellenwert

Milgram (1963, 1965, 1974) differenzierte in seinen Experimenten zwischen ŝgehorsam und ŝungehorsam, und zwar lediglich nach dem einzigen Kriterium, ob die

Versuchsperson das Experiment bis zu Ende mitmachte. Verabreichte sie Schocks bis zur höchsten Stufe von 450 Volt, galt sie als gehorsam. Tat sie das nicht und stieg vorzeitig aus dem Experiment aus, galt sie als ungehorsam, ungeachtet des Zeitpunktes des Ausstiegs.

Die vorliegende Untersuchung hat sich daher zum Ziel gemacht, mithilfe einer geeigneten Versuchsanordnung herauszufinden, ob sich ein Schwellenwert bestimmen lässt, ab dem Gehorsam erzeugt wurde. Hierfür durchlaufen die Versuchspersonen in verschiedenen Versuchsbedingungen unterschiedlich viele šLerndurchgängeö bzw. Wiederholungen ähnlicher Items (siehe dazu Tabellen 1a und 1b). Die Anzahl der Items steigt dabei pro Versuchsbedingung um eins, um einen Schwellenwert konkret bestimmen zu können. Die Wichtigkeit der Bestimmung eines vorliegenden Schwellenwerts geht auf Fechners (1860) Erkenntnisse zur Psychophysik zurück, da dadurch exakte Aussagen über die Wechselwirkungen zwischen subjektivem psychischen Erleben und objektiven physikalischen Reizen getätigt werden können. Als Schwellenwert wird also jener Punkt im Erleben bezeichnet, an dem der wahrnehmbare Reizunterschied beginnt und messbar wird. Der Schwellenwert selber wird durch zahlreiche Faktoren bestimmt und ist daher nur bedingt konstant. Gewöhnung, Ermüdung, Übung oder psychische Determinanten können Veränderungen des Schwellenwerts bedingen (Fechner, 1860).

In der vorliegenden Studie entspricht der Schwellenwert der minimalen Anzahl von Aufgaben, die bearbeitet werden müssen, um vorausseilenden Gehorsam zu erzeugen. Die Bestimmung von Schwellenwerten nimmt in psychophysikalischen Experimenten eine bedeutende Rolle ein und ist als Maßstab zur Bestimmung von Reizunterschieden bestens akzeptiert (Gescheider, 1997).

1.8.3 Persönlichkeit

Die Definition von Gehorsam beinhaltetete bei Milgram (1965) das bloße Ausführen einer angeordneten Handlung durch eine andere Person. Sie lässt jedoch keinen Schluss auf die generelle Disposition zu Autoritätsgehorsam einer Person zu. In der Literatur lassen sich einige Hinweise auf Persönlichkeitsdimensionen finden, die Gehorsamsbereitschaft fördern. Antes (2009) etwa fand signifikante Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Gehorsamsbereitschaft bei Krankenpflegepersonal.

Da RWA und SDO sich ergänzende Konstrukte darstellen, werden beide Dimensionen erhoben. Auch die BigFive-Persönlichkeitsdimensionen (Extraversion, Neurotizismus, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit) sowie der Grad der Normorientierung werden erhoben. Die Vorgabe dieser Fragebogenbatterie soll Daten liefern, um den generellen Einfluss von Persönlichkeit auf Gehorsamsbereitschaft untersuchen zu können. Des Weiteren soll eine Differenzierung der Persönlichkeitsdimensionen je nach Ausprägungsgrad vorgenommen werden.

1.9 Forschungsfragen

Aus den eben dargestellten Punkten ergeben sich folgende Forschungsfragen:

1.) Nimmt Reflexion Einfluss auf das Gehorsamsverhalten?

Diesbezüglich wird folgende Hypothese aufgestellt:

H1: Die Versuchsbedingungen mit Reflexion unterscheiden sich signifikant von den Versuchsbedingungen ohne Reflexion hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams. Aufgrund des Erklärungsansatzes von Milgram (1963), dass die fehlende Möglichkeit zur Reflexion die Gehorsamsbereitschaft begünstigte, wird ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Gruppen angenommen. Die Erwartungen gehen in die Richtung, dass in den Versuchsbedingungen ohne Reflexion mehr Gehorsam gezeigt wird als in den Versuchsbedingungen mit Reflexion.

2.) Ist ab einer bestimmten Versuchsbedingung ein Schwellenwert für vorausseilenden Gehorsam erkennbar?

Die dazugehörige Alternativhypothese lautet: *H1: Die Versuchsbedingungen unterscheiden sich signifikant hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.*

In neuen Situationen werden unbewusst implizite Schemata gebildet, die das Verhalten steuern. Untersuchungen zum Sequenzlernen, z. B. von Nissen und Bullemer (1987) zeigen, dass die Reaktionsgeschwindigkeit bei wiederkehrenden Sequenzen im Vergleich zu unsystematischen Reizen steigt. Es wird daher erwartet, dass mindestens zwischen der minimalen und der maximalen Itemanzahl ein Unterschied im Gehorsamsverhalten besteht. Genauer, dass in Versuchsbedingung 5 mehr Versuchspersonen bedingten oder vorausseilenden Gehorsam zeigen als in Versuchsbedingung 1.

3.) Beeinflussen die Persönlichkeitsdimensionen RWA, SDO, Normorientierung und die BigFive Persönlichkeitsfaktoren das Gehorsamsverhalten, beziehungsweise ist ein Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Gehorsamsverhalten erkennbar?

Dazu wurde folgende Alternativhypothese aufgestellt: *H1: Es besteht ein Zusammenhang zwischen den gemessenen Persönlichkeitsdimensionen und voraussetzendem Gehorsam.*

Aus der Literatur zu Autoritarismus lässt sich eine Tendenz autoritärer Personen zu gehorsamem und konformem Verhalten herauslesen (Oesterreich, 1993). Die Ergebnisse von Antes (2008) zeigten, dass Versuchspersonen, die sich als emotional stabil, introvertiert und offen einschätzten eher zu Ungehorsam neigten, während normorientierte, konventionelle und konservative Personen eher prinzipiellen Gehorsam wählten. Aufgrund dessen wird ein negativer Zusammenhang zwischen Gehorsamsbereitschaft und Neurotizismus, Extraversion und Offenheit für Erfahrungen erwartet. Autoritarismus, Normorientierung und Verträglichkeit sollten demzufolge positiv mit Gehorsamsbereitschaft korrelieren.

2. Methode

Das für die vorliegende Untersuchung verwendete Erhebungsinstrument setzt sich aus einem Experiment und einem anschließenden Fragebogen zusammen. Das hier durchgeführte Experiment stellt eine Novität dar, eine Ähnlichkeit zu projektiven Verfahren ist nicht weg zu weisen. Diese sind vor allem dadurch gekennzeichnet, dass sie die Versuchspersonen über die wahre Messintention im Unklaren lassen, vorwiegend unbewusste Vorgänge ansprechen und mehrdeutiges Material verwenden (vgl. Kubinger, 2006).

2.1 Experiment – Die perfekte Frage

2.1.1 Operationalisierung

Zur Tarnung des eigentlichen Untersuchungszweckes erhielten die Testpersonen die Information, es handle sich um einen Versuch zur „perfekten Frage“: *„Ähnlich wie in der Mathematik oder Informatik, die nur zwei Ausprägungen von Information - nämlich 0 und 1- kennen, soll diese Untersuchung psychologisch erforschen, ob es eine perfekte Frage gibt, die nur zwei Antwortmöglichkeiten kennt – ja und nein.“*

Nach dem Vorbild von Tajfel, Billig, Bundy und Flament (1971) wurde ein möglichst einfacher Versuchsaufbau gewählt. In Anlehnung an Tajfel et al. (1971) wird hier das „Minimal Item Paradigma“ vorgestellt, das davon ausgeht, mit minimalem Item-Aufwand einen Effekt erzielen zu können. Demnach wurde ein Versuchsdesign mit minimalen Aufgaben gewählt: den Versuchspersonen wird eine der einfachsten denkbaren Fragen gestellt: „Ja oder nein?“ Somit ergeben sich lediglich zwei Antwortalternativen pro Frage – die Testperson hat eine minimale Auswahl an Verhaltensalternativen, nämlich zwei.

Item 1: – Ja oder nein?–

Das erste Item wurde, wie erwähnt, nach der Maxime des einfachsten Versuchsaufbaus konstruiert. Die Versuchsperson hat zwei Verhaltensalternativen zur Auswahl und soll sich spontan für eine der beiden Antworten entscheiden.

Auf der Basis des „unrealistischen Optimismus“ (Vallone, Griffin, Lin & Ross, 1990) wird erwartet, dass die Mehrheit der Versuchspersonen mit „Ja“ antwortet. Das Konzept geht von einem positiven Selbstwert von Personen aus.

Item 2: ¿Wenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?¿

Item 2 nimmt Bezug auf Untersuchungen zum sogenannten unrealistischen Optimismus (Weinstein, 1980; Vallone, Griffin, Lin & Ross, 1990; Regan, Snyder & Kassin, 1995), der den Glauben zum Ausdruck bringt, man selbst sei mit mehr positiven Lebensereignissen gesegnet und man würde an weniger Krankheiten leiden als andere Personen. Anders gesagt handelt es sich um eine Überschätzung der Fähigkeit, die Zukunft vorhersagen zu können (Vallone et al., 1990). Bei Regan et al. (1995) stellte sich heraus, dass unrealistischer Optimismus nicht nur für eine Person selbst gilt, sondern auch nahestehenden und wichtigen Freunden oder Verwandten zu gesprochen wird. Nicht aber Personen, die für einen selbst irrelevant sind.

Es wird davon ausgegangen, dass die meisten Personen bei dieser Formulierung an ihrer eigene Zukunft denken und die Frage somit auf sich beziehen. Entsprechend der Theorie des unrealistischen Optimismus von Vallone et al. (1990) liegt auch hier die Erwartung der ¿Ja¿-Antworten bei der Mehrheit der Versuchspersonen.

Item 3: ¿Wenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?¿

Die Vorstellung den Körper, Geist und die Seele einer anderen Person zu haben, impliziert den Verlust der eigenen Identität. Da die meisten Menschen über eine positive Selbstidentität verfügen (Veale, Kinderman, Riley & Lambrou, 2003; Vallone et al. 1990), wird dieser Gedanke als eher unangenehm und erschreckend empfunden. Dadurch wird bei Item 3 fast automatisch Reaktanz (Brehm, 1966) erzeugt.

Brehm publizierte 1966 seine Theorie zur psychologischen Reaktanz. Darin postulierte er, dass Personen, die in ihrer Handlungs- beziehungsweise Entscheidungsfreiheit eingeschränkt werden oder eine Einschränkung nur befürchten, Reaktanz ausbilden.

Dies ist ein motivationaler Zustand, der sich auf die Wiederherstellung einer bedrohten oder eliminierten Handlungsfreiheit richtet. Um Reaktanz zu empfinden, muss allerdings eine tatsächliche Handlungsfreiheit der Person bestehen. Psychologische Reaktanz ist immer ein reaktiver Zustand und existiert nach Brehm & Brehm (1981) ausschließlich im Kontext anderer Kräfte, die eine Person dahingehend beeinflussen, eine Freiheit aufzugeben und die drohende oder tatsächliche Einschränkung anzunehmen.

Ein Kind etwa, dem seine Eltern vorschreiben, welche Schuhe es anziehen soll, wird mit Reaktanz reagieren, wenn es der Überzeugung ist, dass es über die Wahl seiner Schuhe selbst bestimmen kann.

Die Stärke der reaktanten Reaktion hängt nach Miron und Brehm (2006) unter anderem von der Wichtigkeit der bedrohten Freiheit ab. Dabei kommt der Kontext einer Freiheit stark zum Tragen, sodass die Wichtigkeit von Situation zu Situation variieren kann. Die Reaktanz-Theorie bezieht sich vielmehr auf spezifisches, Kontext-basiertes Verhalten als auf generelle moralische Prinzipien. Eine Person kann daher in einem Kontext Reaktanz ausbilden und in einem anderen nicht. Freiheiten sind weiters daran gebunden, wozu sich eine Person in der Lage fühlt, und werden von Situation zu Situation von einer Person definiert. In Gruppen zeigen Personen eher Konformität als Reaktanz, wenn für sie eine Alternative bedroht ist, weil die Gruppe diese ablehnt. Die bloße Zugehörigkeit zu einer Gruppe kann hingegen sehr wohl Reaktanz auslösen, wenn sich eine Person in ihrer Identität darauf reduziert fühlt, aber in einem anderen Kontext etwa eine andere Seite ihrer Identität darstellen möchte (Miron & Brehm, 2006). Nach Brehm (1966) und Brehm & Brehm (1981) können Gefühle des Unwohlseins, Aggression oder Feindseligkeit mit Reaktanz einhergehen.

Wortman und Brehm (1975) postulieren ein integratives Modell, das Aspekte von Reaktanz und von Hilflosigkeit (Seligman, 1975) vereint. Dem zufolge entstehen beide Reaktionen aufgrund ähnlicher Ursachen ó Freiheitsverlust beziehungsweise Unkontrollierbarkeit. Allerdings unterscheiden sich beide Konzepte in ihren Folgen, denn während Reaktanz Beharrlichkeit, Aufwertung und Aggressivität nach sich zieht, folgt auf Hilflosigkeit Passivität, Lernbeeinträchtigung für spätere Zeitpunkte, sowie Depression und Traurigkeit.

Die Unkontrollierbarkeit einer Situation kann sowohl Reaktanz als auch Hilflosigkeit zur Folge haben, entscheidend ist dabei, die Erwartung Freiheit oder Kontrolle zu haben. Solange dies erwartet wird, tritt Reaktanz auf, liegt keine Erwartung mehr vor, ist Hilflosigkeit die Folge (Wortman & Brehm, 1975).

Es wird daher erwartet, dass sich ein Großteil der Versuchspersonen in Gedanken gegen diesen Identitätstausch mit einer anderen Person entscheidet und mit „nein“ antwortet.

Item 4: „Wenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?“

Item 4 wurde nach den gleichen Überlegungen und Untersuchungen konstruiert wie Item 2. Sedikides und Gregg (2008) gehen davon aus, dass die meisten Personen ein

positives Selbstbild haben. Darauf baut Item 4 auf. Hier wird der Fokus der Versuchsperson durch die Formulierung explizit auf sich selbst gelenkt, anders als bei Item 2, bei dem offen gelassen wurde, worauf die Versuchsperson Bezug nehmen möchte. Der erwartete Anteil der šJaö-Antworten liegt bei Item 4 (wie schon bei Item 2) bei der Mehrheit der Versuchspersonen.

Item 5: šJa oder nein? Ich sage ja!ö

Wie Item 3 löst auch Item 5 bei den Versuchspersonen Reaktanz (Brehm, 1966) aus. Durch die Aussage der Versuchsleiterin šIch sage ja!ö fühlt sich die Versuchsperson in ihrer Wahlfreiheit für eine der Antwortalternativen eingeschränkt. Das soll bei der Mehrheit der Versuchspersonen zu einer šNeinö-Antwort führen.

Item 6: šNein!ö

Das letzte Item stellt keine Frage wie bisher dar, sondern dient der Überprüfung ob vorausseilender Gehorsam hergestellt werden konnte. Dies wird später unter šKlassifizierung von vorausseilendem Gehorsamö ausführlich erklärt. Item 6 unterscheidet sich von den übrigen fünf Items dadurch, dass den Versuchspersonen nicht wie bisher die Wahlmöglichkeit zwischen ja und nein gelassen wird. Trotzdem soll erreicht werden, dass die Versuchspersonen genauso reagieren wie bei den vorangegangenen Items, also sich für ja oder nein entscheiden. Der zweite grundlegende Unterschied zwischen Item 6 und den anderen Items besteht darin, dass keine Handlungsanweisung gegeben wird. Die Versuchspersonen sollen nicht nur eine Antwort auswählen, sondern diese auch selbständig, ohne Aufforderung abgeben.

Die Items selbst sowie die Reihenfolge in der sie angeordnet sind, wurden bewusst so gewählt, das Antwortverhalten der Versuchspersonen zu beeinflussen. Während besonders die Items 2 und 4 durch den unrealistischen Optimismus (Vallone et al., 1990) darauf abzielen, mit šjaö beantwortet zu werden, sollen die Items 3 und 5 reaktantes Verhalten (Brehm, 1966) provozieren und somit ein šneinö bewirken. Durch die gezielte Manipulation des Antwortverhaltens, sowohl in die eine Richtung durch den Bezug zu sich selbst, als auch in die andere Richtung durch Erzeugen von Reaktanz, soll verhindert werden, dass ein systematisches Antwortschema entsteht, eine Versuchsperson also etwa auf jedes Item in gleicher Weise antwortet. Andernfalls

könnte das Verhalten nach Item 6 dadurch stark beeinflusst werden und würde das untersuchte voraussetzende Gehorsamsverhalten möglicherweise verzerren.

2.1.2 Versuchsbedingungen

Aus dem eben beschriebenen Itempool wurden fünf Versuchsbedingungen erstellt, die sich nach Anzahl der vorgegebenen Items voneinander unterscheiden (siehe Tabelle 1). Diese werden verdoppelt, indem jede Versuchsbedingung sowohl mit als auch ohne Reflexion vorgegeben wird. Die Versuchspersonen der Reflexions-Bedingungen werden aufgefordert, nach jedem Item über die gewählte Antwort schriftlich zu reflektieren. Im Gegensatz zu Milgrams Experimenten (1963, 65, 74), in denen Reflexion durch einen zeitlich sehr straffen Versuchsaufbau unterbunden wurde, wird hier bewusst eine Reflexionsphase einberaumt. In den Versuchsbedingungen mit Reflexion reflektieren die Versuchspersonen zwischen jedem Item über die Antwort, die sie gegeben haben. Durch diese gezielt gesetzten Pausen im Versuchsablauf haben die Versuchspersonen die Möglichkeit, sich der aktuellen Situation bewusster zu werden. Milgram (1963) sah einen Erklärungsansatz für Gehorsamsbereitschaft in der fehlenden Möglichkeit zu reflektieren und sich auszutauschen. Daher wird erwartet, dass die Reflexion einen negativen Einfluss auf das Gehorsamsverhalten hat und diese somit abnimmt.

Item 6 (šNein!ö) ist in allen fünf Versuchsbedingung enthalten, darüber hinaus wird jeder Versuchsbedingung ein weiteres Item hinzugefügt. Tabelle 1a zeigt die fünf Versuchsbedingungen mit dem genauen Wortlaut aller Items. Tabelle 1b dient mit einer tabellarischen Darstellung der Items in den Versuchsbedingungen der grafischen Übersichtlichkeit.

Tabelle 1a: Darstellung der Versuchsbedingungen mit entsprechenden Items

Vb1 ohne Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö Item 6: šNein!ö	Vb1 mit Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö + Reflexion Item 6: šNein!ö
Vb2 ohne Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö Item 6: šNein!ö	Vb2 mit Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö + Reflexion Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 6: šNein!ö
Vb3 ohne Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö Item 3: šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö Item 6: šNein!ö	Vb3 mit Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö + Reflexion Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 3: šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 6: šNein!ö
Vb4 ohne Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö Item 3: šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö Item 4: šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?ö Item 6: šNein!ö	Vb4 mit Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö + Reflexion Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 3: šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 4: šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 6: šNein!ö
Vb5 ohne Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö Item 3: šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö Item 4: šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?ö Item 5: šJa oder nein? Ich sage ja!ö Item 6: šNein!ö	Vb5 mit Reflexion: Item 1: šJa oder nein?ö + Reflexion Item 2: šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 3: šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 4: šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?ö + Reflexion Item 5: šJa oder nein? Ich sage ja!ö + Reflexion Item 6: šNein!ö

Tabelle 1b: Items der Versuchsbedingungen in tabellarischer Zusammenfassung

Versuchsbedingung	Item 1 šJa oder nein?ö	Item 2 šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?ö	Item 3 šWenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?ö	Item 4 šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?ö	Item 5 šJa oder nein? Ich sage ja!ö	Item 6 šNein!ö
VB1 ohne Reflexion	X					X
VB1 mit Reflexion	X					X
VB2 ohne Reflexion	X	X				X
VB2 mit Reflexion	X	X				X
VB3 ohne Reflexion	X	X	X			X
VB3 mit Reflexion	X	X	X			X
VB4 ohne Reflexion	X	X	X	X		X
VB4 mit Reflexion	X	X	X	X		X
VB5 ohne Reflexion	X	X	X	X	X	X
VB5 mit Reflexion	X	X	X	X	X	X

2.1.2 Durchführung

Da die Stichprobe mit $N=268$ eine beachtliche Größe erreichte, wurde die vorliegende Studie aus organisatorischen Gründen als Gruppenexperiment durchgeführt. Der Großteil der Versuchsbedingungen wurde auf mehrere Durchgänge verteilt erhoben. Innerhalb einer Versuchsbedingung ergeben sich daraus mehrere Testgruppen, die aus jenen Versuchspersonen bestehen, welche zur selben Zeit die gleiche Versuchsbedingung durchlaufen haben. Um dabei die Konformität der Versuchspersonen innerhalb einer Testgruppe zu unterbinden, werden die Aufgaben anonym und alleine bearbeitet und in eine Box geworfen. Hier wird Bezug auf Deutsch und Gerard (1955) genommen, deren Forschung zeigte, dass Konformität in anonymen Situationen im Vergleich zu face-to-face-Situationen um ein vielfaches geringer ausfällt.

Auf diese Art ist eine ressourcenschonende Datenerhebung möglich, ohne Gefahr zu laufen durch Konformitätsphänomene verfälschte Ergebnisse zu erhalten.

Die Arbeitsplätze der Versuchspersonen waren jeweils ausgestattet mit einem Stift, acht leeren und durchnummerierten Papierkärtchen und einem extra Kärtchen mit der Aufschrift „Mein Code“ zum Notieren des persönlichen Codes. In den Durchgängen mit Reflexion wurde zusätzlich ein rosafarbenes Blatt Papier bereitgelegt. In der Tischmitte wurde eine leere, weiße Box platziert.

Zu Beginn wurden die Versuchspersonen über den vermeintlichen Inhalt der Untersuchung informiert, die wissenschaftliche Suche nach der perfekten Frage. Die Versuchsleiterin instruierte sie, alleine zu arbeiten und nicht mit den übrigen Versuchspersonen zu kommunizieren. Weiters wurden sie angehalten, keine Zwischenfragen zu stellen, da alle Aufgaben selbsterklärend seien und bei anfänglichem Unverständnis Geduld gefragt sei.

Begleitend zu den Instruktionen der Versuchsleiterin wurde der gesamte Ablauf mit einer PowerPoint-Präsentation unterstützt, für alle Versuchspersonen gut sichtbar an die Wand projiziert.

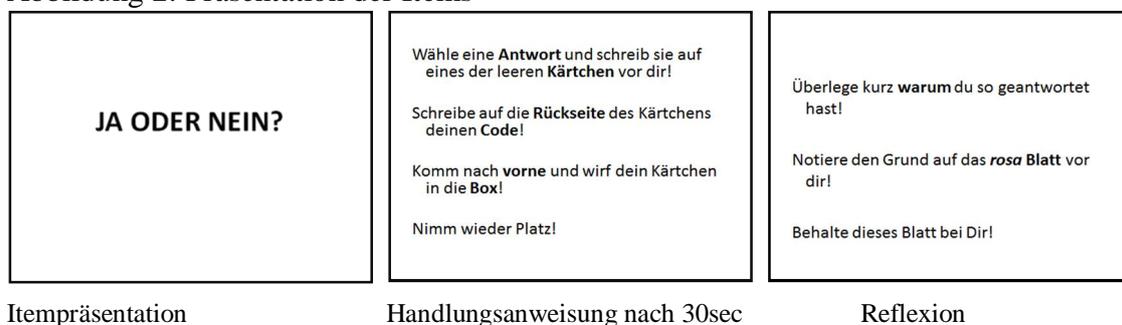
Im Anschluss daran erstellten die Versuchspersonen nach Anleitung der Versuchsleiterin ihren persönlichen Code auf dem dafür vorgesehenen Kärtchen und erhielten die Anweisung, dieses vor sich hinzulegen, um den Code gegebenenfalls ablesen zu können.

Unmittelbar danach begann die Präsentation der Items. Jedes Item füllte großformatig eine eigene Folie. Nach einer solchen Folie ging die Präsentation automatisch nach 30 Sekunden zur nächsten Folie über, die die Handlungsanweisung für die Versuchspersonen enthielt. Zeitgleich mit dem Erscheinen dieser Folie sagte die Versuchsleiterin: „Bitte!“. Die Versuchspersonen wurden angewiesen eine Antwort auszuwählen und auf ein leeres Kärtchen zu notieren. Auf die Rückseite des Kärtchens war der persönliche Code zu vermerken, danach sollte das Kärtchen in die Box in der Tischmitte geworfen werden. Die Versuchsleiterin wartete ab, bis alle Versuchspersonen die Handlungskette auswählen - notieren - abgeben ausgeführt hatten und blendete erst dann manuell die nächste Folie ein.

In Durchgängen mit Reflexion folgte jedem Item eine Folie, die anwies zu überlegen, warum man so geantwortet hat, dies auf den rosa Zettel zu notieren und diesen bei sich zu behalten. Hatten das alle Versuchspersonen getan, wurde manuell die nächste Folie mit dem nächsten Item eingestellt. In Durchgängen ohne Reflexion folgte auf eine Folie mit Handlungsanweisung unmittelbar die Folie mit dem nächsten Item.

Abbildung 2 zeigt anhand drei repräsentativer Beispiele die Darbietungsart der 6 Items, sowie der Handlungsanweisungen und der Anleitung zur Reflexion nach den Items 1-5.

Abbildung 2: Präsentation der Items



Nach Präsentation von Item 6 („Nein!“) folgte die nächste Folie erst nach 60 Sekunden, die Versuchsleiterin forderte in dem Fall unmittelbar mit „Bitte!“ auf. Nach Verstreichen der Minute erschien die abschließende Folie: „DANKE!“ Gleich geht es weiter – in Bedingungen ohne Reflexion. In den Bedingungen mit Reflexion folgte nach einer Minute eine Folie mit der Anweisung das rosa Blatt mit dem Code zu versehen und gefaltet ebenfalls in die Box zu werfen. Danach wurde die abschließende Folie präsentiert.

Nach Item 6 wurde also der doppelte Zeitraum gelassen wie bei den übrigen Items (60 statt 30 Sekunden). Das begründet sich dadurch, dass den Versuchspersonen genug Zeit gelassen werden soll, um auch ohne Handlungsanweisung selbständig die gewünschte Handlungskette auszuführen. Diese könnte durch ein frühzeitiges Erscheinen der abschließenden Folie unterbrochen oder gar unterbunden werden.

Der erste Teil des Experiments wurde nun für beendet erklärt und jeder Versuchsperson ein Fragebogen ausgehändigt.

2.1.3 Klassifizierung von vorauseilendem Gehorsam

Auf Grundlage des eben erläuterten Experiments werden drei Abstufungen von vorauseilendem Gehorsam (im Weiteren als *„Gehorsamsverhalten“* bezeichnet) differenziert: *„kein Gehorsam“*, *„bedingter Gehorsam“* und *„Gehorsam“*. Den Ausschlag dafür gibt das Verhalten, welches nach Darbietung von Item 6 (*„Nein!“*) gezeigt wird. Gibt eine Versuchsperson ohne Aufforderung kein Antwortkärtchen ab, so wird dies als *„kein Gehorsam“* klassifiziert. Bei Ausführen der Handlungskette auswählen-notieren-abgeben wird weiter in zwei Stufen unterteilt, je nach Ausfallen der Antwort auf dem Kärtchen. Wird mit *„Ja“* geantwortet oder eine Kreativantwort (z.B. *„Weiß ich nicht“*, *„Ist mir egal“*, *„í“*) gegeben, gilt das als *„bedingter Gehorsam“*, da die Handlungskette zwar ausgeführt wurde, die Art der Antwort aber nicht wie gewünscht mit *„Nein“* ausfällt. Unter *„Gehorsam“* fällt demnach eine Versuchsperson, die ohne Aufforderung mit *„Nein“* antwortet. In Tabelle 2 ist die Kategorisierung des Gehorsamsverhaltens in einer übersichtlichen Darstellung angeführt.

Tabelle 2: Klassifizierung des Gehorsamsverhaltens

Gehorsamsverhalten	Wert	Antwort auf Item 6 <i>„Nein!“</i>
kein Gehorsam	0	keine Antwort
bedingter Gehorsam	1	<i>„ja“</i> oder Kreativantwort
Gehorsam	2	<i>„nein“</i>

2.2 Fragebogen

Die vorgelegte Fragebogenbatterie besteht neben der Erhebung demografischer Daten aus den folgenden Einzelteilen: der RWA³D-Skala nach Funke (2003), der SDO-Skala in der deutschen Fassung von Six, Wolfradt & Zick (2001), der Skala der Normorientierung von Saucier (1994), sowie einer verkürzten Form des NEO-PI-R nach Ostendorf und Angleitner (2004) von Antes (2008).

2.2.1 Demografische Daten

Erhoben wurden die Studienrichtung, das Alter sowie das Geschlecht der Versuchspersonen. Zusätzlich war der persönliche Code zu vermerken, um den Fragebogen den entsprechenden Antwortkärtchen aus dem Experiment zuzuordnen zu können.

2.2.2 RWA^{3D} ó Skala von Funke (2003)

Friedrich Funke (2003) konzipierte in seiner Dissertation eine weitere Verfeinerung der ursprünglichen RWA-Skala von Altemeyer (1988). In der vorliegenden Untersuchung wird diese Skala aufgrund der deutschen Sprache und aufgrund des neueren Publikationsdatums gewählt. Die RWA^{3D}-Skala umfasst 12 Items in Form von Aussagen, die den drei Dimensionen Aggressivität, Submissivität und Konventionalismus zugeordnet werden. Auf einer sieben-stufigen Antwortskala von 'Ich stimme absolut zu' bis 'Ich lehne absolut ab' wird der Grad der Zustimmung zu den Aussagen angegeben.

Im Folgenden sind die Items der RWA^{3D}-Skala angeführt. Für die Auswertung müssen die Items 1, 3, 5, 7, 9 und 11 umgepolt werden.

Die durchgeführte Reliabilitätsanalyse ergibt einen Wert von *Cronbachs* $\alpha = .73$ bei $N=268$.

Die Items

Item 1: Man sollte seine eigenen Moralvorstellungen über 'Gut und Böse' entwickeln und weniger der Bibel oder anderen alten, traditionellen Glaubenssätzen Beachtung schenken. (-)

Item 2: Was wir in unserem Land anstelle von mehr 'Bürgerrechten' wirklich brauchen, ist eine anständige Portion Recht und Ordnung.

Item 3: Die Zeiten, in denen sich Frauen ihren Männern unterzuordnen hatten, sollten der Vergangenheit angehören. Der 'Platz einer Frau' in der Gesellschaft sollte sein, wo immer sie möchte. (-)

Item 4: Die Abkehr von der Tradition wird sich eines Tages als fataler Fehler herausstellen.

Item 5: Es gibt kein Verbrechen, das die Todesstrafe rechtfertigen würde. (-)

Item 6: Gehorsam und Achtung vor der Autorität sind die wichtigsten Tugenden, die Kinder lernen sollten.

Item 7: Gleichgeschlechtliche Lebensgemeinschaften sollten der Ehe gleichgestellt werden. (-)

Item 8: Was unser Land wirklich braucht, ist ein starker, entschlossener Kanzler, der das Übel zerschlagen und uns wieder auf unseren rechten Weg bringen wird.

Item 9: Es ist gut, dass die jungen Leute heutzutage größere Freiheiten haben, ihr eigenes Ding zu machen und gegen Dinge zu protestieren, die sie nicht mögen. (-)

Item 10: Tugendhaftigkeit und Gesetzestreue bringen uns auf lange Sicht weiter als das ständige Infragestellen der Grundfesten unserer Gesellschaft.

Item 11: Es ist wichtig, die Rechte von Radikalen und Abweichlern in jeder Hinsicht zu wahren. (-)

Item 12: Die wahren Schlüssel zum guten Leben sind Gehorsam, Disziplin und Tugend.

Personen mit hohen Werten auf der RWA^{3D}-Skala beschreiben sich als eher konventionell, sie würden sich eher einer bestehenden Autorität anschließen und unterwerfen und andere Menschen im Namen dieser Autorität angreifen als Personen mit niedrigen Werten.

2.2.3 SDO-Skala in der deutschen Fassung von Six, Wolfradt & Zick (2001)

Die „Social Dominance Orientation Scale“ (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994; Sidanius & Pratto, 1999) wurde entwickelt, um die tendenzielle Einstellung einer Person zu untersuchen, Ungleichheiten zwischen Gruppen zu bevorzugen. Die hier verwendete deutsche Fassung der Skala stammt von Six, Wolfradt & Zick (2001).

Diese Skala weist in der herangezogenen Stichprobe von N=259 eine Reliabilität von $r = .83$ auf. Im Anschluss sind die 16 Items der SDO-Skala von Six et al. (2001) angeführt, von denen die Hälfte die Bevorzugung von Gruppengleichheit und die andere Hälfte die Bevorzugung von Gruppenungleichheit abbildet. Bei der Auswertung ist die Umpolung der Items 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15 und 16 zu berücksichtigen. Auf einer fünfstufigen Antwortskala von „ich stimme überhaupt nicht zu“ bis „ich stimme sehr zu“ wird der Grad der Zustimmung zu den 16 Aussagen angegeben.

Die Items

Item 1: Einige Menschen sind anderen gegenüber einfach unterlegen.

Item 2: Um das zu bekommen, was man möchte, ist es manchmal notwendig, Gewalt gegenüber anderen Gruppen anzuwenden.

Item 3: Es ist in Ordnung, wenn einige Gruppen mehr Chancen im Leben haben als andere.

Item 4: Um im Leben vorwärts zu kommen, ist es manchmal notwendig, auf anderen herum zu treten.

Item 5: Wenn bestimmte Gruppen unter sich bleiben würden, hätten wir weniger Probleme.

Item 6: Es ist wahrscheinlich richtig, dass bestimmte Gruppen oben sind und andere unten.

Item 7: Unterlegene Gruppen sollten unter sich bleiben.

Item 8: Manchmal müssen andere Gruppen in ihre Schranken verwiesen werden.

Item 9: Es wäre gut, wenn die sozialen Gruppen gleich wären. (-)

Item 10: Alle Gruppen sollten eine gleiche Chance im Leben haben. (-)

Item 11: Gruppengleichheit sollte unser Ideal sein. (-)

Item 12: Wir sollten unser Möglichstes tun, um die Bedingungen für die unterschiedlichen Gruppen anzugleichen. (-)

Item 13: Soziale Gleichheit sollte zunehmen. (-)

Item 14: Wir würden weniger Probleme haben, wenn wir Menschen gleicher behandeln würden. (-)

Item 15: Wir sollten uns bemühen, die Einkommen so gleich wie möglich zu gestalten. (-)

Item 16: Keine einzelne Gruppe sollte in der Gesellschaft dominieren. (-)

Hohe Werte auf der SDO-Skala deuten auf eine Bevorzugung stark hierarchischer Systeme im Berufsleben, sowie Überlegenheit und Machtsicherung der eigenen sozialen Gruppe hin, während Personen mit niedrigen Werten eher flache Hierarchien und die Gleichstellung sozialer Gruppen bevorzugen.

2.2.4 NEO-PI-R NEO-Persönlichkeitsinventar nach Costa und McCrae, revidierte Fassung von Ostendorf und Angleitner (2004)

Die revidierte Fassung des NEO-Persönlichkeitsinventars nach Costa und McCrae von Ostendorf & Angleitner (2004) umfasst 240 Items, die in Form einer Selbst- oder Fremdbeurteilung (Form S und Form F) vorgegeben werden können. Die fünf Skalen Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit lassen sich in jeweils sechs Unterfacetten weiter unterteilen.

Im Folgenden werden die Skalen des NEO-PI-R im Einzelnen dargestellt (Ostendorf & Angleitner, 2004).

Die Skalen

2.2.4.1 Neurotizismus

Die Skala Neurotizismus zielt darauf ab, die gegensätzlichen Pole emotionale Stabilität und emotionale Labilität zu messen. Damit ist die Art gemeint, wie Menschen Emotionen, besonders auch negative Emotionen erleben. Neurotizismus wird in die Unterfacetten Ängstlichkeit, Reizbarkeit, Depression, Befangenheit, Impulsivität und Verletzlichkeit differenziert.

Hohe Neurotizismuswerte deuten darauf hin, dass sich Personen eher als unsicher, verlegen, ängstlich beschreiben, leicht aus dem seelischen Gleichgewicht zu bringen seien, ihre Bedürfnisse weniger gut kontrollieren könnten und häufig negative Gefühle erleben würden.

Emotional stabile Personen, mit niedrigeren Neurotizismuswerten hingegen beschreiben sich als ruhig, ausgeglichen, sorgenfrei und geben an, selten aus der Fassung zu geraten.

2.2.4.2 Extraversion

Extraversion befasst sich mit der Geselligkeit von Menschen. Die Skala beinhaltet die Facetten Herzlichkeit, Geselligkeit, Durchsetzungsfähigkeit, Aktivität, Erlebnishunger und Frohsinn.

Extravertierte Personen beschreiben sich als selbstsicher, gesprächig, heiter, optimistisch, sie fühlen sich in Gruppen wohl und mögen Aufregung.

Bei introvertierten Personen dagegen ist mehr das Fehlen dieser Eigenschaften, als ihr Gegenteil anzutreffen. Sie beschreiben sich als zurückhaltend, unabhängig, haben oft den Wunsch, allein zu sein und sind ausgeglichen. Sie geben keinesfalls an unglücklich oder pessimistisch zu sein.

2.2.4.3 Offenheit für Erfahrungen

Diese Skala beschäftigt sich mit neuen Erfahrungen, Erlebnissen und Eindrücken, wie viel Interesse daran besteht und in welchem Ausmaß sich jemand damit auseinandersetzt. Offenheit besteht aus den Facetten Phantasie, Ästhetik, Gefühle, Handlungen, Ideen und Werte.

Personen mit hohen Werten in Offenheit geben an phantasievoll zu sein, intellektuell, wissbegierig, experimentierfreudig und künstlerisch. Sie würden bestehende Normen eher kritisch hinterfragen, sich mit neuartigen Wertvorstellungen beschäftigen, sie verhalten sich oft unkonventionell und mögen Abwechslung.

Weniger offene Personen geben eher an emotional gedämpft zu reagieren, sie neigen eher zu konventionellem Verhalten und konservativen Einstellungen und sie würden Bekanntes und Bewährtes Neuem vorziehen.

2.2.4.4 Verträglichkeit

Die Skala Verträglichkeit erfasst hauptsächlich interpersonelles Verhalten. Die Facetten Vertrauen, Freimütigkeit, Altruismus, Entgegenkommen, Bescheidenheit und Gutherzigkeit bilden die Skala Verträglichkeit.

Hohe Verträglichkeitswerte deuten auf Altruismus, Mitgefühl, Verständnis und Wohlwollen Anderen gegenüber hin. Verträgliche Personen sind hilfsbereit, kooperativ und nachgiebig, sie neigen zu zwischenmenschlichem Vertrauen und haben ein starkes Harmoniebedürfnis.

Personen mit niedrigen Werten in Verträglichkeit geben an eher antagonistisch, egozentrisch und misstrauisch zu sein und sich eher kompetitiv zu verhalten.

2.2.4.5 Gewissenhaftigkeit

Gewissenhaftigkeit erfasst die Art von Selbstkontrolle, die sich mit der Planung, Organisation und Durchführung von Handlungen befasst. Gewissenhaftigkeit vereint Kompetenz, Ordnungsliebe, Pflichtbewusstsein, Leistungsstreben, Selbstdisziplin und Besonnenheit in einer Skala.

Hohe Werte erreichen Personen, die sich als zielstrebig, ehrgeizig, fleißig, ausdauernd, diszipliniert, zuverlässig und ordentlich beschreiben.

Personen mit niedrigen Werten geben eher an nachlässig, gleichgültig und unbeständig zu sein, und weniger Engagement beim Verfolgen ihrer Ziele an den Tag zu legen.

Die Items

In dieser Untersuchung wurde eine Kurzversion des NEO-PI-R (Form S) von Antes (2008) eingesetzt, die aus dem jeweils trennschärfsten Item der 30 Subskalen besteht.

Die Reliabilitätsanalyse wird für jeden der fünf Faktoren einzeln berechnet:

Neurotizismus =.60 (N=265); Extraversion =.57 (N=262); Offenheit für Erfahrungen =.53 (N=266); Verträglichkeit =.60 (N=264); Gewissenhaftigkeit =.70 (N=265).

Diese eher niedrigen Reliabilitäten können durch die Homogenität der Stichprobe zustande gekommen sein und mahnen zur Vorsicht bei der Interpretation der entsprechenden Ergebnisse.

Es folgt eine Auflistung der 30 eingesetzten Items mit Angabe der entsprechenden Itemzahl im NEO-PI-R von Ostendorf & Angleitner (2004).

Item 1: Ich empfinde selten Furcht oder Angst. (entspricht Item 61)

Item 2: Man hält mich nicht für eine reizbare oder leicht erregbare Person. (Item 96)

Item 3: Manchmal fühle ich mich völlig wertlos. (Item 41)

Item 4: Ich fühle mich oft anderen unterlegen. (Item 136)

Item 5: Ich habe Schwierigkeiten, meinen Begierden zu widerstehen. (Item 51)

Item 6: Wenn ich unter starkem Stress stehe, fühle ich mich manchmal, als ob ich zusammenbreche.
(Item 86)

Item 7: Ich unterhalte mich wirklich gerne mit anderen Menschen. (Item 122)

Item 8: Ich habe gerne viele Leute um mich herum. (Item 37)

Item 9: Es fällt mir schwer, eine führende Rolle zu übernehmen. (Item 222)

Item 10: Ich bin ein sehr aktiver Mensch. (Item 227)

Item 11: Manchmal habe ich etwas nur wegen des Nervenkitzels getan. (Item 82)

Item 12: Ich halte mich nicht für besonders fröhlich. (Item 147)

- Item 13: Ich versuche mit meinen Gedanken bei der Realität zu bleiben und vermeide Ausflüge ins Reich der Phantasie. (Item 33)
- Item 14: Wenn ich Literatur lese oder ein Kunstwerk betrachte, empfinde ich manchmal ein Frösteln oder eine Welle der Begeisterung. (Item 188)
- Item 15: Ich erlebe einen weiten Bereich verschiedener Gefühle und Empfindungen. (Item 133)
- Item 16: Ich ziehe es vor, meine Zeit in vertrauter und bekannter Umgebung zu verbringen. (Item 138)
- Item 17: Ich habe oft Spaß daran, mit Theorien oder abstrakten Ideen zu spielen. (Item 23)
- Item 18: Ich glaube, dass es Schüler oft nur verwirrt und irreführt, wenn man sie Rednern zuhören lässt, die kontroverse Standpunkte vertreten. (Item 28)
- Item 19: Ich glaube, dass die meisten Menschen im Grunde gute Absichten haben. (Item 34)
- Item 20: Um zu bekommen, was ich will, bin ich notfalls bereit, Menschen zu manipulieren. (Item 39)
- Item 21: Manche Leute halten mich für kalt und berechnend. (Item 74)
- Item 22: Wenn jemand einen Streit anzettelt, bin ich bereit, zurückzuschlagen. (Item 169)
- Item 23: Ich glaube, dass ich anderen überlegen bin. (Item 234)
- Item 24: Ich empfinde Mitgefühl für Menschen, denen es weniger gut geht, als mir. (Item 209)
- Item 25: Ich halte mich auf dem Laufenden und treffe gewöhnlich intelligente Entscheidungen. (Item 65)
- Item 26: Ich halte meine Sachen ordentlich und sauber. (Item 40)
- Item 27: Wenn ich eine Verpflichtung eingehe, so kann man sich auf mich bestimmt verlassen. (Item 135)
- Item 28: Ich arbeite hart, um meine Ziele zu erreichen. (Item 110)
- Item 29: Ich habe Schwierigkeiten, mich dazu zu bringen, das zu tun, was ich tun sollte. (Item 115)
- Item 30: Bevor ich handle, überdenke ich grundsätzlich die möglichen Konsequenzen. (Item 120)

2.2.5 Skala der Normorientierung von Saucier (1994)

Saucier (1994) entwickelte die Skala der Norm-Orientierung zur Messung einer Tendenz zu konformem Verhalten. Sie erfasst die individuelle Tendenz sich konform zu verhalten und die Bevorzugung von Normen und Regeln.

Für Saucier hat ein typisches Adjektiv zur Beschreibung der Persönlichkeit sowohl einen positiv oder negativ bewertenden, als auch einen beschreibenden Inhalt.

Die Skala besteht aus 20 Adjektiven die der Beschreibung der eigenen Persönlichkeit dienen. Auf einer fünf-stufigen Antwortskala von *štrifft überhaupt nicht zu* bis *štrifft sehr zu* soll angegeben werden, zu welchem Grad eine Identifizierung mit jedem Adjektiv möglich ist.

Die Reliabilität dieser Skala liegt bei 258 gültigen Fällen bei einem Wert von *Cronbachs* $\alpha = .70$.

Bei der Auswertung wird die Umpolung der Items 1, 3, 5, 6, 7, 8, 13, 14 und 19 berücksichtigt. Im Anschluss sind die 20 Items einschließlich der negativen Polungen angeführt.

Die Items

- Item 1: altmodisch (-)
- Item 2: aufgeschlossen
- Item 3: ehrfürchtig (-)
- Item 4: freigeistig
- Item 5: gehorsam (-)
- Item 6: konservativ (-)
- Item 7: konventionell (-)
- Item 8: moralisch (-)
- Item 9: nachgiebig
- Item 10: nicht der Norm entsprechend
- Item 11: nicht religiös
- Item 12: rebellisch
- Item 13: religiös (-)
- Item 14: traditionell (-)
- Item 15: unberechenbar
- Item 16: unbeständig
- Item 17: ungewöhnlich
- Item 18: unmoralisch
- Item 19: vorhersehbar (-)
- Item 20: zwanglos

Hohe Werte auf dieser Skala deuten auf eine geringere Normorientierung hin, das bedeutet höhere Aufgeschlossenheit und Unkonventionalität. Personen mit hohen Werten würden sich eher als wenig konservativ beschreiben und Systeme ohne strikte Normen vorziehen.

Personen mit niedrigen Werten geben an, eher konventionell und konservativ zu sein, Normen zu bevorzugen und zu befolgen und sich in sozialen Situationen eher konform zu verhalten.

2.2.6 Anmerkungen

Am Ende des Fragebogens wurde den Versuchspersonen die Möglichkeit gegeben, in einem Feld mit der Überschrift 'Was ich zu dieser Untersuchung noch sagen möchte', Anmerkungen zu notieren.

EMPIRISCHER TEIL

3 Empirische Überprüfung

3.1 Beschreibung der Stichprobe

Für die Durchführung der Studie wurden Studenten und Studentinnen rekrutiert. Aufgrund der Voraussetzung für ein Studium (Matura bzw. Studienberechtigungsprüfung) kann von einem vergleichbaren Bildungsniveau der Teilnehmer und Teilnehmerinnen ausgegangen werden.

Die Stichprobe setzt sich aus N=268 Personen im Alter zwischen 18 und 38 Jahren zusammen. Davon sind 69 (25,7%) Personen männlichen Geschlechts und 18 bis 34 Jahre alt, und 199 (74,3%) Frauen zwischen 18 und 38 Jahre.

Das Durchschnittsalter liegt bei 22,15 Jahren mit einer Standardabweichung von 3.36. Die Männer erreichen ein durchschnittliches Alter von 23,99 Jahren (mit einer Standardabweichung von 3.27), die weiblichen Versuchspersonen sind durchschnittlich 21,51 Jahre alt (SD=3.16).

Die unterschiedlichen Studienrichtungen wurden in fünf Gruppen zusammengefasst: die ersten beiden Kategorien sind Psychologie mit 117 Personen (43,7%) und Publizistik mit 59 Personen (22%). Die Gruppe „diverse Naturwissenschaften“ beinhaltet Humanmedizin, Zoologie, Ernährungswissenschaft, Physik und Pharmazie und beansprucht einen Anteil von 12 Personen (4,5%). „Sonstige Geisteswissenschaften“ setzt sich zusammen aus diversen Lehramtsstudien, Romanistik, Bildungswissenschaft, Theaterwissenschaft, Soziologie, Deutsche Philologie, Politikwissenschaft, Internationale Entwicklung, Japanologie, Anglistik/Amerikanistik, Linguistik und Slawistik und besteht aus 72 Personen (26,9%). „Technik & Wirtschaft“ mit 8 Personen (3%) wurde gebildet aus Bauingenieurwesen, Verfahrenstechnik und Informatik sowie Internationale Betriebswirtschaftslehre (IBWL) und Volkswirtschaftslehre (VWL) und den Masterlehrgängen Sport-, Kultur- und Veranstaltungsmanagement und Master of Business Administration (MBA).

Im Folgenden wird die Verteilung der Versuchspersonen auf die einzelnen Versuchsbedingungen dargestellt. In Klammer ist jeweils das Verhältnis zwischen männlichen und weiblichen Versuchspersonen angeführt (Tabelle 3).

Tabelle 3: Aufteilung der Versuchspersonen auf die einzelnen Versuchsbedingungen

Versuchsbedingung	ohne Reflexion	mit Reflexion	gesamt
Vb1	17 (1m/16w)	28 (12m/16w)	45 (13m/32w)
Vb2	17 (7m/10w)	28 (11m/17w)	45 (18m/27w)
Vb3	33 (10m/23w)	29 (4m/25w)	62 (14m/48w)
Vb4	28 (2m/26w)	31(9m/22w)	59 (11m/48w)
Vb5	30 (5m/25w)	27 (8m/19w)	57 (13m/44w)
gesamt	125 (25m/100w)	143 (44m/99w)	268 (69m/199w)

3.2 Antwortverhalten

Das Antwortverhalten, mit dem auf jedes Item reagiert wird, wird im Folgenden genauer untersucht. Die Versuchspersonen wurden aufgefordert, jeweils mit šjaõ oder šneinõ zu antworten, tatsächlich kam es auch zu kreativen Antworten (zum Beispiel: šweder ja, noch neinõ, šist mir egalõ, etc.) oder auch zu gar keiner Antwort. Demnach werden vier Kategorien differenziert: šjaõ, šneinõ, šKreativantwortõ und škeine Antwortõ, die im Anschluss einzeln grafisch behandelt werden. Für jede Kategorie wird der Verlauf über die sechs Items nach Versuchsdurchgängen und im Gesamten abgebildet.

3.2.1 Gesamt

Abbildung 3: Antwortverhalten in Prozent über alle Versuchsbedingungen

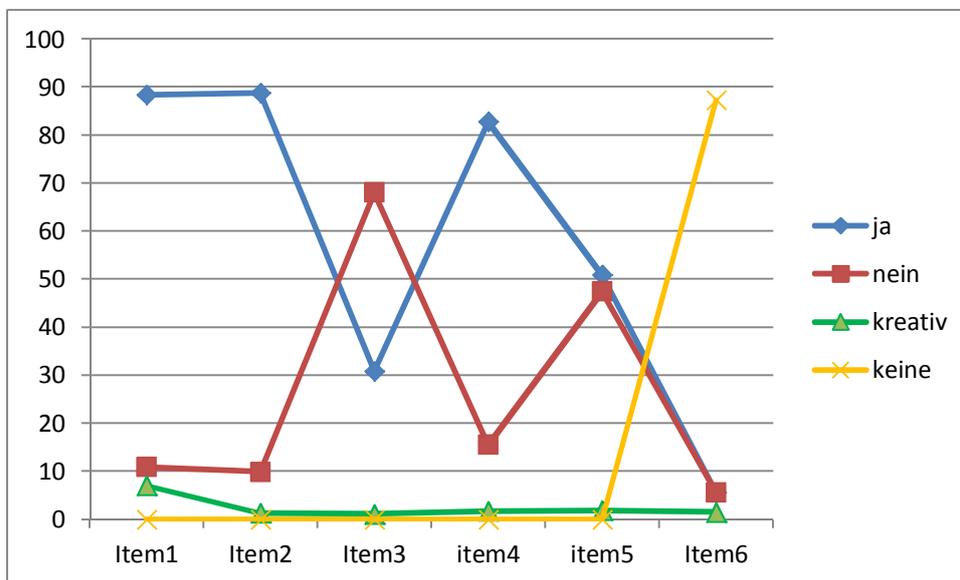


Abbildung 3 zeigt den prozentualen Anteil der ja-, nein- und Kreativ-Antworten sowie keine Antwort über alle sechs Items. Daraus lässt sich der Verlauf der erwarteten Verschiebungen des Schwerpunkts zwischen ja- und nein-Antworten deutlich ablesen. Item 1 und 2 werden zu einem deutlich überwiegenden Teil mit šjaõ beantwortet (88,4%

bzw. 88,8%). Item 3 löst bei einem Großteil der Versuchspersonen Reaktanz aus und wird daher von 68% mit šneinõ beantwortet. Bei Item 4 findet man die Spitzen der ja- und nein-Antworten abermals vertauscht: 82,8% antworten mit ja. Bei Item 5 nähern sie sich einander stark an um sich beinahe in der Mitte zu treffen (50,9% ja, 47,4% nein). Item 6 wird mit 87,3% deutlich von škeine Antwortõ dominiert. Tabelle 4 zeigt alle prozentualen Anteile der Antwortkategorien nach Items differenziert.

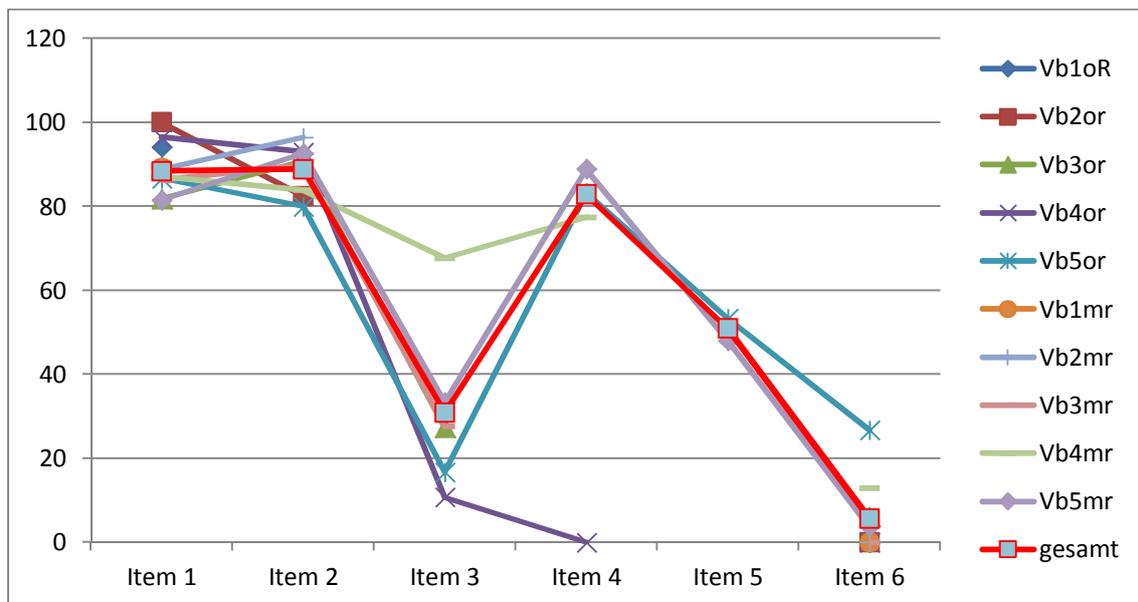
Tabelle 4: Anteil der Antwortkategorien pro Item in Prozent

	Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6
ja	88,4	88,8	30,9	82,8	50,9	5,6
nein	10,9	9,9	68	15,5	47,4	5,6
kreativ	7	1,3	1,1	1,7	1,8	1,5
keine	0	0	0	0	0	87,3

3.2.2 Ja-Antworten

Zur Verdeutlichung werden die Verläufe der Antwortkategorien für die 10 Versuchsdurchgänge und über die 6 Items auch einzeln dargestellt. In Abbildung 4 findet sich der Verlauf der ja-Antworten in Prozent, wobei die rote Linie den Gesamtverlauf darstellt (vgl. Abb. 3).

Abbildung 4: Verlauf der Ja-Antworten für 10 Versuchsdurchgänge und 6 Items



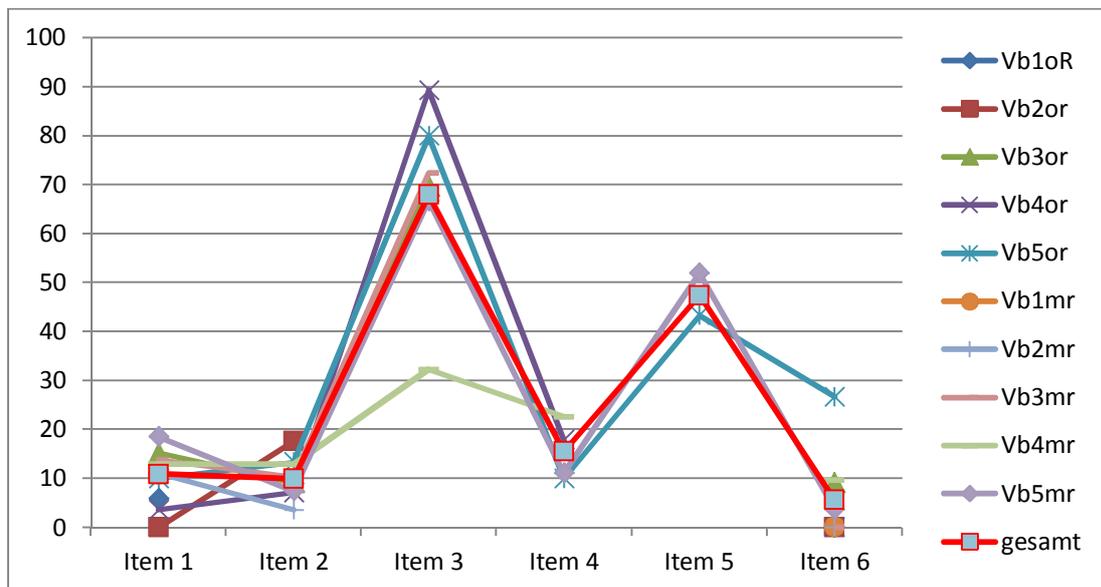
Hier lassen sich deutliche Spitzen der ja-Antworten bei den Items 1, 2 und 4 ablesen, während bei Item 3 ein drastischer Einbruch erkennbar ist. Bei Item 6 sinkt der Verlauf

aller Versuchsbedingungen deutlich ab. Deutlich erkennbar ist weiters die Ähnlichkeit der Verläufe aller Versuchsdurchgänge.

3.2.3 Nein-Antworten

In Abbildung 5 ist der Verlauf der nein-Antworten in Prozent über alle Items für jeden Versuchsdurchgang dargestellt, die rote Linie beschreibt den prozentuellen Gesamtverlauf der nein-Antworten.

Abbildung 5: Verlauf der Nein-Antworten für 10 Versuchsdurchgänge und 6 Items



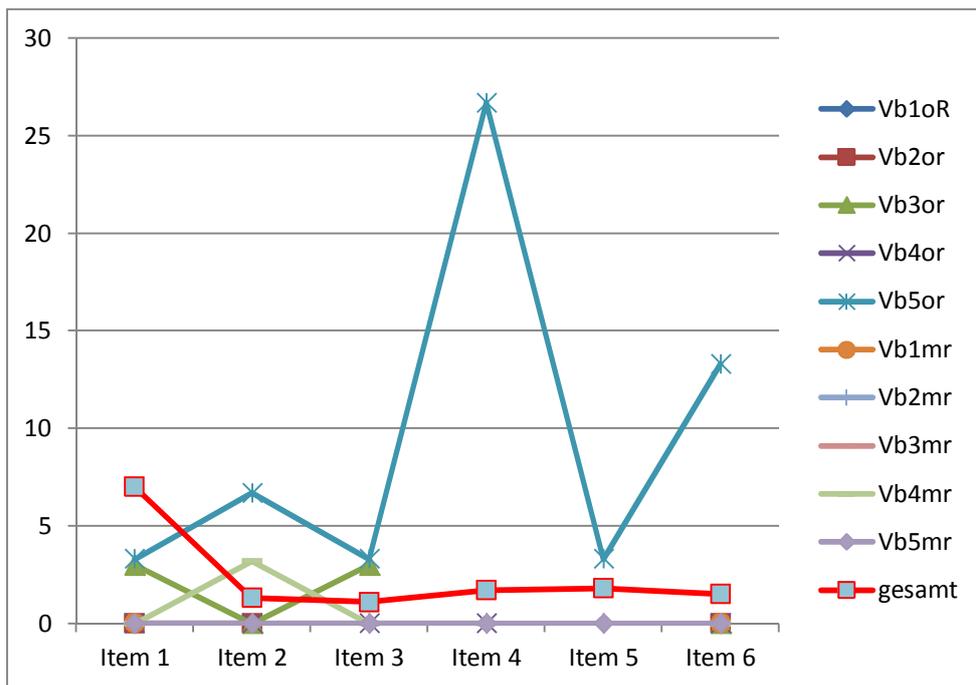
In dieser Abbildung sind die Ergebnisse aus Tabelle 6 deutlich zu sehen. Während in der vorigen Abbildung die Spitzen bei den Items 1, 2 und 4 zu finden sind, liegt der Schwerpunkt hier deutlich bei Item 3. Die Verläufe der einzelnen Versuchsdurchgänge weisen große Ähnlichkeit auf.

3.2.4 Kreativantworten

Als „Kreativantworten“ werden jene Antworten gewertet, die weder „ja“ noch „nein“ lauten. Beispiele für gegebene Kreativantworten sind „mir egal“, „Kommt drauf an“ oder „ok“.

Abbildung 6 zeigt den Verlauf der Kreativantworten (die Versuchsperson antwortet zwar, aber weder mit ja noch mit nein) über alle Items für jede Versuchsbedingung in Prozent. Die rote Linie gibt den Gesamtverlauf der Kreativantworten wieder.

Abbildung 6: Verlauf der Kreativantworten für 10 Versuchsdurchgänge und 6 Items



In diesem Verlauf kommen nur Versuchsbedingung 3 ohne Reflexion, Versuchsbedingung 4 mit Reflexion und Versuchsbedingung 5 mit und ohne Reflexion vor, in allen übrigen Versuchsdurchgängen wurden keine Kreativantworten gegeben. Anders als bei Abbildung 3 und 3 bewegt sich der Range der Prozentwerte hier zwischen 0 und 26,7. Es ist ein eher flacher Verlauf zu erkennen mit einer Spitze von 26,7% bei Item 4 in Versuchsbedingung 5 ohne Reflexion und einem Wert von 13,3% bei Item 6 in derselben Versuchsbedingung.

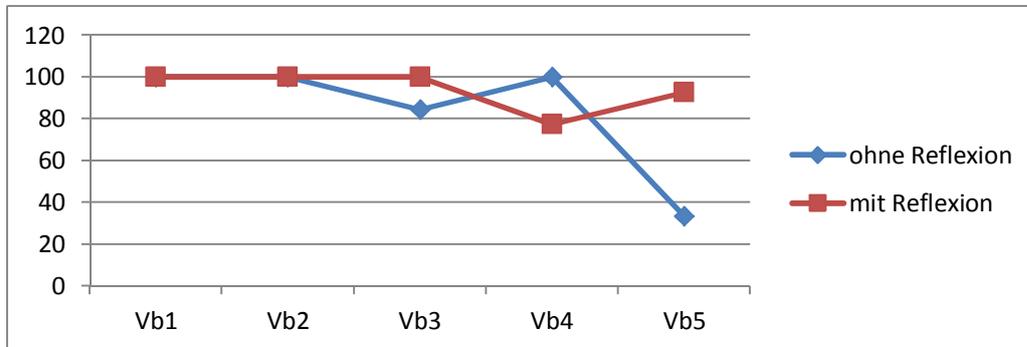
3.2.5 keine Antwort

Die vierte Kategorie des möglichen Antworterhaltens *keine Antwort* wird eigens behandelt, da sie sich nur auf Item 6 bezieht. Die Reaktion auf die Darbietung von Item 6 (*Nein!*) stellt in dieser Untersuchung das Kriterium für vorausseilenden Gehorsam dar (siehe Tabelle 2: Klassifizierung des vorausseilenden Gehorsamsverhaltens). Auf Item 6 gar nicht zu antworten wird nach diesem Schema als *nicht gehorsam* bzw. *kein Gehorsam* eingestuft. Abbildung 7 zeigt daher gleichzeitig die Verteilung von *keine Antwort* über alle Versuchsbedingungen und die Verteilung von *kein Gehorsam*.

Abbildung 7 gibt den Verlauf der Kategorie *keine Antwort* grafisch wieder, jeweils einzeln für die Versuchsbedingungen mit Reflexion und ohne Reflexion. Die exakten

Prozentanteile können der Tabelle 9 (Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 6) entnommen werden.

Abbildung 7: Verlauf von keine Antwort bei Item 6



Die Entwicklung des Verhaltens keine Antwort auf Item 6 zu geben ist hier deutlich zu erkennen. Während in den Versuchsbedingungen 1 und 2 100% der Versuchspersonen keine Antwort geben, sinkt der Wert merklich bei Versuchsbedingung 3 ohne Reflexion (84,4%) und Versuchsbedingung 4 mit Reflexion (77,4%). Am drastischsten zeigt sich ein Unterschied innerhalb der Versuchsbedingung 5. In Versuchsbedingung 5 ohne Reflexion sinkt der Verlauf auf 33,3%, das heißt, ein Drittel der Versuchspersonen antworten auf Item 6 und verhalten sich somit gehorsam oder bedingt gehorsam. Im Durchgang mit Reflexion steigt der Wert rasant auf 92,6% an, nahezu alle Versuchspersonen verhalten sich nicht gehorsam.

3.3 Hypothesenprüfung

Für alle weiteren Untersuchungsschritte sei an dieser Stelle noch einmal das Kriterium für vorauseilenden Gehorsam und seine Repräsentation durch das Antwortverhalten wiederholt.

Item 6 'Nein!' hat als einziges keine Aufforderung zu handeln, die Versuchspersonen erhalten also nach Darbietung von Item 6 keinerlei Anweisung, wie sie sich verhalten sollen.

Je nach Reaktion auf diese neue Situation wird das Antwortverhalten unterschiedlich interpretiert. Um als gehorsam zu gelten, muss eine Antwort abgegeben werden, vorzugsweise ein 'nein'. Wird ein 'ja' oder eine Kreativantwort gegeben, gilt dies als bedingter Gehorsam, da die gewünschte Handlung zwar ausgeführt wird (Antwort abgeben), jedoch nicht exakt in der gewünschten Art (also mit 'nein'). Wird keine Antwort abgegeben, gilt dies als kein Gehorsam (siehe dazu Tabelle 2).

Die sechste Aufgabe dient dazu, vorauseilenden Gehorsam zu messen. Sie besteht nicht aus einer Frage, sondern lediglich aus der Aussage 'Nein!'. Die genaue theoretische Begründung für dieses Item findet sich unter Punkt 2.1.1 Operationalisierung. Die Beantwortung von Item 6 mit 'nein' wird mit gehorsamem Verhalten gleichgesetzt.

Das Antwortverhalten bei Item 6 ist äquivalent mit dem vorauseilenden Gehorsamsverhalten und stellt daher die abhängige Variable für alle folgenden Untersuchungsschritte dar.

Tabelle 5 zeigt die Kreuztabelle von Antwortverhalten und Versuchsbedingungen für Item 6 'Nein!'. Hier sind alle Versuchsbedingungen aufgelistet, da in allen das sechste Item dargeboten wird. Zusätzlich zu den drei bisherigen Antwort-Kategorien findet sich hier eine vierte Variante: 'keine Antwort'. Auf Item 6 folgt als einziges keine Aufforderung eine Antwort abzugeben, daraus ergibt sich diese vierte Spalte nur bei diesem Item. Die Kategorie 'keine Antwort' kann gleichgesetzt werden mit 'kein Gehorsam' nach der Klassifizierung des vorauseilenden Gehorsamsverhaltens (siehe Tabelle 2).

Tabelle 5: Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 6 (n=268)

	Nein!							
	ohne Reflexion				mit Reflexion			
	ja	nein	Kreativ	keine	ja	nein	Kreativ	keine
	bed. G.	Gehor.	bed. G.	Ungehör.	bed. G.	Gehor.	bed. G.	Ungehör.
Vb1	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	17 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	28 (100%)
Vb2	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	17 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	28 (100%)
Vb3	2 (6,1%)	3 (9,1)	0 (0%)	28 (84,8%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	29 (100%)
Vb4	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	28 (100%)	4 (12,9)	3 (9,7)	0 (0%)	24 (77,4)
Vb5	8 (26,7%)	8 (26,7%)	4 (13,3%)	10 (33,3%)	1 (3,7%)	1 (3,7%)	0 (0%)	25 (92,6%)
Gesamt	10 (8%)	11 (8,8%)	4 (3,2%)	100 (80%)	5 (3,5%)	4 (2,8%)	0 (0%)	134 (87,3%)

Die grün unterlegten Felder sollen unter den Kategorien šjaõ, šneinõ und šKreativantwortõ diejenigen hervorheben, die sich gehorsam oder bedingt gehorsam verhalten. Dabei ist klar zu erkennen, dass bei Versuchsbedingung 3 und 4 der 100%ige Ungehorsam langsam durchbrochen wird, bei Versuchsbedingung 5 wurde die Schwelle überschritten. Ohne Reflexion verhalten sich nur mehr 33,3% ungehorsam, mit Reflexion 92,6%.

Das Ergebnis des Chi²-Tests fällt hoch signifikant aus: $\chi^2(27)=113.91; p<.001$, was bedeutet, dass die Versuchsbedingungen sich bei Item 6 im Antwortverhalten signifikant voneinander unterscheiden. Das Antwortverhalten bei Item 6 verteilt sich dementsprechend äußerst ungleich zu 5,6% auf ja-Antworten, zu 5,6% auf nein-Antworten, 1,5% sind Kreativantworten und 87,3% geben keine Antwort auf Item 6. Eine deutliche Mehrheit der Versuchspersonen reagiert mit gar keiner Antwort, verhält sich also nicht gehorsam.

3.3.1 Hypothese 1: Das Antwortverhalten bei den Items 1-5 entspricht der Erwartung.

Die Versuchspersonen hatten jeweils nach Darbietung eines Items die Aufgabe mit šjaõ oder šneinõ zu antworten. Tatsächlich werden zwei weitere Antwortkategorien unterschieden, die šKreativantwortõ, die weder šjaõ noch šneinõ lautet, sondern in der die Versuchsperson ihrer Kreativität Ausdruck verleiht. Das Verhalten, nach Item 6 keine Antwort abzugeben wird unter škeine Antwortõ eigens erfasst.

Um den Verlauf des Antwortverhaltens zu untersuchen und mögliche Muster aufzudecken, werden die vier Antwort-Typen sowohl nach Items als auch nach Versuchsbedingungen getrennt analysiert.

Aufgrund der den Items zugrundeliegenden Theorien (siehe dazu Punkt 2.1.1.1 Operationalisierung) ergeben sich Erwartungen über das Antwortverhalten. Zur Überprüfung dieser Erwartungen werden folgende Hypothesen aufgestellt:

Hypothese 1.1: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 1 mit šjaš.

Bei der ersten Aufgabe wurden die Versuchspersonen gebeten, auf die Frage šJa oder nein?š mit šjaš oder šneinš zu antworten. Die genaue theoretische Begründung für dieses Item findet sich unter Punkt 2.1.1.1 Operationalisierung. Es wurde aufgrund der Theorie des unrealistischen Optimismus von Vallone et al. (1990) die Hypothese aufgestellt, dass die Mehrzahl der Versuchspersonen mit šjaš antwortet.

Tabelle 6 zeigt die Verteilung der Antworten (ja, nein, Kreativantwort) pro Versuchsbedingung bei Item 1.

Tabelle 6: Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 1 (n=267)

	Ja oder nein?					
	ohne Reflexion			mit Reflexion		
	ja	nein	Kreativ	ja	nein	Kreativ
Vb1	16 (94,1%)	1 (5,9%)	0 (0%)	25 (89,3%)	3 (10,7%)	0 (0%)
Vb2	17 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	24 (88,9%)	3 (11,1%)	0 (0%)
Vb3	27 (81,8%)	5 (15,2%)	1 (3%)	25 (86,2%)	4 (13,8%)	0 (0%)
Vb4	27 (96,4%)	1 (3,6%)	0 (0%)	27 (87,1%)	4 (12,9%)	0 (0%)
Vb5	26 (86,7%)	3 (10%)	1 (3,3%)	22 (81,5%)	5 (18,5%)	0 (0%)
Gesamt	113 (90,4%)	10 (8%)	2 (1,6%)	113 (85,6%)	19 (14,4%)	0 (0%)

Bei dieser ersten Aufgabe antworteten 236 Personen mit ja, 29 mit nein und 2 Personen mit einer Kreativantwort. Die 10 Versuchsgruppen unterschieden sich in ihrem Antwortverhalten nicht signifikant voneinander ($\chi^2(18)=13.36; p=.77$).

Wie unter dem Punkt šOperationalisierungš angeführt, wird hier ein überwiegender Anteil (ca. 80%) an ja-Antworten erwartet. Tatsächlich wurde Item 1 (šJa oder nein?š) von 88,4% der Versuchspersonen mit ja beantwortet, 10,9% antworteten mit nein und 0,8% gaben eine Kreativantwort.

Die erwartete Ungleichverteilung trifft daher zu, die Hypothese 1.1 kann als bestätigt angenommen werden, da über 80 Prozent der Versuchspersonen mit šjaš antworten.

Hypothese 1.2: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 2 mit šjaš.

Bei der zweiten Aufgabe mussten die Versuchspersonen die Frage šWenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?š beantworten. Die genaue theoretische Begründung für

dieses Item findet sich unter Punkt 2.1.1.1 Operationalisierung. Es wurde aufgrund der Theorie des unrealistischen Optimismus (Vallone et al., 1990) die Hypothese aufgestellt, dass die Mehrzahl der Versuchspersonen mit „ja“ antwortet. In Tabelle 7 findet sich die Aufstellung für Item 2 „Wenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?“. Da in Versuchsbedingung 1 dieses Item nicht dargeboten wurde, scheint sie hier nicht auf.

Tabelle 7: Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 2 (n=223)

Wenn ich an die Zukunft denke ó ja oder nein?						
	ohne Reflexion			mit Reflexion		
	ja	nein	Kreativ	ja	nein	Kreativ
Vb2	14 (82,4%)	3 (17,6%)	0 (0%)	27 (96,4%)	1 (3,6%)	0 (0%)
Vb3	30 (90,9%)	3 (9,1%)	0 (0%)	26 (89,7%)	3 (10,3%)	0 (0%)
Vb4	26 (92,9%)	2 (7,1%)	0 (0%)	26 (83,9%)	4 (12,9%)	1 (3,2%)
Vb5	24 (80%)	4 (13,3%)	2 (6,7%)	25 (92,6%)	2 (7,4%)	0 (0%)
Gesamt	94 (87%)	12 (11,1%)	2 (1,9%)	104 (90,4%)	10 (8,7%)	1 (0,9%)

Die Versuchsbedingungen unterscheiden sich im Antwortverhalten nicht signifikant voneinander. Die Prüfgröße des Chi²-Tests zeigt ein nicht-signifikantes Ergebnis mit $\chi^2(14)=13.26$ und $p=.506$.

88,8% geben ein Ja als Antwort, 9,9% antworten mit nein und 1,3% geben eine Kreativantwort. Das Item wurde, wie beschrieben, nach der Theorie des unrealistischen Optimismus erstellt und zielt darauf ab, dass Personen die Frage nach der Zukunft auf sich selbst beziehen. Die Erwartung, dass aus diesem Grund die Mehrheit der Versuchspersonen mit ja antworten, wurde bestätigt. Hypothese 1.2 kann bestätigt werden.

Hypothese 1.3: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 3 mit „nein“.

Bei der dritten Aufgabe mussten die Versuchspersonen die Frage „Wenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?“ beantworten. Die genaue theoretische Begründung für dieses Item findet sich unter Punkt 2.1.1.1 Operationalisierung. Es wurde aufgrund der Theorie die Hypothese aufgestellt, dass die Mehrzahl der Versuchspersonen mit „nein“ antwortet.

Tabelle 8 zeigt die Kreuztabelle für Item 3 „Wenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?“. Die Versuchsbedingungen 1 und 2 fehlen in dieser Tabelle, da das dritte Item erst ab Versuchsbedingung 3 vorgegeben wird.

Tabelle 8: Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 3 (n=178)

Wenn ich Körper, Geist und Seele der Person neben mir hätte ó ja oder nein?						
	ohne Reflexion			mit Reflexion		
	ja	nein	Kreativ	ja	nein	Kreativ
Vb3	9 (27,3%)	23 (69,7%)	1 (3%)	8 (27,6%)	21 (72,4%)	0 (0%)
Vb4	3 (10,7%)	25 (89,3%)	0 (0%)	21 (67,7%)	10 (32,3%)	0 (0%)
Vb5	5 (16,7%)	24 (80%)	1 (3,3%)	9 (33,3%)	18 (66,7%)	0 (0%)
Gesamt	17 (18,7%)	72 (79,1%)	2 (2,2%)	38 (43,7%)	49 (56,3%)	0 (0%)

Die Versuchsbedingungen unterscheiden sich hier signifikant voneinander im Antwortverhalten. Das Ergebnis des χ^2 -Tests fällt bei Item 3 signifikant aus ($\chi^2(10)=31.67$; $p>.001$). Versuchsbedingung 4 mit Reflexion ist signifikant verschieden von den Versuchsbedingungen 3 ohne Reflexion ($p=.009$), 3 mit Reflexion ($p=.017$), 4 ohne Reflexion ($p<.001$) und 5 ohne Reflexion ($p<.001$).

Hier ist die Verschiebung des Hauptanteils von den ja-Antworten zu den nein-Antworten durch Erzeugen von Reaktanz bei den Versuchspersonen deutlich zu erkennen: 30,9% antworten mit ja, 68% mit nein und 1,1% mit einer Kreativantwort. Die Erwartungen von einer Mehrheit der nein-Antworten können als erfüllt angesehen werden. Die Hypothese 1.3 wird bestätigt.

Hypothese 1.4: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 4 mit šjaš.

Bei der vierten Aufgabe mussten die Versuchspersonen die Frage šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?š beantworten. Die genaue theoretische Begründung für dieses Item findet sich unter Punkt 2.1.1.1 Operationalisierung. Es wurde aufgrund der Theorie die Hypothese aufgestellt, dass die Mehrzahl der Versuchspersonen mit šjaš antwortet.

In Tabelle 9 findet sich die Kreuztafel für Item 4 šWenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?š. Die Versuchsbedingungen 1-3 sind hier nicht aufgelistet, da dieses Item in ihnen nicht enthalten ist.

Tabelle 9: Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 4 (n=116)

Wenn ich an mich selbst denke ó ja oder nein?						
	ohne Reflexion			mit Reflexion		
	ja	nein	Kreativ	ja	nein	Kreativ
Vb4	23 (82,1%)	5 (17,9%)	0 (0%)	24 (77,4%)	7 (22,6%)	0 (0%)
Vb5	25 (83,3%)	3 (10%)	2 (6,7)	24 (88,9%)	3 (11,1)	0 (0%)
Gesamt	48 (82,8%)	8 (13,8%)	2 (3,4%)	48 (82,8%)	10 (17,2%)	0 (0%)

Die Versuchsbedingungen unterscheiden sich im Antwortverhalten nicht signifikant voneinander, das Ergebnis des entsprechenden χ^2 -Tests ($\chi^2(6)=7.99$; $p=.239$) fällt nicht signifikant aus.

Entsprechend den Erwartungen passiert bei Item 4 wieder eine Verschiebung Richtung ja-Antworten, durch den hergestellten Bezug zu sich selbst. Die angepeilte Mehrheit wird erreicht. Die Verteilung liegt bei 82,8% ja-Antworten, 15,5% nein-Antworten und 1,7% Kreativantworten. Hypothese 1.4 wird somit als bestätigt angesehen.

Hypothese 1.5: Die Mehrheit der Versuchspersonen beantwortet Item 5 mit šneinš.

Bei der fünften Aufgabe mussten die Versuchspersonen die Frage šJa oder nein? Ich sage ja!š beantworten. Die genaue theoretische Begründung für dieses Item findet sich unter Punkt 2.1.1.1 Operationalisierung. Es wurde aufgrund der Theorie die Hypothese aufgestellt, dass die Mehrzahl der Versuchspersonen mit šneinš antwortet.

Tabelle 10 zeigt die Kreuztafel für Item 5 šJa oder nein? Ich sage ja!š. Darin ist nur die Versuchsbedingung 5 enthalten, die anderen 4 Versuchsbedingungen enthalten Item 5 nicht.

Tabelle 10: Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 5 (n=57)

Ja oder nein? Ich sage ja!						
	ohne Reflexion			mit Reflexion		
	ja	nein	Kreativ	ja	nein	Kreativ
Vb5	16 (53,3%)	3 (43,3%)	1 (3,3%)	13 (48,1%)	14 (51,9%)	0 (0%)

Die Versuchsdurchgänge von Versuchsbedingung 5 unterscheiden sich nicht signifikant voneinander im Antwortverhalten. Die Prüfgröße des durchgeführten Tests bringt ein nicht-signifikantes Ergebnis ($\chi^2(2)=1.19$; $p=.551$). Bei Item 5 besteht kein Verteilungsunterschied im Antwortverhalten abhängig von der Reflexion.

Bei Item 5 wird durch die Aussage šIch sage ja!š Reaktanz erzeugt, was zu einer Verschiebung des Antwortschwerpunktes Richtung šneinš führen soll. Erwartet werden bis zu 80% nein-Antworten. Die ja-Antworten sind bei Item 5 mit 50,9% vertreten, die nein-Antworten mit 47,4%, und die Kreativantworten mit 1,8%. Die ja- und nein-Antworten halten sich offenbar in etwa die Waage, die Erwartung von überwiegend nein-Antworten wird nicht erfüllt. Hypothese 1.5 kann nicht als bestätigt angenommen werden, da die nein-Antworten keine Mehrheit darstellen.

3.3.2 Hypothese 2: Die Testgruppen innerhalb der Versuchsbedingungen verhalten sich nicht signifikant verschieden voneinander.

Aufgrund des Umfanges der Stichprobe konnten die meisten Versuchsbedingungen nicht auf einmal durchgeführt werden, sondern wurden in mehreren Durchläufen erhoben. Ein solcher Durchlauf bildet jeweils eine Testgruppe, also diejenigen Versuchspersonen, die miteinander zur gleichen Zeit die gleiche Versuchsbedingung durchlaufen haben. Eine Versuchsbedingung kann daher aus mehreren Testgruppen bestehen. Die genaue Verteilung der Testgruppen auf die Versuchsbedingungen findet sich in Tabelle 11.

Tabelle 11: Testgruppen

ohne Reflexion		mit Reflexion	
Versuchsbedingung	Testgruppen	Versuchsbedingung	Testgruppen
1oR	1	1mR	2,20
2oR	3	2mR	4,5,6,18
3oR	7,8,19	3mR	9,10,11,17
4oR	12,22	4mR	13,14,21
5oR	15,23	5mR	16

Der Frage, ob die Testgruppen innerhalb einer Versuchsbedingung sich in ihrem Antwortverhalten signifikant voneinander unterscheiden, wird an dieser Stelle nachgegangen.

Aus Tabelle 4 geht hervor, dass sich die Versuchspersonen der Bedingungen 1 und 2 sowie 3 mit Reflexion und 4 ohne Reflexion zu 100 Prozent ungehorsam verhalten. Versuchsbedingung 5 mit Reflexion wurde zur Gänze in einer Testgruppe erhoben. Daher werden diese Bedingungen nicht gesondert nach ihren Testgruppen analysiert.

Versuchsbedingung 3 ohne Reflexion besteht aus den Testgruppen 7, 8 und 19. Die Durchführung einer Varianzanalyse ergibt ein signifikantes Ergebnis mit $F(df=2)=25.79$ und $p<.001$, das heißt, die Testgruppen unterscheiden sich signifikant voneinander.

Der PostHoc-Test nach Duncan zeigt, dass sich Testgruppe 7 von den anderen beiden unterscheidet, was auch aus Tabelle 12 deutlich erkennbar ist.

Tabelle 12: Verteilungsunterschiede zwischen den Testgruppen 7, 8 und 19

			Nein!			Gesamt
			ja	nein	keine	
Testungsgruppe	7	Anzahl	2	3	2	7
		% innerhalb	28,6%	42,9%	28,6%	100,0%
	8	Anzahl	0	0	6	6
		% innerhalb	0%	0%	100,0%	100,0%
	19	Anzahl	0	0	20	20
		% innerhalb	0%	0%	100,0%	100,0%
Gesamt	Anzahl	2	3	28	33	
	% innerhalb	6,1%	9,1%	84,8%	100,0%	

Während in den Testgruppen 8 und 19 100% keine Antwort geben und sich somit ungehorsam verhalten, antworten in Testgruppe 7 jeweils 28,6% mit šjaõ oder geben keine Antwort, 42,9% antworten mit šneinõ und verhalten sich damit gehorsam. Die entsprechende Prüfgröße fällt signifikant aus ($\chi^2(4)=21.89; p<.001$), die Testgruppen sind signifikant verschieden voneinander verteilt.

Die Vermutung, dass die unterschiedliche Verteilung durch Unterschiede in den Persönlichkeitsdimensionen begründet ist, wird mittels ANOVA überprüft. Eine ANOVA für die Testgruppen 7 und 8 ergibt keine signifikanten Unterschiede in den Persönlichkeitsdimensionen. Die ANOVA für die Testgruppen 7 und 19 ergibt einen signifikanten Unterschied in Verträglichkeit ($p=.023$). Da sich zwischen Gruppe 7 und 8 keine signifikanten Unterschiede, und zwischen Gruppen 7 und 19 lediglich in einer Persönlichkeitsdimension signifikante Unterschiede zeigen, scheint der Grund für die Ungleichverteilung zwischen den drei Gruppen nicht in den Persönlichkeitsdimensionen zu liegen.

Versuchsbedingung 4 mit Reflexion wurde in den Testungsgruppen 13, 14 und 21 durchgeführt. Die Varianzanalyse dieser Gruppen liefert ein signifikantes Ergebnis ($F(df=2)=4.90; p=.015$). Der PostHoc-Test nach Duncan ergibt, dass sich Gruppe 14 signifikant von den Gruppen 13 und 21 unterscheidet. Dazu ist in Tabelle 13 der genaue Verteilungsunterschied abzulesen.

Tabelle 13: Verteilungsunterschiede zwischen den Testgruppen 13, 14 und 21

			Nein!			Gesamt
			ja	nein	keine	
Testungsgruppe	13	Anzahl	1	2	11	14
		% innerhalb	7,1%	14,3%	78,6%	100,0%
	14	Anzahl	2	1	1	4
		% innerhalb	50,0%	25,0%	25,0%	100,0%
	21	Anzahl	1	0	12	13
		% innerhalb	7,7%	0%	92,3%	100,0%
Gesamt	Anzahl		4	3	24	31
	% innerhalb		12,9%	9,7%	77,4%	100,0%

Die entsprechende Prüfgröße liefert mit $\chi^2(4)=9.23$ und $p=.056$ ein tendenziell signifikantes Ergebnis, die Testgruppen unterscheiden sich in ihrer Verteilung tendenziell signifikant voneinander. Der Grund für die Ungleichverteilung kann in der Unterschiedlichkeit der Gruppengrößen gesehen werden. Gruppe 13 besteht aus 14 Versuchspersonen, Gruppe 21 aus 14 und Gruppe 14 aus nur 4 Versuchspersonen.

Versuchsbedingung 5 ohne Reflexion besteht aus den Testungsgruppen 15 und 23. Es wird ein T-Test durchgeführt, der einen signifikanten Mittelwertsunterschied zeigt ($t(19)=-12.82$; $p<.001$). Die genauen Verteilungsunterschiede sind Tabelle 14 zu entnehmen.

Tabelle 14: Verteilungsunterschiede zwischen den Testgruppen 15 und 23

			Nein!				Gesamt
			ja	nein	kreativ	keine	
Testungsgruppe	15	Anzahl	8	8	4	0	20
		% innerhalb	40,0%	40,0%	20,0%	0%	100,0%
	23	Anzahl	0	0	0	10	10
		% innerhalb	0%	0%	0%	100,0%	100,0%
Gesamt	Anzahl		8	8	4	10	30
	% innerhalb		26,7%	26,7%	13,3%	33,3%	100,0%

Der Verteilungsunterschied ist hier sehr deutlich erkennbar, in Testungsgruppe 23 verhalten sich 100% ungehorsam (geben keine Antwort), in Testungsgruppe 15 antworten je 40% mit šjaõ und šneinõ, 20% geben eine Kreativantwort, niemand verhält sich in dieser Testgruppe ungehorsam. Auch die entsprechende Prüfgröße belegt dieses

Ergebnis ($F(3)=30.00; p<.001$). Mittels ANOVA wird überprüft, ob dieser Unterschied durch die Persönlichkeitseigenschaften zu erklären ist. Es zeigen sich jedoch für keine der acht Persönlichkeitsdimensionen signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen 15 und 23, daher sind Unterschiede in den Persönlichkeiten der Versuchspersonen als Erklärung nicht geeignet.

In den Versuchsbedingungen 1, 2, 3 mit Reflexion, 4 ohne Reflexion und 5 mit Reflexion kann durch die Einheitlichkeit des Verhaltens beziehungsweise die Anzahl der Testgruppen kein Verteilungsunterschied festgestellt werden. In den Versuchsbedingungen 3 ohne Reflexion und 5 ohne Reflexion zeigt sich dagegen ein signifikanter Verteilungsunterschied zwischen den Testgruppen. In Versuchsbedingung 4 mit Reflexion kann zumindest ein tendenziell signifikanter Verteilungsunterschied nachgewiesen werden. Hypothese 2 kann somit nicht bestätigt werden.

3.3.3 Hypothese 3: Die Versuchsbedingungen unterscheiden sich signifikant hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Williams (1959) führte eine Studie zur Extinktion von Wutanfällen bei Kindern durch. Aus lerntheoretischer Sicht wurden diese durch gutes Zureden und liebevolles Daraufgehen noch verstärkt. Daher wurde den Kindern konsequent neutrales Verhalten entgegen gebracht, ihre Wutausfälle wurden schlicht ignoriert. Nach sieben aufeinanderfolgenden Malen, bei denen so gehandelt wurde, waren die Wutausbrüche der Kinder dauerhaft ausgelöscht. Durch Extinktion wurde eine Verhaltensweise der Kinder demnach bereits nach sechs Wiederholungen geändert.

In der vorliegenden Untersuchung wurden die fünf Versuchsbedingungen so aufgebaut, dass jede Bedingung um ein Item vermehrt ist (siehe Tabellen 1a und 1b). Durch diese Situationsmanipulation soll ein Schwellenwert für erzeugten vorausseilenden Gehorsam deutlich werden. Es wird erwartet, dass mit steigender Itemzahl in einer Versuchsbedingung sich auch das Gehorsamsverhalten ändert. Je höher die Zahl der Versuchsbedingung (1-5) ausfällt, desto höher wird der Mittelwert des Gehorsamsverhaltens vermutet. Durch die Klassifizierung des vorausseilenden Gehorsamsverhaltens in drei Kategorien (vergleiche Tabelle 2: Klassifizierung des vorausseilenden Gehorsamsverhaltens) kommt ein Range von 0 bis 2 zustande. 0 steht dabei für kein Gehorsam (keine Antwort nach Item 6), 1 bedeutet bedingter

Gehorsamō (Item 6 wurde mit šjaō oder mit einer Kreativantwort bearbeitet) und 2 bezeichnet šGehorsamō (šneinō-Antwort bei Item 6). Da die Werte ident sind mit Tabelle 4 (Verteilung des Antwortverhaltens bei Item 6) wird an dieser Stelle auf eine erneute Darstellung verzichtet.

In den Versuchsbedingungen 1 und 2 verhalten sich insgesamt 90 Versuchspersonen (100%) ungehorsam (keine Antwort auf Item 6). In Versuchsbedingung 3 ohne Reflexion zeigen 9,1% Gehorsam, 6,1% bedingten Gehorsam und 84,8% keinen Gehorsam. In der gleichen Versuchsbedingung mit Reflexion verhalten sich 100% ungehorsam. In Versuchsbedingung 4 verhält es sich genau gegenteilig: ohne Reflexion zeigen 100% keinen Gehorsam, während mit Reflexion 9,7% gehorsam und 12,9% bedingt gehorsam sind, und 77,4% keine Antwort geben. In Versuchsbedingung 5 ohne Reflexion zeigen 26,7% Gehorsam, 40% bedingten Gehorsam und 33,3% keinen Gehorsam. Mit Reflexion verhalten sich 3,7% gehorsam, 3,7% bedingt gehorsam und 92,6% ungehorsam.

Tabelle 15 zeigt zusammenfassend Mittelwerte und Standardabweichung des Gehorsamsverhaltens für jede der fünf Versuchsbedingungen einzeln (die Unterbedingungen Reflexion und keine Reflexion wurden zusammengefasst). So weisen die 45 Personen der Versuchsbedingung 1 einen mittleren Gehorsamswert von 0 auf, da sie alle keinen Gehorsam zeigen (nach Item 6 kein Antwortkärtchen abgeben). Das Gleiche gilt für Versuchsbedingung 2 (n=45). Das durchschnittliche Gehorsamsverhalten in Versuchsbedingung 3 (n=62) beträgt 0,13 und in Versuchsbedingung 4 (n=59) 0,17. Die 57 Versuchspersonen in Bedingung 5 erzielen ein durchschnittliches Gehorsamsverhalten von 0,54.

Tabelle 15: Deskriptivstatistik zu Gehorsamsverhalten pro Versuchsbedingung

Versuchsbedingung	N	M	SD
1	45	0.00	0.00
2	45	0.00	0.00
3	62	0.13	0.46
4	59	0.17	0.50
5	57	0.54	0.76
Gesamt	268	0.18	0.51

Um die Unterschiede zwischen den Mittelwerten zu überprüfen, wird mit Gehorsamsverhalten und Versuchsbedingungen eine Varianzanalyse durchgeführt. Diese wird in Tabelle 16 dargestellt.

Tabelle 16: ANOVA Versuchsbedingungen und Gehorsamsverhalten

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	10.628	4	2.657	11.761	.000
Innerhalb der Gruppen	59.413	263	.226		
Gesamt	70.041	267			

Die Prüfgröße der durchgeführten Varianzanalyse fällt signifikant aus: $F(df=4)=11.76$; $p<.001$. Die fünf Versuchsbedingungen unterscheiden sich daher signifikant voneinander hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Anschließend wird ein PostHoc-Test nach Games-Howell aufgrund seiner Power bei kleinen Gruppengrößen und seiner Genauigkeit trotz verschieden großer Gruppen durchgeführt. Er zeigt, dass sich die Versuchsbedingungen 1, 2, 3 und 4 signifikant von Versuchsbedingung 5 unterscheiden. Innerhalb der ersten 4 Versuchsbedingungen ergeben sich jedoch keine signifikanten Unterschiede voneinander.

Die entsprechenden Signifikanzen des PostHoc-Tests sind in Tabelle 17 dargestellt.

Tabelle 17: PostHoc-Test nach Games-Howell

Versuchsbedingung	Versuchsbedingung	Signifikanz
5	1	.000
	2	.000
	3	.005
	4	.019

Daraus lässt sich ableiten, dass je nach der Anzahl der dargebotenen Items das Gehorsamsverhalten signifikant anders ausfällt. Das heißt, mit steigender Itemanzahl steigt das Gehorsamsverhalten. Da sich Versuchsbedingung 5 signifikant von den ersten vier Versuchsbedingungen unterscheidet, kann somit ein Schwellenwert bestimmt werden. Ab Versuchsbedingung 5, also mit Darbietung von 5 Items vor Item 6, fällt das Gehorsamsverhalten signifikant höher aus, die Hypothese 3 kann bestätigt werden.

3.3.4 Hypothese 4: Die Versuchsbedingungen mit Reflexion unterscheiden sich signifikant von den Versuchsbedingungen ohne Reflexion hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Aufgrund von Überlegungen über Milgrams Studien (1963, 1965, 1974) wurde Reflexion als zentrale Variable in dieser Untersuchung berücksichtigt. Die Frage wird aufgeworfen, ob die Möglichkeit, über das eigene (Antwort-)Verhalten zu reflektieren, das Verhalten einer Person beeinflussen könnte.

Zur Untersuchung der Hypothese 3 wird die Gesamtstichprobe (N=268) in 143 Versuchspersonen (53,4%), die in Reflexionsbedingungen eingeteilt waren, und in 125 (46,6%), welche die Items ohne Reflexion bearbeitet haben, aufgeteilt. Die beiden dadurch entstandenen Gruppen werden unter Berücksichtigung der erhobenen Gehorsamswerte (Gehorsam, bedingter Gehorsam, kein Gehorsam) in einer Kreuztabelle mit nachfolgendem χ^2 -Test auf Verteilungsunterschiede untersucht (siehe Tabelle 18).

Tabelle 18: Kontingenztafel Gehorsamsverhalten und Reflexion

		kein Gehorsam	bedingter Gehorsam	Gehorsam	
ohne Reflexion	Anzahl	100	14	11	125
	% innerhalb	80%	11,2%	8,8%	100,0%
mit Reflexion	Anzahl	134	5	4	143
	% innerhalb	93,7%	3,5%	2,8%	100,0%
Gesamt	Anzahl	234	19	15	268
	% innerhalb	87,3%	7,1%	5,6%	100,0%

Die Berechnung der entsprechenden Prüfgröße weist mit $\chi^2(2)=11.31; p=.003$ auf einen signifikanten Verteilungsunterschied des Gehorsamsverhaltens in Abhängigkeit von der Möglichkeit zur Reflexion hin. Während in der Gruppe ohne Reflexion 80% keinen Gehorsam zeigen, 11,2% bedingten Gehorsam und 8,8% Gehorsam, kann in der Gruppe mit Reflexion das Verhältnis 93,7% zu 3,5% zu 2,8% beobachtet werden. Daraus lässt sich schließen, dass ohne Reflexion mehr vorausseilender Gehorsam bzw. bedingter Gehorsam gezeigt wird als mit Reflexion.

Die fünf Versuchsdurchgänge mit Reflexionsmöglichkeit unterscheiden sich daher signifikant von den fünf Versuchsdurchgängen ohne Reflexion hinsichtlich des erzeugten vorausseilenden Gehorsams. Hypothese 4 kann als gültig angenommen werden. Die Reflexion hat einen signifikanten Einfluss auf das Gehorsamsverhalten.

3.3.5 Hypothese 5: Es besteht ein Zusammenhang zwischen den gemessenen Persönlichkeitsdimensionen und vorseilendem Gehorsam.

In der vorliegenden Untersuchung werden mittels Fragebogen die fünf Persönlichkeitsdimensionen Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit aus dem NEO-PI-R (Ostendorf & Angleitner, 2004) erhoben, sowie Right-wing-Autoritarismus (Altemeyer, 1988; Funke, 2003), Soziale Dominanz-Orientierung (Sidanius & Pratto, 1999; Six, Wolfradt & Zick, 2001) und Norm-Orientierung (Saucier, 1994). Diese acht Persönlichkeitsdimensionen werden mit dem Gehorsamsscore korreliert (Tabelle 19). Aus der Klassifizierung des Gehorsamsverhaltens in kein Gehorsam, bedingter vorseilender Gehorsam und vorseilender Gehorsam ergibt sich ein Range von 0 bis 2.

Tabelle 19: Korrelationen der Persönlichkeitsdimensionen mit Gehorsam für N=268

	Gehorsam
Neurotizismus	.094
Extraversion	-.035
Offenheit für Erfahrungen	-.056
Verträglichkeit	-.123*
Gewissenhaftigkeit	-.121*
Normorientierung	-.056
RWA	-.022
SDO	.023

* $p < .05$

Die Korrelationen zwischen den Persönlichkeitsdimensionen und dem Gehorsamsverhalten fallen für Verträglichkeit mit $r = -.123$ und $p = .046$ und für Gewissenhaftigkeit mit $r = -.121$ und $p = .048$ signifikant aus. Beide Korrelationen sind negativ, das heißt je höher eine Variable ausfällt, desto niedriger fällt die andere aus. Je weniger verträglich oder gewissenhaft jemand zu sein angibt, desto höher fällt sein durchschnittlicher Gehorsamswert aus und umgekehrt.

Anschließend wird die Stichprobe in zwei Gruppen geteilt: mit Reflexionsmöglichkeit ($n = 143$) und ohne Reflexion ($n = 125$). Um herauszufinden, ob Reflexion möglicherweise als Moderatorvariable fungiert, werden die Korrelationen aus Tabelle 19 für die beiden Teilgruppen wiederholt. Tabelle 20 zeigt die Korrelationen der

Persönlichkeitsdimensionen mit Gehorsam für die Versuchspersonen ohne Reflexionsmöglichkeit (n=125).

Tabelle 20: Korrelationen der Persönlichkeitsdimensionen mit Gehorsam für n=125 (ohne Reflexion)

	Gehorsam
Neurotizismus	.133
Extraversion	-.077
Offenheit für Erfahrungen	-.087
Verträglichkeit	-.088
Gewissenhaftigkeit	-.157
Norm-Orientierung	-.082
RWA	-.039
SDO	-.018

In der Teilgruppe ohne Reflexion fallen alle Korrelationen nicht signifikant aus.

In Tabelle 21 sind die Korrelationen aller Persönlichkeitsdimensionen mit Gehorsam für die Teilstichprobe n=143 (Versuchsdurchgänge mit Reflexion) aufgelistet.

Tabelle 21: Korrelationen der Persönlichkeitsdimensionen mit Gehorsam für n=143 (mit Reflexion)

	Gehorsam
Neurotizismus	.022
Extraversion	.038
Offenheit für Erfahrungen	.008
Verträglichkeit	-.128*
Gewissenhaftigkeit	-.066
Norm-Orientierung	-.016
RWA	-.003
SDO	.087

* $p < .05$

Die Korrelation zwischen Gehorsamsverhalten und Verträglichkeit liegt hier bei $r = -.128$ mit $p = .025$, sie fällt in etwa gleich aus wie in der Gesamtstichprobe ($r = -.123$).

Bei einem Signifikanzniveau von 5% fallen also in der Gesamtstichprobe die Korrelationen zwischen dem Gehorsamsverhalten und Verträglichkeit ($r = -.123$), sowie zwischen dem Gehorsamsverhalten und Gewissenhaftigkeit ($r = -.121$) signifikant aus. In

der Teilstichprobe mit Reflexion zeigt sich ebenfalls eine signifikante Korrelation zwischen dem Gehorsamsverhalten und Verträglichkeit ($r=-.128$) bei $p=0.05$.

Die Hypothese wird daher für die Persönlichkeitsdimensionen Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit bestätigt. Je verträglicher und gewissenhafter jemand angibt zu sein, desto eher verhält er sich ungehorsam oder bedingt gehorsam. Versuchspersonen, die sich als wenig verträglich oder gewissenhaft beschreiben, zeigen eher vorseilenden Gehorsam. Diese Ergebnisse widersprechen den Erwartungen aufgrund der Literatur (Antes, 2009). Da die signifikanten Korrelationen sehr gering ausfallen, muss bei der Interpretation der Ergebnisse die Größe der Stichprobe ($N=268$), sowie das gewählte Signifikanzniveau von 5% berücksichtigt werden.

3.3.5.1 Hypothese 5.1: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Neurotizismus hinsichtlich des vorseilenden Gehorsams.

Nach der Überprüfung, ob die Persönlichkeitsdimensionen grundsätzlich einen Zusammenhang mit vorseilendem Gehorsam aufweisen, wird dies für jede Persönlichkeitsvariable im Einzelnen untersucht. Mittels Mediansplit bei jeder Skala werden jeweils zwei Gruppen von Fällen erzeugt, von denen die eine hohe und die andere niedrige Ausprägung in der Dimension aufweist. Es wird untersucht, ob sich die so gebildeten Gruppen im Antwortverhalten (und demnach auch im vorseilenden Gehorsam) signifikant voneinander unterscheiden. Die hier beschriebene Vorgehensweise gilt für alle weiteren Hypothesen.

Die Stichprobe ($N=268$) wird anhand des Medianes der Mittelwerte von Neurotizismus (1,67) in zwei Gruppen unterteilt: \checkmark niedrige Ausprägung von Neurotizismus (\checkmark 1,67) mit $n=138$ und \checkmark hohe Ausprägung von Neurotizismus (\checkmark 1,68) mit $n=127$. Zunächst wird in Tabelle 22 die Verteilung der Versuchspersonen in den Versuchsdurchgängen auf die beiden Ausprägungsgrade angeführt.

Tabelle 22: Verteilung der Ausprägung von Neurotizismus auf die Versuchsbedingungen

Versuchsbedingung	niedrig	hoch
1oR	5 (29,4%)	12 (70,6%)
1mR	15 (55,6%)	12 (44,4%)
2oR	11 (64,7%)	6 (35,3%)
2mR	16 (57,1%)	12 (42,9%)
3oR	17 (53,1%)	15 (46,9%)
3mR	14 (48,3%)	15 (51,7%)
4oR	18 (64,3%)	10 (35,7%)
4mR	20 (64,5%)	11 (35,5%)
5oR	10 (34,5%)	19 (65,5%)
5mR	12 (44,4%)	15 (55,6%)
gesamt	138 (52,1%)	127 (47,9%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=13.01$ und $p=.162$ nicht signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind nicht signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Im Anschluss wird die Verteilung der Antwortkategorien ja, nein, Kreativantwort und keine Antwort auf die 6 Items dargestellt. Auch hier wird zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Neurotizismus differenziert. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 23: Ausprägung von Neurotizismus und Antwortverhalten pro Item

Neuro.	niedrig				hoch			
	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	126(92)	10(7,3)	1(0,7)	0	107(84,3)	19(15)	1(0,8)	0
Item 2	110(93,2)	6(5,1)	2(1,7)	0	87(84,5)	15(14,6)	1(1)	0
Item 3	30(33)	61(67)	0	0	25(29,4)	58(68,2)	2(2,4)	0
Item 4	54(90)	6(10)	0	0	41(74,5)	12(21,8)	2(3,6)	0
Item 5	11(50)	11(50)	0	0	17(50)	16(47,1)	1(2,9)	0
Item 6	8(5,8)	5(3,6)	2(1,4)	123(89,1)	7(5,5)	10(7,9)	2(1,6)	108(85)

Der durchgeführte χ^2 -Test für Item 1 ergab mit $\chi^2(2)=3.97$ und $p=.137$ keinen signifikanten Verteilungsunterschied der Antwortkategorien je nach Ausprägungsgrad von Neurotizismus. Für Item 2 fällt das Ergebnis nicht signifikant aus ($\chi^2(2)=5.89$; $p=.053$), es zeichnet sich jedoch im Vergleich mit den übrigen 5 Items eine Tendenz ab.

Auch beim dritten Item zeigt die Prüfgröße kein signifikantes Ergebnis: $\chi^2(2)=2.33$; $p=.312$. Gleiches gilt für Item 4 ($\chi^2(2)=5.57$; $p=.062$), Item 5 ($\chi^2(2)=0.67$; $p=.751$) und Item 6 ($\chi^2(3)=2.26$; $p=.521$), bei welchen kein signifikanter Verteilungsunterschied im Antwortverhalten in Abhängigkeit vom Ausprägungsgrad vorliegt.

Die Hypothese 5.1 kann daher nicht bestätigt werden, die vier Antwortkategorien ja, nein, Kreativantwort und keine Antwort sind in Abhängigkeit von der Ausprägung in Neurotizismus nicht signifikant verschieden verteilt. Das heißt neurotische Personen unterscheiden sich in ihrem Antwortverhalten nicht signifikant von wenig neurotischen Personen.

3.3.5.2 Hypothese 5.2: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Extraversion hinsichtlich des vorseilenden Gehorsams.

Entsprechend dem oben geschilderten Procedere wird die Stichprobe bei Extraversion durch Median-Split bei 2,83 in niedrige und hohe Ausprägung unterteilt. Auch hier wird zunächst die Verteilung der Versuchspersonen in den Versuchsdurchgängen auf die Ausprägungsgrade dargestellt (Tabelle 24) und im Anschluss die Antwortkategorien pro Item differenziert dargestellt (Tabelle 25). Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 24: Verteilung der Ausprägung von Extraversion auf die Versuchsbedingungen

Versuchs- bedingung	niedrig	hoch
1oR	10 (62,5%)	6 (37,5%)
1mR	11 (39,3%)	17 (60,7%)
2oR	15 (88,2%)	2 (11,8%)
2mR	18 (64,3%)	10 (35,7%)
3oR	20 (62,5%)	12 (37,5%)
3mR	13 (46,6%)	15 (53,6%)
4oR	12 (44,4%)	15 (55,6%)
4mR	20 (64,5%)	11 (35,5%)
5oR	21 (72,4%)	8 (27,6%)
5mR	11 (42,3%)	15 (57,7%)
gesamt	151 (57,6%)	111 (42,4%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=20.41$ und $p=.016$ signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Tabelle 25: Ausprägung von Extraversion und Antwortverhalten pro Item

Extra.	niedrig				hoch			
	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	126 (84)	22(14,7)	2(1,3)	0	105 (94,6)	6(5,4)	0	0
Item 2	108(83,1)	19(14,6)	3(2,3)	0	85(96,6)	3(3,4)	0	0
Item 3	30(30,9)	65(67)	2(2,1)	0	23(30,3)	53(69,7)	0	0
Item 4	48(75)	14(21,9)	2(3,1)	0	46(93,9)	3(6,1)	0	0
Item 5	16(50)	15(46,9)	1(3,1)	0	11(47,8)	12(52,2)	0	0
Item 6	11(7,3)	9(6)	3(2)	128 (84,8)	3(2,7)	6(5,4)	1(0,9)	101(91)

Alle Items wurden χ^2 -Tests unterzogen, deren Ergebnisse nun einzeln angeführt werden. Item 1 lieferte mit $\chi^2(2)=7.40$ und $p=.025$ ein signifikantes Ergebnis, ebenso Item 2 mit $\chi^2(2)=9.64$ und $p=.008$. Bei Item 3 fällt das Ergebnis nicht signifikant aus ($\chi^2(2)=1.62$; $p=.445$), bei Item 4 hingegen doch ($\chi^2(2)=7.30$ und $p=.026$). Die Überprüfung der Items 5 ($\chi^2(2)=0.81$; $p=.668$) und 6 ($\chi^2(3)=3.33$; $p=.344$) weisen keine signifikanten Ergebnisse auf.

Es liegen daher in Abhängigkeit von niedriger bzw. hoher Ausprägung in Extraversion signifikante Verteilungsunterschiede im Antwortverhalten bei Item 1, 2 und 4 vor, bei den Items 3, 5 und 6 können keine solchen nachgewiesen werden. Bezüglich des Gehorsamsverhaltens, das sich nur auf Item 6 bezieht, besteht kein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Extraversion. Hypothese 5.2 kann daher nicht bestätigt werden.

3.3.5.3 Hypothese 5.3: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Offenheit für Erfahrungen hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Die Gesamtheit der Versuchspersonen wird anhand des Medians der Variable Offenheit für Erfahrungen (2,67) in 150 Fälle mit niedriger Ausprägung (56,4%) und 116 Fälle mit hoher Ausprägung (43,6%) zweigeteilt. Mit diesen beiden Gruppen und den drei Gehorsamsverhalten wird die Kontingenztafel in Tabelle 27 erstellt. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar,

wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 26: Verteilung der Ausprägung von Offenheit auf die Versuchsbedingungen

Versuchs- bedingung	niedrig	hoch
1oR	7 (41,2%)	10 (58,8%)
1mR	14 (51,9%)	13 (48,1%)
2oR	6 (35,3%)	11 (64,7%)
2mR	13 (46,6%)	15 (53,6%)
3oR	16 (48,5%)	17 (51,5%)
3mR	16 (55,2%)	13 (44,8%)
4oR	18 (66,7%)	9 (33,3%)
4mR	17 (54,8%)	14 (45,2%)
5oR	23 (76,7%)	7 (23,3%)
5mR	20 (74,1%)	7 (25,9%)
gesamt	150 (56,4%)	116 (43,6%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=16.53$ und $p=.057$ nicht signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind nicht signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Tabelle 27: Ausprägung von Offenheit und Antwortverhalten pro Item

Offen. Antwort	niedrig				hoch			
	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	128(85,9)	19(12,8)	2(1,3)	0	106(91,4)	10(8,6)	0	0
Item 2	112(86,6)	15(11,6)	2(1,6)	0	85(91,4)	7(7,5)	1(1,1)	0
Item 3	33(30)	75(68,2)	2(1,8)	0	22(32,8)	45(67,2)	0	0
Item 4	63(80,8)	13(16,7)	2(2,6)	0	32(86,5)	5(13,5)	0	0
Item 5	20(46,5)	22(51,2)	1(2,3)	0	9(64,3)	5(35,7)	0	0
Item 6	9(6)	9(6)	4(2,7)	128(85,3)	6(5,2)	6(5,2)	0	104(89,7)

Die durchgeführten χ^2 -Tests zur Überprüfung von Verteilungsunterschieden ergeben für keines der Items signifikante Ergebnisse. Item 1: $\chi^2(2)=2.80$; $p=.247$, Item 2: $\chi^2(2)=1.14$; $p=.567$, Item 3: $\chi^2(2)=1.33$; $p=.514$, Item 4: $\chi^2(2)=1.21$; $p=.547$, Item 5: $\chi^2(2)=1.51$; $p=.469$, und Item 6: $\chi^2(3)=3.39$; $p=.335$.

Die Hypothese 5.3 kann nicht bestätigt werden, es liegen keine Verteilungsunterschiede im Antwortverhalten in Abhängigkeit vom Ausprägungsgrad in Offenheit für Erfahrungen vor.

3.3.5.4 Hypothese 5.4: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Verträglichkeit hinsichtlich des vorauseilenden Gehorsams.

Hierfür wird die Stichprobe nach dem Median der Verträglichkeitswerte (2,67) in 145 šniedrig verträglischeö Personen (54,9%) und 119 šhoch verträglischeö Personen (45,1%) aufgesplittet. Tabelle 28 zeigt die Verteilung in absoluten und Prozentwerten.

Tabelle 28: Verteilung der Ausprägung von Verträglichkeit auf die Versuchsbedingungen

Versuchs- bedingung	niedrig	hoch
1oR	10 (58,8%)	7(41,2%)
1mR	18 (64,3%)	10 (35,7%)
2oR	8 (47,1%)	9 (52,9%)
2mR	15 (53,6%)	13 (46,4%)
3oR	17 (51,5%)	16 (48,5%)
3mR	12 (42,9%)	16 (57,1%)
4oR	15 (55,6%)	12 (44,4%)
4mR	14 (46,7%)	16 (53,3%)
5oR	19 (65,5%)	10 (34,5%)
5mR	17 (63%)	10 (37%)
gesamt	145 (54,9%)	119 (45,1%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=6.19$ und $p=.720$ nicht signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind nicht signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Im Anschluss wird die Verteilung der Antwortkategorien ja, nein, Kreativantwort und keine Antwort auf die 6 Items dargestellt (Tabelle 29). Hier wird zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Verträglichkeit differenziert. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 29: Ausprägung von Verträglichkeit und Antwortverhalten pro Item

Verträg.	niedrig				hoch			
	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	129(89,6)	14(9,7)	1(0,7)	0	104(87,4)	14(11,8)	1(0,8)	0
Item 2	107(91,5)	9(7,7)	1(0,9)	0	88(86,3)	12(11,8)	22(2)	0
Item 3	26(27,7)	68(72,3)	0	0	28(35)	50(62,5)	2(2,5)	0
Item 4	58(89,2)	7(10,8)	0	0	36(75)	10(20,8)	2(4,2)	0
Item 5	19(52,8)	17(47,2)	0	0	9(45)	10(50)	1(5)	0
Item 6	9(6,2)	10(6,9)	3(2,1)	123(84,8)	6(5)	4(3,4)	1(0,8)	108(90,8)

Die entsprechenden Prüfgrößen der für jedes Item durchgeführten χ^2 -Tests zeigen keine signifikanten Verteilungsunterschiede. Item 1 fällt mit $\chi^2(2)=0.31$ und $p=.857$ nicht signifikant aus, Item 2 mit $\chi^2(2)=1.59$ und $p=.451$ ebenfalls nicht und Item 3 mit $\chi^2(2)=3.72$ und $p=.156$ ebenso wenig. Auch die Items 4 ($\chi^2(2)=5.24$; $p=.073$), 5 ($\chi^2(2)=1.98$; $p=.372$) und 6 ($\chi^2(3)=2.61$; $p=.456$) weisen keine Signifikanzen auf.

Die Hypothese 5.4 wird nicht bestätigt, da kein signifikanter Verteilungsunterschied im Antwortverhalten je nach Ausprägungsgrad von Verträglichkeit nachgewiesen werden kann.

3.3.5.5 Hypothese 5.5: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Gewissenhaftigkeit hinsichtlich des Gehorsams.

Laut den Ergebnissen bei der Prüfung von Hypothese 4 korrelieren Gehorsam und Gewissenhaftigkeit negativ miteinander ($r=-.17$; $p=.016$). Der gefundene Zusammenhang fällt zwar etwas gering, wohl aber signifikant aus. Umso interessanter stellt sich die Frage, ob auch die Ausprägung von Gewissenhaftigkeit eine Rolle dabei spielt. Hierfür werden aus allen 268 Fällen nach bereits geläufigem Schema zwei Gruppen gebildet, davon fallen 154 Personen (58,1%) in die niedrig ausgeprägte Gruppe und 111 Personen (41,9%) wird hoch ausgeprägte Gewissenhaftigkeit zugeschrieben. Tabelle 30 zeigt die Übersicht der Verteilung auf die Versuchsdurchgänge.

Tabelle 30: Verteilung der Ausprägung von Gewissenhaftigkeit auf die Versuchsbedingungen

Versuchsbedingung	niedrig	hoch
1oR	9 (52,9%)	8 (47,1%)
1mR	16 (57,1%)	12 (42,9%)
2oR	10 (58,8%)	7 (41,2%)
2mR	18 (69,2%)	8 (30,8%)
3oR	21 (63,3%)	12 (36,4%)
3mR	14 (48,3%)	15 (51,7%)
4oR	15 (55,6%)	12 (44,4%)
4mR	20 (64,5%)	11 (35,5%)
5oR	19 (63,3%)	11 (36,7%)
5mR	12 (44,4%)	15 (55,6%)
gesamt	154 (58,1%)	111 (41,9%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=6.09$ und $p=.731$ nicht signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind nicht signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Tabelle 31 zeigt die Verteilung der Antwortkategorien für jedes Item, abhängig vom Ausprägungsgrad der Gewissenhaftigkeit. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 31: Ausprägung von Gewissenhaftigkeit und Antwortverhalten pro Item

Gewiss.	niedrig				hoch			
	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	137(89,5)	15(9,8)	1(0,7)	0	96(86,5)	14(12,6)	1(0,9)	0
Item 2	109(84,5)	18(14)	2(1,6)	0	86(94,5)	4(4,4)	1(1,1)	0
Item 3	27(26,7)	72(71,3)	2(2)	0	28(36,8)	48(63,2)	0	0
Item 4	52(78,8)	12(18,2)	2(3)	0	44(89,8)	5(10,2)	0	0
Item 5	13(41,9)	17(54,8)	1(3,2)	0	16(61,5)	10(38,5)	0	0
Item 6	11(7,1)	11(7,1)	4(2,6)	128(83,1)	4(3,6)	4(3,6)	0	103(92,8)

Die Ergebnisse der durchgeführten χ^2 -Tests fallen für alle sechs Items nicht signifikant aus. Die Prüfgröße erreicht bei Item 1 $\chi^2(2)=0.58$; $p=.748$, bei Item 2 $\chi^2(2)=5.56$; $p=.062$, bei Item 3 $\chi^2(2)=3.35$; $p=.187$, bei Item 4 $\chi^2(2)=3.10$; $p=.212$, bei Item 5 $\chi^2(2)=2.71$; $p=.258$ und bei Item 6 $\chi^2(3)=6.43$; $p=.092$.

Hypothese 5.5 wird zurückgewiesen, da kein signifikanter Verteilungsunterschied des Antwortverhaltens je nach Ausprägung von Gewissenhaftigkeit festgestellt wird.

3.3.5.6 Hypothese 5.6: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Right-Wing-Autoritarismus hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Die Stichprobe wird nach der gewohnten Vorgehensweise in zwei Gruppen geteilt, je nach Höhe der Mittelwerte auf der RWA^{3D}-Skala. Wie auch aus Tabelle 32 hervorgeht, ergeben sich daraus jeweils 134 Fälle mit niedriger und hoher Ausprägung in Autoritarismus.

Tabelle 32: Verteilung der Ausprägung von Autoritarismus auf die Versuchsbedingungen

Versuchs- bedingung	niedrig	hoch
1oR	9 (52,9%)	8 (47,1%)
1mR	18 (64,3%)	10 (35,7%)
2oR	13 (76,5%)	4 (23,5%)
2mR	19 (67,9%)	9 (32,1%)
3oR	15 (45,5%)	18 (54,5%)
3mR	11 (37,9%)	18 (62,1%)
4oR	11 (39,3%)	17 (60,7%)
4mR	16 (51,6%)	15 (48,4%)
5oR	16 (53,3%)	14 (46,7%)
5mR	6 (22,2%)	21 (77,8%)
gesamt	134 (50%)	134 (50%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=22.43$ und $p=.008$ signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Tabelle 33 zeigt die Verteilung der Antwortkategorien für jedes Item, abhängig vom Ausprägungsgrad der Gewissenhaftigkeit. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 33: Ausprägung von Autoritarismus und Antwortverhalten pro Item

Autorit.	niedrig				hoch			
Antwort	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	113(85)	18(13,5)	2(1,5)	0	123(91,8)	11(8,2)	0	0
Item 2	94(87,9)	11(10,3)	2(1,9)	0	104(89,7)	11(9,5)	1(0,9)	0
Item 3	23(30,7)	51(68)	1(1,3)	0	32(31,1)	70(68)	1(1)	0
Item 4	39(79,6)	8(16,3)	2(4,1)	0	57(85,1)	10(14,9)	0	0
Item 5	13(59,1)	8(36,4)	1(4,5)	0	16(45,7)	19(54,3)	0	0
Item 6	7(5,2)	7(5,2)	4(3)	116(86,6)	8(6)	8(6)	0	118(88,1)

Die berechnete Prüfgröße zur Kreuztabelle der beiden Gruppen von Ausprägung und der vier Antwortkategorien zeigt bei keinem der Items ein signifikantes Ergebnis. Item 1 liegt bei $\chi^2(2)=4.11$ und $p=.128$, Item 2 bei $\chi^2(2)=0.48$ und $p=.788$ und Item 3 bei $\chi^2(2)=0.05$ und $p=.974$. Auch die Items 4 ($\chi^2(2)=2.87$; $p=.238$), 5 ($\chi^2(2)=2.98$; $p=.225$) und 6 ($\chi^2(3)=4.15$; $p=.246$) weisen keine signifikanten Ergebnisse auf. Es besteht kein signifikanter Verteilungsunterschied zwischen den beiden Gruppen von Autoritarismus bezüglich des Antwortverhaltens, die Hypothese 5.6 wird verworfen.

3.3.5.7 Hypothese 5.7: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von sozialer Dominanzorientierung hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Zur Prüfung dieser Hypothese wird die Variable soziale Dominanzorientierung in 2 Gruppen gesplittet. 133 Fälle (51,4%) fallen in die Kategorie niedrige Ausprägung, 126 Fälle (48,6%) erreichen hohe Ausprägung auf der SDO-Skala. Tabelle 34 gibt die Verteilung pro Versuchsdurchgang wieder.

Tabelle 34: Verteilung der Ausprägung von SDO auf die Versuchsbedingungen

Versuchs- bedingung	niedrig	hoch
1oR	6 (40%)	9 (60%)
1mR	10(38,5%)	16 (61,5%)
2oR	10 (62,5%)	6 (37,5%)
2mR	15 (53,6%)	13 (46,4%)
3oR	16 (48,5%)	17 (51,5%)
3mR	19 (65,5%)	10 (34,5%)
4oR	15 (55,6%)	12 (44,4%)
4mR	18 (62,1%)	11 (37,9%)
5oR	13 (43,3%)	17 (56,7%)
5mR	11 (42,3%)	15 (57,7%)
gesamt	133 (51,4%)	126 (48,6%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=8.94$ und $p=.443$ nicht signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind nicht signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Tabelle 35 zeigt die Verteilung der Antwortkategorien für jedes Item, abhängig vom Ausprägungsgrad der sozialen Dominanzorientierung. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 35: Ausprägung von SDO und Antwortverhalten pro Item

SDO	niedrig				hoch			
Antwort	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	113(85)	18(13,5)	2(1,5)	0	117(93,6)	8(6,4)	0	0
Item 2	106(90,6)	9(7,7)	2(1,7)	0	87(86,1)	13(12,9)	1(1)	0
Item 3	33(35,9)	58(63)	1(1,1)	0	20(24,4)	61(74,4)	1(1,2)	0
Item 4	47(82,5)	8(14)	2(3,5)	0	47(85,5)	8(14,5)	0	0
Item 5	11(45,8)	12(50)	1(4,2)	0	18(56,3)	14(43,8)	0	0
Item 6	8(6)	7(5,3)	2(1,5)	116(87,2)	7(5,6)	8(6,3)	2(1,6)	109(86,5)

Die zugehörige Berechnung von χ^2 -Tests ergibt bei allen Items ein nicht-signifikantes Ergebnis mit $\chi^2(2)=5.67$; $p=.059$ bei Item 1, $\chi^2(2)=1.77$; $p=.413$ bei Item 2, $\chi^2(2)=2.70$; $p=.259$ bei Item 3, $\chi^2(2)=1.97$; $p=.374$ bei Item 4, $\chi^2(2)=1.74$; $p=.420$ bei Item 5 und $\chi^2(3)=0.16$; $p=.983$ bei Item 6.

Da kein signifikanter Verteilungsunterschied nach der Ausprägung existiert, wird die Hypothese 5.7 verworfen, das Antwortverhalten ändert sich nicht signifikant mit dem Ausprägungsgrad der sozialen Dominanzorientierung.

3.3.5.8 Hypothese 5.8: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen hoher und niedriger Ausprägung von Norm-Orientierung hinsichtlich des vorausseilenden Gehorsams.

Mittels Mediansplit wird die Stichprobe in zwei Gruppen unterteilt mit einer jeweiligen Größe von $n=135$ (52,1%) bei niedriger Ausprägung und $n=124$ (47,9%) bei hoher Ausprägung von Normorientierung.

Tabelle 36: Verteilung der Ausprägung von Normorientierung auf die Versuchsbedingungen

Versuchsbedingung	niedrig	hoch
1oR	10 (58,8%)	7 (41,2%)
1mR	12 (42,9%)	16 (57,1%)
2oR	8 (47,1%)	9 (52,9%)
2mR	16 (59,3%)	11 (40,7%)
3oR	15 (48,4%)	16 (51,6%)
3mR	16 (55,2%)	13 (44,8%)
4oR	15 (53,6%)	13 (46,4%)
4mR	15 (51,7%)	14 (48,3%)
5oR	15 (57,7%)	11 (42,3%)
5mR	13 (48,1%)	14 (51,9%)
gesamt	135 (52,1%)	124 (47,9%)

Der Chi²-Test fällt mit $\chi^2(9)=2.80$ und $p=.972$ nicht signifikant aus. Die Versuchsbedingungen sind nicht signifikant verschieden auf hohe und niedrige Ausprägung verteilt.

Tabelle 37 zeigt die Verteilung der Antwortkategorien für jedes Item, abhängig vom Ausprägungsgrad der Normorientierung. Die in Klammern angeführten Zahlen stellen den Prozentwert innerhalb des Ausprägungsgrades dar, wobei die Werte innerhalb der niedrigen Ausprägung und der hohen Ausprägung sich innerhalb eines Items jeweils auf 100 ergänzen.

Tabelle 37: Ausprägung von Normorientierung und Antwortverhalten pro Item

Norm.	niedrig				hoch			
	ja	nein	kreativ	keine	ja	nein	kreativ	keine
Item 1	123(91,1)	12(8,9)	0	0	108(87,1)	15(12,1)	1(0,8)	0
Item 2	101(89,4)	12(10,6)	0	0	91(90,1)	9(8,9)	1(1)	0
Item 3	21(23,6)	67(75,3)	1(1,1)	0	31(38,3)	50(61,7)	0	0
Item 4	52(89,7)	6(10,3)	0	0	41(78,8)	11(21,2)	0	0
Item 5	16(57,1)	12(42,9)	0	0	13(52)	12(48)	0	0
Item 6	6(4,4)	9(6,7)	2(1,5)	118(87,4)	8(6,5)	5(4)	1(0,8)	110(88,7)

Die Berechnung der entsprechenden Prüfgröße zeigt ein nicht-signifikantes Ergebnis bei Item 1 ($\chi^2(2)=1.84$; $p=.398$). Auch Item 2 ($\chi^2(2)=1.28$; $p=.527$) und Item 3 ($\chi^2(2)=5.03$; $p=.081$) fällt nicht signifikant aus. Ebenso wenig Items 4 ($\chi^2(1)=2.45$; $p=.117$), 5 ($\chi^2(1)=0.14$; $p=.707$) und 6 ($\chi^2(3)=1.58$; $p=.664$).

Demzufolge besteht kein signifikanter Verteilungsunterschied zwischen hoher und niedriger sozialer Dominanzorientierung im Antwortverhalten. Die Hypothese 4.8 kann nicht bestätigt werden.

3.3.6 Hypothese 6: Es besteht ein signifikanter Unterschied zwischen vorhersagbaren und wenig vorhersagbaren Versuchspersonen hinsichtlich des Gehorsamsverhaltens.

Die Items des Experiments wurden aufgrund unterschiedlicher Theorien so gewählt, dass sie eine bestimmte Antwort hervorrufen sollen. Dies wurde unter Punkt 2.1.1 'Operationalisierung' bereits ausführlich dargestellt. Durch gezielte Manipulation der Items wird also versucht, das Verhalten der Versuchspersonen zu beeinflussen und in eine Richtung zu lenken. Die Items 1-5 waren jeweils mit 'ja' oder 'nein' zu beantworten, bei den Items 1, 2 und 4 wurden überwiegend 'ja'-Antworten erwartet, bei den Items 3 und 5 eine Mehrheit an 'nein'-Antworten. Aus den einzelnen Antworten wird für jede Versuchsperson ein Vorhersagescore errechnet, darauf basierend ob und wie oft sie wie erwartet geantwortet hat. Der gesamte Vorhersagescore wurde daraufhin anhand eines Mediansplits in zwei Untergruppen geteilt: wenig vorhersagbare und vorhersagbarere Versuchspersonen.

Die Vorhersagbarkeit von Verhalten basiert auf drei unterschiedlichen persönlichkeits-theoretischen Zugängen. Zum einen geht das Modell der Situationismus davon aus, dass Verhalten überwiegend von situativen Faktoren bestimmt wird (Epstein, 1979). Allerdings weisen Kenrick und Funder (1988) darauf hin, dass die Situation in der Vorhersage von Verhalten keine Rolle spielen sollte, da sie empirisch nicht belegbar sei. Der zweite Zugang beschreibt das vorhergesagte Verhalten auf Personenebene; das heißt, persönliche Eigenschaften sind in der Verhaltensvorhersage bestimmend (Markus und Kitayama, 1991). Besonders die BigFive-Persönlichkeitsfaktoren, wie sie im NEO-PI-R (Ostendorf und Angleitner, 2004) erhoben werden, eignen sich aufgrund ihrer überprüften Stabilität zur Vorhersage von Verhalten in unterschiedlichen Situationen (Johnson, 1997; Kenrick & Funder, 1988). Dieser Effekt konnte auch kulturübergreifend nachgewiesen werden (Church, Katigbak, Reyes, Salanga, Miramontes & Adams, 2008). Jedoch lässt dieser Effekt stark nach, je unähnlicher die auslösenden Situationen einander sind (Mischel, 1968).

Diese Annahmen wurden vom Modell des Interaktionismus abgelöst, welches annimmt, dass Verhalten sowohl von der Person, der Situation, als auch der Interaktion zwischen Person und Situation abhängt (Mischel, 2004). Shoda, Cervone und Downey (2007) zeigen diesbezüglich auf, dass Personen Situationen unterschiedlich interpretieren und entsprechend intraindividuell verschieden reagieren. Entsprechend dieser Theorie kann die Vorhersagbarkeit des Verhaltens der Versuchspersonen in der vorliegenden Studie

abgeleitet werden: die beiden durch den Mediansplit gebildeten Ausprägungen der Vorhersagbarkeit basieren auf dem Verhalten auf Personenebene, während Item 6 den Situationsfaktor darstellt. Auf Grundlage des beschriebenen Modells des Interaktionismus wurde mittels Korrelation der Zusammenhang zwischen dem Vorhersagescore und dem Verhalten bei Item 6, also dem Gehorsamsverhalten analysiert. Die Korrelation zwischen dem gesamten Vorhersagescore und dem Gehorsamsverhalten fällt mit $r=.097$ überaus gering aus. Item 6 kann daher nicht aufgrund des Vorhersagescores vorausgesagt werden.

Mittels Mediansplit wird die Stichprobe in 111 (41,4%) Versuchspersonen mit niedrigem Vorhersagescore und 157 (58,6%) mit hohem Vorhersagescore geteilt. Im Folgenden wird überprüft, ob in Abhängigkeit von der Ausprägung des Vorhersagescores das Antwort-, und somit auch das Gehorsamsverhalten verschieden ausfällt. Für die beiden Ausprägungen niedrige und hohe Vorhersagbarkeit und das Antwortverhalten wird eine Kreuztabelle erstellt und auf signifikante Verteilungsunterschiede untersucht (Tabelle 38).

Tabelle 38: Kreuztabelle für Vorhersagbarkeit und Antwortverhalten

		ja	nein	kreativ	keine
Vorhersagbarkeit	niedrig	9 (8,1%)	13 (11,7%)	3 (2,7%)	86 (77,5%)
	hoch	6 (3,8%)	2 (1,3%)	1 (0,6%)	148 (94,3%)
	gesamt	15 (5,6%)	15 (5,6%)	4 (1,5%)	234 (87,3%)

Von den Versuchspersonen mit niedrigem Vorhersagescore verhalten sich 11,7% gehorsam, da sie mit šneinõ antworten, 10,8% antworten mit šjaõ oder einer Kreativantwort und zeigen somit bedingten Gehorsam. 77,5% geben keine Antwort und gelten als ungehorsam.

Von den Versuchspersonen mit hohem Vorhersagescore antworten 1,3% mit šneinõ (verhalten sich gehorsam), 4,4% mit šjaõ oder einer Kreativantwort (verhalten sich bedingt gehorsam), und 94,3% geben keine Antwort (verhalten sich nicht gehorsam). Die hoch vorhersagbare Teilstichprobe verhält sich deutlich mehr ungehorsam als die niedrig vorhersagbare Teilstichprobe.

Die Prüfgröße des durchgeführten Signifikanztests lässt darauf schließen, dass in Abhängigkeit von der Ausprägung der Vorhersagbarkeit das Antwortverhalten signifikant anders ausfällt: $\chi^2(3)=18.75; p<.001$. Hypothese 6 kann bestätigt werden.

Als erwähnenswert wird darüber hinaus die Korrelation des Vorhersagescores mit den Persönlichkeitseigenschaften Neurotizismus ($r=-.206$; $p=.001$) und Extraversion ($r=.232$; $p<.001$) erachtet. Je neurotischer oder extravertierter sich eine Versuchsperson beschreibt, desto weniger vorhersagbar ist sie, beziehungsweise umgekehrt. Die Korrelationen sind in Tabelle 39 angeführt, die signifikanten Korrelationen sind grün unterlegt. Offenheit für Erfahrungen korreliert tendenziell signifikant mit Vorhersagbarkeit ($p=.057$), je offener sich jemand beschreibt, desto vorhersagbarer ist diese Person.

Tabelle 39: Korrelationen zwischen Vorhersagescore und Persönlichkeitseigenschaften

		Vorhersagescore	Gehorsam
Vorhersagescore	Korrelation nach Pearson	1	.097
	Signifikanz (2-seitig)		.115
Gehorsam	Korrelation nach Pearson	.097	1
	Signifikanz (2-seitig)	.115	
RWA	Korrelation nach Pearson	.064	-.004
	Signifikanz (2-seitig)	.298	.944
SDO	Korrelation nach Pearson	.096	-.027
	Signifikanz (2-seitig)	.124	.666
Neurotizismus	Korrelation nach Pearson	-.206	-.054
	Signifikanz (2-seitig)	.001	.385
Extraversion	Korrelation nach Pearson	.232	.061
	Signifikanz (2-seitig)	.000	.329
Offenheit	Korrelation nach Pearson	.117	.077
	Signifikanz (2-seitig)	.057	.209
Verträglichkeit	Korrelation nach Pearson	.027	.080
	Signifikanz (2-seitig)	.659	.193
Gewissenhaftigkeit	Korrelation nach Pearson	.081	.066
	Signifikanz (2-seitig)	.192	.283
Normorientierung	Korrelation nach Pearson	.003	.018
	Signifikanz (2-seitig)	.958	.772

3.4 Interpretation und Diskussion der Ergebnisse

Die vorliegende Studie behandelt voraussetzenden Gehorsam, also das selbständige Vorwegnehmen von Handlungen ohne Befehl dazu. Eine Handlung, von der angenommen wird sie sei von einer Autorität gewünscht, wird ausgeführt, ohne eine diesbezügliche Anweisung erhalten zu haben. Die bisherige Gehorsamsforschung geht überwiegend dem Kadavergehorsam (Milgram, 1963, 65, 74; Burger, 2009; Beyer, 2010) und dem mechanischen Gehorsam (Hofling et al., 1966; Antes, 2008) nach, während zu voraussetzendem Gehorsam keine theoriegeleiteten psychologischen Untersuchungen vorliegen. Lediglich populärwissenschaftliche sowie literaturwissenschaftliche Texte (z.B. Löns, 1958) behandelten bisher dieses Thema. Die hier vorgestellte Untersuchung ist demnach die erste wissenschaftliche Studie dieser Art, die sich mit voraussetzendem Gehorsam auseinandersetzt. Trotz zahlreicher Varianten und Replikationen des ursprünglichen Milgram-Experiments (Milgram 1963, 65, 74; Burger 2009; Beyer, 2010) blieben einige Punkte unbehandelt und lieferten Raum für weiterführende Forschungen.

So sah Milgram (1963) in der fehlenden Reflexionsmöglichkeit seiner Versuchspersonen zwar einen Erklärungsansatz für Gehorsamsbereitschaft, jedoch konnte er diese Annahme nicht empirisch untermauern. Durch Variation der Reflexion konnte in dieser Studie Milgrams Aussage bestätigt werden.

Milgram (1963, 65, 74) definierte *„gehorsam“* ausschließlich dadurch, dass alle 30 Stufen durchlaufen wurden und die maximale Schockstärke (450 Volt) verabreicht wurde. Brach eine Versuchsperson das Experiment ab, galt sie als *„ungehorsam“*, ungeachtet der Stufe, bei der sie abbrach. Jemand, der die vorletzte Schockstärke verabreichte, aber die letzte verweigerte galt als ungehorsam, genauso wie jemand, der schon nach der dritten Stufe abbrach. Ein weiterer Anknüpfungspunkt dieser Studie liegt in der Bestimmung eines Schwellenwertes von voraussetzendem Gehorsam. Durch gezielte Situationsmanipulation konnte eine Schwelle bestimmt werden, ab der sich voraussetzend gehorsames Verhalten signifikant von ungehorsamem Verhalten unterscheiden lässt.

Auf den Einfluss der Persönlichkeit auf Gehorsamsbereitschaft ging Antes (2008) ein, die mechanischen Gehorsam bei Krankenpflegepersonal untersuchte. Bezüglich des Einflusses von Persönlichkeit auf voraussetzenden Gehorsam wurden in der vorliegenden Studie die Persönlichkeitsdimensionen Autoritarismus, Normorientierung, soziale

Dominanzorientierung sowie Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit erhoben. Die Ergebnisse von Antes (2008) konnten in dieser Studie nicht bestätigt werden.

Aus den dargestellten Ansätzen sowie aus dem Versuchsaufbau ergibt sich der große Innovationsgehalt dieser Studie.

Die abhängige Variable der Untersuchung ist das Gehorsamsverhalten, das in *„gehorsam“*, *„bedingt gehorsam“* und *„nicht gehorsam“* differenziert wird. Äquivalent dazu wird das Antwortverhalten nach Item 6 gewertet, bei dem *„nein“* mit *„gehorsamem Verhalten“*, *„ja“* und *„Kreativantworten mit bedingtem Gehorsam“*, und *keine Antwort mit Ungehorsam* gleichgesetzt werden (siehe Tabelle 2).

Die Items des Experiments wurden so konstruiert, dass sie eine der beiden Antwortalternativen - ja oder nein - provozieren sollten. Die verwendeten Items basieren auf den Theorien der Reaktanz (Brehm, 1966), des unrealistischen Optimismus (Vallone et al., 1990) und eines positiven Selbstbildes (Veale et al., 2003). Durch diese Manipulation des Antwortverhaltens sollte sichergestellt werden, dass die Antwort auf Item 6 nicht systematisch ausfällt, etwa, dass willkürlich immer in der gleichen Art geantwortet wird. Hypothese 1 geht davon aus, dass die Antwortmanipulation gelingt und die Versuchspersonen die Items erwartungsgemäß beantworten. Die statistische Auswertung ergibt, dass die Mehrheit der Versuchspersonen auf die Items 1 bis 4 in erwarteter Weise reagierte. Bei Item 5 reagierte nur knapp die Hälfte der Versuchspersonen wie erwartet. Die Manipulation des Antwortverhaltens scheint jedoch trotz des Ausreißers Item 5 gelungen zu sein, sodass davon ausgegangen wird, dass die Antwort auf Item 6 nicht von den vorangegangenen Antworten beeinflusst wird.

Einige der Versuchsbedingungen konnten nicht auf einmal erhoben werden, sondern in mehreren Durchgängen. Daraus entstanden insgesamt 23 Testungsgruppen. Eine Testungsgruppe stellten jene Versuchspersonen dar, die gemeinsam zur selben Zeit die gleiche Versuchsbedingung durchlaufen haben. Hypothese 2 nimmt an, dass sich die Testgruppen innerhalb einer Versuchsbedingung gleich verhalten. Bei der dazu durchgeführten Analyse kam es vereinzelt zu signifikanten Ergebnissen. In Versuchsbedingung 3 ohne Reflexion unterschied sich eine Testungsgruppe signifikant von den beiden anderen, auch in Versuchsbedingung 5 ohne Reflexion unterschieden

sich die beiden Testungsgruppen signifikant voneinander. Bezüglich der Persönlichkeitsdimensionen konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen den betreffenden Testgruppen nachgewiesen werden. Daher dienen Unterschiede in der Persönlichkeit der Versuchspersonen nicht als Erklärungsansatz für die Unterschiede zwischen den Testgruppen. Durch die Standardisierung des Ablaufes und den Versuch, in allen Testgruppen gleiche Bedingungen zu schaffen, sollte gewährleistet werden, dass sich die Testgruppen innerhalb einer Versuchsbedingung nicht voneinander unterscheiden. Die vorliegenden Ergebnisse deuten jedoch darauf hin, dass dies möglicherweise in den beiden erwähnten Versuchsbedingungen nicht vollständig gelungen ist. Neben den bereits dargestellten Standards wie Gruppengröße und Versuchsablauf mit PowerPoint-Präsentation, sollte in Nachfolgeuntersuchungen auch auf konstante räumliche Gegebenheiten und eine strikt standardisierte verbale Instruktion durch die Testleiterin oder den Testleiter geachtet werden.

Auf die große Bedeutung von Schwellenwerten, die als Maßstab zur Bestimmung von Reizunterschieden gelten, weist Gescheider (1997) hin. Daher war ein Hauptziel der vorliegenden Studie, einen möglichen Schwellenwert für vorausseilenden Gehorsam durch die Situationsmanipulation mit steigender Itemanzahl pro Versuchsbedingung zu bestimmen. Die Itemanzahl wurde bewusst jeweils um ein Item erhöht, um die Schwelle möglichst präzise definieren zu können. Hypothese 3 geht davon aus, dass sich die Versuchsbedingungen hinsichtlich des Gehorsamsverhaltens signifikant voneinander unterscheiden. Laut durchgeführter Analyse unterschieden sich die Versuchsbedingungen 1 bis 4 nicht signifikant voneinander, jedoch waren sie alle signifikant verschieden von Versuchsbedingung 5. In dieser gingen dem Item 6 bereits fünf Items voraus. Erst ab Versuchsbedingung 5 konnte eine signifikante Verschiebung des Gehorsamswertes festgestellt werden. Diese Studie kann daher mit dem vorliegenden Untersuchungsdesign einen Schwellenwert für vorausseilenden Gehorsam bei fünf vorangehenden Aufgaben feststellen. Sind also vor Darbietung von Item 6 fünf Aufgaben derselben Art zu bearbeiten, anstatt von nur einer, zwei, drei oder vier, ändert sich das Verhalten signifikant in Richtung vorausseilenden Gehorsam, beziehungsweise bedingten vorausseilenden Gehorsam. Im Sinne des impliziten Lernens (Buchner, 1993; Perrig, 1996) hieße das, dass nach 5 ähnlichen Situationen bereits eine signifikante Verhaltensänderung herbeigeführt wurde. Nach fünf Wiederholungen bildet sich bereits ein Handlungsschema ab, das automatisch ausgeführt wird.

Weiters wurde mit Hypothese 4 der Einfluss von Reflexion auf vorausseilenden Gehorsam untersucht. Milgram (1963) führte fehlende Reflexion als Gehorsamsbegünstigenden Faktor an; diese Aussage sollte hier nachgewiesen werden. Zu diesem Zweck wurden die Versuchsbedingungen jeweils mit und ohne die Möglichkeit zur Reflexion durchgeführt. Während die Versuchspersonen in den Bedingungen mit Reflexion nach jedem Item kurz reflektieren sollten, folgte in den Bedingungen ohne Reflexion auf ein Item sofort das nächste. Dabei ergaben sich signifikante Verteilungsunterschiede, die deutlich machen, dass ohne Reflexion mehr vorausseilender Gehorsam und bedingter vorausseilender Gehorsam gezeigt wurde als mit Reflexion. Die Möglichkeit, über das eigene Verhalten nachzudenken und zu reflektieren, anstatt unreflektiert zu handeln und Anweisungen zu befolgen, nimmt daher einen deutlichen Einfluss darauf, ob wir uns gehorsam verhalten oder nicht. Dies unterstützt den Erklärungsansatz von Milgram (1963), demzufolge das Fehlen von Reflexion und Rücksprache deutlich zur Gehorsamsbereitschaft der Versuchspersonen beigetragen hat.

Bei der Prüfung von Hypothese 5 wurde der Zusammenhang zwischen den erhobenen Persönlichkeitsdimensionen und dem Gehorsamsverhalten analysiert. Dabei zeigten sich geringe signifikante negative Korrelationen zwischen dem Gehorsamsverhalten und Verträglichkeit sowie zwischen dem Gehorsamsverhalten und Gewissenhaftigkeit. Dies widerspricht den Ergebnissen bei Antes (2008), aufgrund derer positive Korrelationen zwischen diesen beiden Dimensionen und Gehorsam erwartet wurden. Grundsätzlich stellt sich die Frage, ob die beiden untersuchten Formen von Gehorsam ó mechanischer Gehorsam bei Antes (2008) und vorausseilender Gehorsam in der vorliegenden Studie ó direkt miteinander vergleichbar sind. Die divergierenden Ergebnisse der beiden Studien bezüglich Persönlichkeitsfaktoren und Gehorsam könnten daher auf den unterschiedlichen Merkmalen der beiden Gehorsamsformen basieren.

Durch Aufsplitten der Persönlichkeitsdimensionen nach dem Median in hohe und niedrige Ausprägung wurden, gemäß den Unterhypothesen 5.1 bis 5.8, mögliche Verteilungsunterschiede im Gehorsamsverhalten untersucht. Weder für die Persönlichkeitsdimensionen des NEO-PI-R (Ostendorf & Angleitner, 2004) - Neurotizismus, Extraversion, Offenheit, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit - noch für Autoritarismus (Funke, 2003), soziale Dominanzorientierung (Six, Wolfradt & Zick, 2001) und Normorientierung (Saucier, 1994) zeigten sich signifikante Unterschiede im

Gehorsamsverhalten in Abhängigkeit vom Ausprägungsgrad. Daraus lässt sich schließen, dass der erzeugte vorauseilende Gehorsam durch die Situationsmanipulation zustande kam, und nicht durch eventuelle Persönlichkeitsvariablen beeinflusst wurde.

Hypothese 6 nimmt einen signifikanten Unterschied im Gehorsamsverhalten bezüglich der Vorhersagbarkeit an. Aus den Antworten der Items 1 bis 5 wurde für jede Versuchsperson ein individueller Vorhersagescore errechnet. Nach diesem wurde die Stichprobe in mehr und weniger vorhersagbare Versuchspersonen unterteilt. Es zeigte sich ein signifikanter Verteilungsunterschied dahingehend, dass die vorhersagbareren Versuchspersonen sich signifikant öfter ungehorsam verhielten als die weniger vorhersagbaren Personen. Versuchspersonen, deren Antworten auf die Items 1 bis 5 erwartungsgemäß ausfallen, verhalten sich bei Item 6 öfter ungehorsam. Ein möglicher Erklärungsansatz dafür könnte sein, dass es sich um zwei verschiedene Ebenen handelt. Einerseits die Antwort selbst bei Items 1 bis 5, andererseits aber das Verhalten bei Item 6 ohne Aufforderung zu handeln. Während die Items 1 bis 5 sich also bloß auf die Art der Antwort nach einer Aufforderung beziehen, zielt Item 6 auf ein selbständiges Handeln ohne Aufforderung ab. Die Art der Antwort stellt bei Item 6 neben dem unaufgeforderten Ausführen der Handlung nur einen Teil des Ganzen dar.

Laut Mischel (1968) und Mischel und Peake (1982) unterscheidet sich das Verhalten von Personen beträchtlich bezüglich der Situation, was die Möglichkeit von Vorhersagen stark limitiert. Möglicherweise trägt das dazu bei, dass trotz der Annahme des Interaktionsmodells Item 6 nicht vorhergesagt werden konnte.

Interessant dabei ist weiters, dass Personen, die sich als stark neurotisch oder extravertiert beschrieben, weniger vorhersagbares Verhalten an den Tag legten. Dies könnte daran liegen, dass neurotische Personen sich eher als unsicher und ängstlich, mit häufigem negativem Gefühlsleben beschreiben als emotional stabile Personen. Die Items, die auf ein *šjaõ* abzielten, setzten jedoch auf ein positives Selbstbild und Optimismus der Versuchspersonen. Die starke Ausprägung in Extraversion liefert allerdings keinen entsprechenden Erklärungsansatz.

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie haben weitreichende Bedeutung für die Gehorsamsforschung. Durch die Bestimmung des Schwellenwertes wurde gezeigt, dass vorauseilend gehorsames Verhalten bereits nach fünf aufeinanderfolgenden ähnlichen Situationen oder Reizen eintritt. Dies ist bedeutend im erzieherischen und schulischen

Kontext, aber auch bei zahlreichen sich wiederholenden Tätigkeiten im Arbeitsalltag. So müsste zum Beispiel ein Vorgesetzter seinem Assistenten maximal fünfmal erklären, was mit einem bestimmten Formular zu tun sei, bevor dieser den Arbeitsablauf gelernt hat. Beim sechsten Mal würde der Assistent bei Erhalten des Formulars automatisch wie bisher damit verfahren, ohne dazu aufgefordert worden sein. Der bedeutende Unterschied zu Kadavergehorsam, wie ihn Milgram (1963, 65, 74) untersuchte oder mechanischem Gehorsam (Hofling et al., 1966) besteht also darin, dass gehorsames Verhalten ohne einen Befehl oder eine Handlungsanweisung nach fünf
šLerndurchgängenö erzeugt werden kann.

Zusammenfassend bedeuten die vorliegenden Ergebnisse, dass Reflexion der Versuchspersonen signifikant ausschlaggebend für vorausseilenden Gehorsam ist, nämlich dahingehend, dass sie zu mehr ungehorsamem Verhalten führt. Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf vorausseilenden Gehorsam konnte, mit Ausnahme von Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit, in dieser Studie nicht gezeigt werden; jedoch wurde ein Schwellenwert bestimmt, ab dem vorausseilender Gehorsam auftritt.

4 Kurzzusammenfassung

Die bisherige Gehorsamsforschung geht überwiegend dem Kadavergehorsam (Milgram, 1963, 65, 74; Burger, 2009; Beyer, 2010) und dem mechanischen Gehorsam (Hofling et al., 1966; Antes, 2008) nach. Zu vorausseilendem Gehorsam, welcher das Thema der vorliegenden Studie darstellt, liegen keine theoriegeleiteten psychologischen Untersuchungen vor. Unter dem Begriff 'vorausseilender Gehorsam' wird das selbständige Vorwegnehmen einer Handlung verstanden, von der angenommen wird, sie werde erwartet.

Ausgehend von Fechners Experimenten zur Psychophysik (1860) war es Hauptziel dieser Studie, einen Schwellenwert abzubilden, ab dem vorausseilender Gehorsam auftritt. Milgram (1963) wies auf einen möglichen Einfluss von Reflexion auf Gehorsamsbereitschaft hin, während Antes (2008) unter Anderem Zusammenhänge zwischen Gehorsamsbereitschaft und Persönlichkeit untersuchte. In Anlehnung daran sollte der Einfluss von Reflexion sowie der BigFive-Persönlichkeitsdimensionen (Ostendorf & Angleitner, 2004), Autoritarismus (Funke, 2003), soziale Dominanzorientierung (Six, Wolfradt & Zick, 2001) und Normorientierung (Saucier, 1994) auf vorausseilenden Gehorsam untersucht werden. Abschließend wurden mögliche Einflüsse von Vorhersagbarkeit auf Gehorsamsverhalten analysiert.

Zu diesem Zweck wurde ein Experiment mit einer Stichprobe von 268 StudentInnen durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass ab fünf durchlaufenen ähnlichen Aufgaben ein implizites Handlungsschema gelernt wurde, aufgrund dessen sich die Versuchspersonen vorausseilend gehorsam verhielten. Der Schwellenwert, ab dem vorausseilender Gehorsam auftritt, liegt demnach bei fünf Wiederholungen. Bezüglich der Persönlichkeit zeigten sich geringe Zusammenhänge zwischen Verträglichkeit sowie Gewissenhaftigkeit und Gehorsamsverhalten. Jedoch wurde festgestellt, dass sich die Gehorsamsbereitschaft in Abhängigkeit von hohem oder niedrigem Ausprägungsgrad der erhobenen Persönlichkeitsdimensionen nicht veränderte. Die Ergebnisse zeigen, dass Reflexion die Gehorsamsbereitschaft dahingehend beeinflusste, dass ohne Reflexion signifikant mehr vorausseilender Gehorsam gezeigt wurde als mit Reflexion. Hinsichtlich der Vorhersagbarkeit kam es zu einem überraschenden Ergebnis, da sich die vorhersagbaren Versuchspersonen signifikant öfter ungehorsam verhielten als die weniger vorhersagbaren.

4 Abstract

Previous research about obedience primarily dealt with slavish obedience (Milgram, 1963, 65, 74; Burger, 2009; Beyer, 2010) and mechanical obedience (Hofling et al., 1966; Antes, 2008). So far, there is no theory-based psychological research about anticipatory obedience, which is the topic of the present study. 'Anticipatory obedience' means to independently anticipate behavior, that one presumes to be expected of him or her.

Based on Fechner's work on Psychophysics (1860), the main purpose of this study is to determine a threshold for anticipatory obedience. Milgram (1963) suggested a possible influence of reflection on obedience, while Antes (2008) researched correlations between obedience and personality. Based on that, the influence of reflection as well as the BigFive-personality-traits (Ostendorf & Angleitner, 2004), Authoritarianism (Funke, 2003), Social Dominance Orientation (Six, Wolfradt & Zick, 2001) and Orientation to rules (Saucier, 1994) on anticipatory obedience was explored. Besides, possible influences of predictability on obedience were studied.

An experiment with a sample of 268 university students was conducted for these purposes. The analysis showed, that after attending to five similar items in a row, the subjects implicitly learned to act anticipatory obediently. The threshold for anticipatory obedience therefore is five runs. Concerning personality, Agreeableness and Conscientiousness showed slight correlations with obedience, but no differences in anticipatory obedience depending on the degree of the personality traits were found. Analysis showed, that reflection influenced people to act more obediently than not reflecting did.

Finally, predictable subjects acted disobediently more often than less predictable subjects.

Literaturnachweis

- Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., & Sanford, N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Winnipeg, Canada: University of Manitoba Press.
- Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Altemeyer, B. (1998). The other "authoritarian personality". In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 30, pp. 47-92). San Diego: Academic.
- Altemeyer, B. (2006). *The Authoritarians*. Verfügbar unter <http://home.cc.umanitoba.ca/~altemey/> [08.02.11]
- Antes, V. (2008). *Zur Gehorsamsbereitschaft von Krankenpflegepersonal*. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Universität Wien.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Hrsg.): *Groups, leadership, and men*. Carnegie, Pittsburgh.
- Beyer, S. (2010). *Gehorsam damals und heute ó Ein neuer Blick auf das Milgram Experiment*. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Universität Wien.
- Blass, T. (1991). Understanding Behavior in the Milgram Obedience Experiment: The Role of Personality, Situations, and Their Interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (3), 398-413.
- Blass, T. (1995). Right-Wing Authoritarianism and role as predictors of attributions about obedience to authority. *Personality and Individual Differences*, 19, 99-100.
- Blass, T. (1998). The roots of Milgram's obedience experiments and their relevance to the Holocaust. *Analyse & Kritik*, 20, 46-53. Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Blass, T. (1999). The Milgram Paradigm after 35 years: Some things we know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29 (5), 955-978.
- Blass, T. (2009). From New Haven to Santa Clara: A Historical Perspective on the Milgram Obedience Experiments. *American Psychologist*, 64 (1), 37-45.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York: Academic Press.
- Buchner, A. (1993). *Implizites Lernen: Probleme und Perspektiven*. Weinheim: Psychologie-Verlags-Union.
- Budner, S. (1962). Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, 30, 29-50.
- Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 64, 1611.
- Church, A. T., Katigbak, M. S., Reyes, J. A. S., Guadalupe, M., Salanga, C., Miramontesa, L. A., & Adams, N. B. (2008). Prediction and cross-situational consistency of daily behavior across cultures: Testing trait and cultural psychology perspectives. *Journal of Research in Personality*, 42 (5), 1199-1215.

- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 624-36.
- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 33, 416-113. New York: Academic Press.
- Duckitt, J., Wagner, C., Du Plessis, I., & Birum, I. (2002). The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 756-93.
- Durrheim, K. & Foster, D. (1997). Tolerance of Ambiguity as a Content Specific Construct. *Personality and Individual Differences*, 22 (5), 741-750.
- Epstein, S. (1979). The Stability of Behavior: On predicting most of the people much of the time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1097-126.
- Fechner, G. T. (1860). *Elemente der Psychophysik*. Leipzig: Breitkopf und Härtel.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-40.
- Forgas, J. P. (1999). *Soziale Interaktion und Kommunikation. Eine Einführung in die Sozialpsychologie (4. Auflage)*. Weinheim: Psychologie Verlags Union.
- Funke, F. (2003). *Die dimensionale Struktur von Autoritarismus [The dimensional Structure of Authoritarianism]*. Dissertation, Friedrich-Schiller-University in Jena, Deutschland.
- Gescheider, G. (1997). *Psychophysics: the fundamentals (3rd ed.)*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associate
- Herkner, W. (2001). *Lehrbuch Sozialpsychologie*. Bern: Verlag Hans Huber
- Hofling, C. K., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., & Pierce, C. M. (1966). An experimental study of nurse-physician relationship. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143, 171-180
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (2008). *Social psychology*. Harlow: Pearson education.
- Johnson, J. A. (1997). Units of analysis for the description and explanation of personality. In R. Hogan, J. Johnson & Briggs, S. (Hrsg.), *Handbook of Personality Psychology*, San Diego: Academic Press.
- Kenrick, D. T., & Funder, D. C. (1988). Profiting from controversy: Lessons from the person-situation debate. *American Psychologist*, 43, 23-34.
- Kohlberg, L. (1996). *Die Psychologie der Moralentwicklung*. Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft.
- Kubinger, K. D. (2006). *Psychologische Diagnostik. Theorie und Praxis psychologischen Diagnostizierens*. Göttingen: Hogrefe Verlag.
- Löns, H. (1958). *Duodez. Eine köstliche Satire aus einer kleinen Residenz*. Rinteln: Bösendahl.
- Maderthaner, R. (2008). *Psychologie*. Wien: Facultas Verlags- und Buchhandels AG.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98 (2), 224-253.
- Meeus, H. J. W., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: the Utrecht studies. *Journal of Social Issues* 51 (3), 155-169.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-6378.
- Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 576-76.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.

- Miron, A. M., & Brehm, J. W. (2006). Reactance Theory ó 40 Years Later. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 37 (1), 9-18.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.
- Mischel, W., & Peake, P.K. (1982). Beyond deja vu in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review*, 89, 730-755.
- Mischel, W. (2004). Toward an integrative science of the person. *Annual Review of Psychology*, 55, 1-22.
- Modigliani, A., & Rochat, F. (1995). The role of interactionsequences and the timing of resistance in shaping obedience and defiance to authority. *Journal of Social Issues*, 51(3), 107-123.
- Müller-Christ, G., & Weßling, G. (2007). Widerspruchsbewältigung, Ambivalenz- und Ambiguitätstoleranz. Eine modellhafte Verknüpfung. In G. Müller-Christ, L. Arndt, & I. Ehnert (Hrsg.) *Nachhaltigkeit und Widersprüche*. Münster: Lit Verlag.
- Nissen, M. J., & Bullemer, P. (1987). Attentional requirements of learning: Evidence from performance measures. *Cognitive Psychology*, 19, 1-32.
- Norton, R. W. (1975). Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of Personality Assessment*, 39, 607-619.
- Oesterreich, D. (1996). *Flucht in die Sicherheit: zur Theorie des Autoritarismus und der autoritären Reaktion*. Opladen: Leske +Budrich.
- Oesterreich, D. (1993). *Autoritäre Persönlichkeit und Gesellschaftsordnung. Der Stellenwert psychischer Faktoren für politische Einstellungen- eine empirische Untersuchung von Jugendlichen in Ost und West*. Weinheim und München: Juventa Verlag.
- Ostendorf, F. & Angleitner, A. (2004). *NEO-PI-R Persönlichkeitsinventar nach Costa und McCrae*. Göttingen: Hogrefe-Verlag.
- Perrig, W. J. (1996) Implizites Lernen. In N. Birbaumer, D. Frey, W. Prinz & F. E. Weinert (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie* (C, Serie II, Band 7, S. 203-234).
- Petersen, L.-E., & Six, B. (2008). *Stereotype, Vorurteile und soziale Diskriminierung: Theorien, Befunde und Interventionen*. Psychologie Verlagsunion.
- Peuckert, R. (1975). *Konformität: Erscheinungsformen, Ursachen, Wirkungen*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741-763.
- Regan, P. C., Snyder, M., & Kassin, S. M. (1995). Unrealistic Optimism: Self-Enhancement or Person Positivity? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21 (10), 1073-1082.
- Reis, J. (1997). *Ambiguitätstoleranz: Beiträge zur Entwicklung eines Persönlichkeitskonstruktes*. Heidelberg: Asanger.
- Saucier, G. (1994). Separating description and evaluation in the structure of personality attributes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (1), 141-154.
- Schwarz, S., Roebers, C. M., & Schneider, W. (2004). Entwicklungsveränderungen in Konformität und in kognitiven Folgen sozialer Beeinflussung. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 36 (4), 173-181.

- Sedikides, C., & Gregg, A. P. (2008). Self-enhancement: Food for thought. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 102-116.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness*. Freeman, San Francisco.
- Shoda, Y., Cervone, D., & Downey, G. (2007). *Persons in context*. New York: Guilford.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Six, B., Wolfradt, U., & Zick, A. (2001). Autoritarismus und soziale Dominanzorientierung als generalisierte Einstellung. *Zeitschrift für Politische Psychologie*, 9, 23-40.
- Smith, E. E., Nolen-Hoeksema, S., Fredrickson, B. L., & Loftus, G.R. (2007). *Atkinsons und Hilgards Einführung in die Psychologie*. Heidelberg: Springer-Verlag.
- Stemmler, G., Hagemann, D., Amelang, M., & Bartussek, D. (2011). *Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung. 7., vollständig überarbeitete Auflage*. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.
- Stroebe, W., Hewstone, M., & Stephenson, G. M. (Hrsg.), (1996). *Sozialpsychologie: eine Einführung*. Berlin: Springer.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social Categorization and Intergroup Behaviour. *Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., & Ross, L. (1990). Overconfident Prediction of Future Actions and Outcomes by Self and Others. *Journal of Personality & Social Psychology*, 58 (4), 582-592.
- Veale, D, Kinderman, P., Riley, S. and Lambrou, C. (2003). Self-discrepancy theory in body dysmorphic disorder. *British Journal of Clinical Psychology*, 42, 157-169.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic Optimism About Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (5), 806-820.
- Williams, C. D. (1959). The elimination of tantrum behavior by extinction procedures. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 269-270.
- Wortman, C. B. & Brehm, J. W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: an integration of reactance theory and the learned helplessness model. In L. Berkowitz (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology*, 8, 277-336. New York: Academic Press.
- Zimbardo, P. G., & Gerrig, R. J. (2008). *Psychologie. 18., aktualisierte Auflage*. Pearson Studium .

Anhang

Sehr geehrte Teilnehmerin!
Sehr geehrter Teilnehmer!

Im Anschluss findest du einige Fragen und Aussagen. Bitte lies diese aufmerksam durch und beantworte sie ehrlich und spontan. Bitte lasse keine Aussage aus!
Es gibt keine falschen und richtigen Antworten.
Deine Antworten werden selbstverständlich vertraulich und anonym behandelt.

Vielen Dank!

Demographische Angaben

Geschlecht: m w

Persönlicher Code (1.+letzter Buchstabe des Vornamens, 1.+letzter Buchstabe des Nachnamens, Tag der Geburt, Kürzel für Geschlecht): _____

Alter: _____

Studienrichtung: _____

Im Folgenden sind zwölf Aussagen zusammengestellt, die man von Zeit zu Zeit hören kann. Wie stehst du dazu?

Bitte vermerke auf der Linie nach bzw. unter jeder Aussage den Grad deiner Zustimmung bzw. Ablehnung auf einer Skala von:

+3 (ich stimme absolut zu), +2, +1, 0, -1, -2, -3 (ich lehne absolut ab)

- 1) Man sollte seine eigenen Moralvorstellungen über ›Gut und Böse‹ entwickeln und weniger der Bibel oder anderen alten, traditionellen Glaubenssätzen Beachtung schenken. _____
- 2) Was wir in unserem Land anstelle von mehr ›Bürgerrechten‹ wirklich brauchen, ist eine anständige Portion Recht und Ordnung. _____
- 3) Die Zeiten, in denen sich Frauen ihren Männern unterzuordnen hatten, sollten der Vergangenheit angehören. Der ›Platz einer Frau‹ in der Gesellschaft sollte sein, wo immer sie möchte. _____
- 4) Die Abkehr von der Tradition wird sich eines Tages als fataler Fehler herausstellen. _____
- 5) Es gibt kein Verbrechen, das die Todesstrafe rechtfertigen würde. _____
- 6) Gehorsam und Achtung vor der Autorität sind die wichtigsten Tugenden, die Kinder lernen sollten. _____
- 7) Gleichgeschlechtliche Lebensgemeinschaften sollten der Ehe gleichgestellt werden. _____
- 8) Was unser Land wirklich braucht, ist ein starker, entschlossener Kanzler, der das Übel zerschlagen und uns wieder auf unseren rechten Weg bringen wird. _____
- 9) Es ist gut, dass die jungen Leute heutzutage größere Freiheiten haben, ›ihr eigenes Ding zu machen‹ und gegen Dinge zu protestieren, die sie nicht mögen. _____
- 10) Tugendhaftigkeit und Gesetzestreue bringen uns auf lange Sicht weiter als das ständige Infragestellen der Grundfesten unserer Gesellschaft. _____
- 11) Es ist wichtig, die Rechte von Radikalen und Abweichlern in jeder Hinsicht zu wahren. _____
- 12) Die wahren Schlüssel zum ›guten Leben‹ sind Gehorsam, Disziplin und Tugend. _____

Nun findest du einige Aussagen, die auf dich zutreffen oder nicht. Kreuze bitte das Kästchen an, das deine Einstellung am besten wiedergibt.

	Ich stimme				
	überhaupt nicht zu	nicht zu	weder zu, noch lehne ich ab	etwas zu	sehr zu
1. Einige Menschen sind anderen gegenüber einfach unterlegen.					
2. Um das zu bekommen, was man möchte, ist es manchmal notwendig, Gewalt gegenüber anderen Gruppen anzuwenden.					
3. Es ist in Ordnung, wenn einige Gruppen mehr Chancen im Leben haben als andere.					
4. Um im Leben vorwärts zu kommen, ist es manchmal notwendig, auf anderen herum zu treten.					
5. Wenn bestimmte Gruppen unter sich bleiben würden, hätten wir weniger Probleme.					
6. Es ist wahrscheinlich richtig, dass bestimmte Gruppen oben sind und andere unten.					
7. Unterlegene Gruppen sollten unter sich bleiben.					
8. Manchmal müssen andere Gruppen in ihre Schranken verwiesen werden.					
9. Es wäre gut, wenn die sozialen Gruppen gleich wären.					
10. Alle Gruppen sollten eine gleiche Chance im Leben haben.					
11. Gruppengleichheit sollte unser Ideal sein.					
12. Wir sollten unser möglichstes tun, um die Bedingungen für die unterschiedlichen Gruppen anzugleichen.					
13. Soziale Gleichheit sollte zunehmen.					
14. Wir würden weniger Probleme haben, wenn wir Menschen gleicher behandeln würden.					
15. Wir sollten uns bemühen, die Einkommen so gleich wie möglich zu gestalten.					
16. Keine einzelne Gruppe sollte in der Gesellschaft dominieren.					

Die folgenden Aussagen könnten sich zur Beschreibung deiner eigenen Person eignen. Lies bitte jede dieser Aussagen aufmerksam durch und überlege, ob diese Aussage auf dich persönlich zutrifft oder nicht. Kreuze bitte an:

SA (starke Ablehnung), wenn du der Aussage **auf keinen Fall zustimmst**

A (Ablehnung), wenn du der Aussage **eher nicht zustimmst**

N (neutral), wenn die Aussage **weder richtig noch falsch** ist

Z (Zustimmung), wenn du der Aussage **eher zustimmst**

SZ (stark Zustimmung), wenn du der Aussage **nachdrücklich zustimmst**

	SA	A	N	Z	SZ
1. Ich empfinde selten Furcht oder Angst.					
2. Man hält mich nicht für eine reizbare oder leicht erregbare Person.					
3. Manchmal fühle ich mich völlig wertlos.					
4. Ich fühle mich oft anderen unterlegen.					
5. Ich habe Schwierigkeiten, meinen Begierden zu widerstehen.					
6. Wenn ich unter starkem Stress stehe, fühle ich mich manchmal, als ob ich zusammenbreche.					
7. Ich unterhalte mich wirklich gerne mit anderen Menschen.					
8. Ich habe gerne viele Leute um mich herum.					
9. Es fällt mir schwer, eine führende Rolle zu übernehmen.					
10. Ich bin ein sehr aktiver Mensch.					
11. Manchmal habe ich etwas nur wegen des Nervenkitzels getan.					
12. Ich halte mich nicht für besonders fröhlich.					
13. Ich versuche mit meinen Gedanken bei der Realität zu bleiben und vermeide Ausflüge ins Reich der Phantasie.					
14. Wenn ich Literatur lese oder ein Kunstwerk betrachte, empfinde ich manchmal ein Frösteln oder eine Welle der Begeisterung.					
15. Ich erlebe einen weiten Bereich verschiedener Gefühle und Empfindungen.					
16. Ich ziehe es vor, meine Zeit in vertrauter und bekannter Umgebung zu verbringen.					
17. Ich habe oft Spaß daran, mit Theorien oder abstrakten Ideen zu spielen.					
18. Ich glaube, dass es Schüler oft nur verwirrt und irreführt, wenn man sie Rednern zuhören lässt, die kontroverse Standpunkte vertreten.					
19. Ich glaube, dass die meisten Menschen im Grunde gute Absichten haben.					
20. Um zu bekommen, was ich will, bin ich notfalls bereit, Menschen zu manipulieren.					
21. Manche Leute halten mich für kalt und berechnend.					
22. Wenn jemand einen Streit anzettelt, bin ich bereit, zurückzuschlagen.					
23. Ich glaube, dass ich anderen überlegen bin.					
24. Ich empfinde Mitgefühl für Menschen, denen es weniger gut geht, als mir.					
25. Ich halte mich auf dem Laufenden und treffe gewöhnlich intelligente Entscheidungen.					
26. Ich halte meine Sachen ordentlich und sauber.					
27. Wenn ich eine Verpflichtung eingehe, so kann man sich auf mich bestimmt verlassen.					
28. Ich arbeite hart, um meine Ziele zu erreichen.					
29. Ich habe Schwierigkeiten, mich dazu zu bringen, das zu tun, was ich tun sollte.					
30. Bevor ich handle, überdenke ich grundsätzlich die möglichen Konsequenzen.					

Bitte lies jedes der folgenden Eigenschaftswörter aufmerksam durch und kreuze an, was am ehesten auf dich zutrifft. Bitte beantworte die Fragen so wahrheitsgemäß wie möglich und lass keine Aussage aus!

	Trifft				
	überhaupt nicht zu	nicht zu	weder zu, noch nicht zu	etwas zu	sehr zu
1. altmodisch					
2. aufgeschlossen					
3. ehrfürchtig					
4. freigeistig					
5. gehorsam					
6. konservativ					
7. konventionell					
8. moralisch					
9. nachgiebig					
10. nicht der Norm entsprechend					
11. nicht religiös					
12. rebellisch					
13. religiös					
14. traditionell					
15. unberechenbar					
16. unbeständig					
17. ungewöhnlich					
18. unmoralisch					
19. vorhersehbar					
20. zwanglos					

Was ich zu dieser Untersuchung noch sagen möchte:

Reflexion nach Item 1

"Ja", weil es besser klingt als "Nein"--> positiv.

"nein" klingt machtvoller und wenn ich die Frage nicht kenne gibt mir "nein" eine gewisse Sicherheit

/

=positiv

als erstes gelesen

Anfang mit Ja-->positive Grundeinstellung zu Nachfolgendem

Aus Jux und Tollerei.

Aus Neugier

Aus Neugier was bei "Ja" passiert

Aus Neugier. Wieso auch nicht? Lieber sehen was passiert, als von vorn hinein ablehnen

Bauchgefühl

bin ein lebensbejahender Mensch =o)

Bin ein positiver Mensch

Bin grundsätzlich erstmal eher dagegen.

Bin positiver Mensch, der gern Sachen ausprobiert

Da es positiver ist!

Da ich optimistisch bin

Denke gerne positiv-deshalb Ja!

Der Glaube an die Titelverteidigung, das positive Abschließen der nächsten Champions league, Ja, wir werden Meister!

Die Antwort ja hat mir besser gefallen, weil sie positiver ist.

einfach aus dem Bauch heraus

Einfach spontan- ja, weil positiv

Erstes Wort der Frage

Erster Gedanke

Es geht mir gut und ich sehe momentan keinen Grund zu negieren

Es klang besser und sprach mich mehr an

Es war ein Impuls der mich dazu verleitet hat. Möglicherweise meine häufigere Wahl etwas positives (positive Antwort) finde ich besser

gute Laune/positive Einstellung

Habe grundsätzlich eine positive Einstellung zu (neuen) Dingen

Habe wahllos eine der Möglichkeiten gewählt, Frage fehlt?

Ich bin einer guten Stimmung, also positiv gelaunt. Positives verbinde ich mit JA

Ich bin generell ein optimistischer Mensch

Ich bin grad gut gelaunt.

Ich bin nicht motiviert.

Ich denke positiv.

ich finde es ist wichtig auch mal nein zu sagen, aber jetzt war ich offen für ja :-)

Ich finde, dass es eine perfekte Frage gibt, die aber für jeden individuell anders ist.

Ich mag den Klang des Wortes und bin eher positiv gestimmt

Ich sage nicht ja, wenn ich das Thema nicht weiß

Ich war einfach in positiver Stimmung daher ja

Ich würde auf eine Frage lieber mit Ja antworten. Bin ein kleiner "Ja-Sager"! :))

Im Zweifelsfall Ja.

Intuition

Intuitiv

Ja an 1.Stelle; positiv

Ja ist ein positives Wort- Assoziation mit Hochzeit, Glück, etc.

Ja ist ein positives Wort, kann stehen für ja ich mache jetzt bei diesem Experiment mit

ja ist positiv, grundsätzlich mal "ja"

ja ist positiver als nein =)

ja klingt besser als nein-->nein hört sich so negativ u. ablehnend an

Ja klingt positiver

Ja weil die Frage nicht so schlimm sein kann.

JA wirkt positiver als NEIN

JA, DA POSITIV

Ja, Sinnstehend für die Antwort auf die Frage ob ich mitmachen will und mich darauf (das Experiment) einlasse?

JA, weil es positiv ist

ja, weil ich derzeit positiv eingestellt bin.
 ja=optimistischer
 ja=positiv, eröffnend
 KA
 keine Ahnung
 Keine Ahnung
 keine Ahnung! wollte optimistisch sein
 klingt freundlicher
 klingt positiver
 klingt positiver eingestellt
 kommt mir sympathischer vor, freundlicher
 Langeweile/ Ene Mene Mu
 Lieber optimistisch als pessimistisch
 Lust und Laune
 Meistens die bessere Antwort/mehr Aktion im Leben.
 Mich reizt Neues. Ich liebe Risiko&bin offen für Neues
 mir gehts gut
 mir war einfach danach
 Nein=> kann man schöner schreiben^^
 Neugierde
 Optimist Mit einem Lächeln in den Tag!
 Positiv denken!
 Positiv, offen, hilfsbereit, kooperativ
 positive Assoziation, dynamischer Fortschritt
 Positive Attitüde
 positive Lebenseinstellung
 positive Zustimmung zu Test
 positiver
 positiver Ansatz- bevorzugt
 positiver Gedanke
 Reine Intuition, ja meistens lieber als Nein als Antwort
 so halt
 stimme generell gerne zu, bin ein lebensbejahender Mensch!
 think positive, Lebensbejahung
 Um ehrlich zu sein, weil ich ein eher pessimistischer Mensch bin.
 Vermutlich weil "Ja" positiv belastet ist.
 war kürzer und positiver
 Weil ich meistens für neue Sachen offen bin.
 Weil "ja" am Anfang stand
 Weil "Ja" die positivere Antwort ist
 Weil "Ja" positiver ist&klingt als "Nein"
 Weil "ja" positivere Emotionen in mir hervorruft als "nein"
 Weil "nein" grad besser passt.
 Weil alle anderen mit ja antworten werden
 Weil die Antwort positiv ist und no risk no fun
 Weil es für mich tendenziell sicherer ist, mit NEIN zu antworten. So macht man keine Zugeständnisse,
 die man nicht weiß od. will
 Weil es nur zwei Antwortmöglichkeiten gab&mir eher nach Ja war.
 weil es positiv ist
 Weil ich ein besseres Gefühl bei ja hatte und offen bin, was auf mich zukommt
 Weil ich ein lebensbejahender Mensch bin& "ja" für mich Positives bedeutet
 Weil ich ein Optimist bin.
 Weil ich ein optimistischer Mensch bin und ich das Wort ja sehr positiv verbinde
 Weil ich ein positiver Mensch bin
 Weil ich etwas anderes antworten wollte als meine Nachbarin
 Weil ich für viele Dinge offen bin und aus Neugier-->ich möchte Neues erfahren
 weil ich grundsätzlich immer eher positiv denke
 Weil ich grundsätzlich immer ja sage
 Weil ich gut gelaunt bin, und offen für vieles bin.
 weil ich heute gut drauf bin und positiv gestimmt bin!
 Weil ich im Zweifel immer "ja" sage

weil ich keine ja-Sagerin bin
Weil ich lieber verneine als etwas zustimme, dass ich nicht möchte
weil ich nicht sofort "nein" sagen möchte, ohne zu wissen worum es eigentlich geht. Ich hab immer später noch die Möglichkeit dazu.
Weil ich nicht weiß was die Frage war --> Nein
weil ich nicht zu allem prinzipiell "ja" sagen will.
Weil ich positiv antworten wollte.
weil ich positiv denke
Weil ich zuerst auf das Wort "nein" geschaut habe
Weil ja die positive Antwort ist.
Weil ja eine aufgeschlossene Antwort ist
Weil ja eine positive Antwort ist und ich prinzipiell so eine Antwort einer negativen gegenüber bevorzuge wenn es keinen gegebenen Grund gibt.
weil ja positiver ist als nein
Weil ja positiver ist als nein
Weil ja positiver ist!
Weil JA schöner ist als NEIN und es sich besser anfühlt.
weil man ja eher positiv denken soll :)
Weil man offen für alles sein sollte.
Weil man sich für eins entscheiden musste. Lieber ja->offen sein, als nein->von vornherein ablehnen
weil meine Nachbarin "ja" angekreuzt hat, wollte nicht dasselbe machen.
Weil mir "ja" spontan eingefallen ist
Weil mir ja besser gefällt als nein
weils als erster dastand
weils mir spontan eingefallen ist. (wirkt auch irgendwie positiv)
Wortspiel

Reflexion nach Item 2

"Alles wird gut" Optimist.
"ja", weil ich positiv in die Zukunft blicke
"Ja", weil ich Wünsche/Träume/Ziele habe, die ich in der Zukunft erreichen möchte, ich weiß, was ich von der Zukunft erwarte
"Ja", weil ich zuversichtlich bin in Bezug auf die Zukunft u. was sie evtl. noch bringen wird.
"Wenn ich an die Zukunft denke" ist für mich keine Frage
Abwechslung zur 1ten Frage
aus dem selben Grund
Aus genau dem gleichen Grund wie bei Frage1+Zukunft mit NEIN=keine Zukunft!
Aus Zuversicht
BESSERE PROGNOSE, POSITIV
bin ich sicher NICHT mehr in wien
bleibt nicht aus.
Das, was kommen wird, wird kommen. Ich habe Einfluss auf meine Zukunft und arbeite an ihr.
Die Wahrscheinlichkeit war groß, dass es eine Zukunft geben würde, eine Ansicht, die sich kurze Zeit später bewahrheitete.
Die Zukunft gibt mir ein positives Gefühl der Freiheit. Ich bin jung.
Es kann nicht so weiter gehen, denken wir an unsere Kinder!
Freude auf die Zukunft
Gegenwart entscheidender--> Nein (Ja wäre so zukunftsfixiert - aber was ist jetzt?)
Hatte eine lebensbedrohliche Krankheit--> Zukunft ist für mich immer JA!
Ich bin ehrgeizig & mache mir um meine Zukunft Gedanken
Ich bin in einer glücklichen Beziehung, habe Spaß und bin gespannt, was auf mich zukommt.
Ich bin kurz vor meinem Abschluss und bin positiv eingestellt, was mich in naher Zukunft noch erwarten wird!
Ich bin mir nicht sicher, wie es für mich werden wird, aber "ja", weil es sicher klappen wird.
ich bin zuversichtlich
Ich blicke der Zukunft immer mit Optimismus vor.
Ich denke an mein Studium und weiß, ich möchte noch weiter. Irgendetwas anderes studieren.
Ich erwarte positives von der Zukunft
Ich freu mich darauf
ich habe einen Plan von der Zukunft

ich habe es einfach positiv gesehen weil ich auch vieles mit meiner Zukunft vorhabe, weil mir alles noch davor liegt

Ich habe Träume & Hoffnungen und werde daran arbeiten. ich kann meine Zukunft bestimmen

Ich hoffe auf eine gute Zukunft, mit einem sicheren Job. Ich freue mich auf die Zukunft.

Ich hoffe das die Zukunft gut, positiv wird also JA!

Ich hoffen meine Zukunft schaut gut aus deswegen.

Ich male mir gerne meine Zukunft aus, wobei dann nicht alles so ablaufen muss. Ich habe keine Angst davor.

Ich nehm die Zukunft positiv!

Ich sage ja zu der Zukunft, weil mich noch viele spannende Dinge erwarten und weil ich auf dem richtigen Weg bin!

Ich sage ja zu meiner Zukunft, da ich mich auf diese einlasse und mich auf zukünftiges freue

Ich sehe recht positiv in die Zukunft

Ich studiere, bin glücklich damit, sehe in der Zukunft einen geregelten Job, eine Familie und ein glückliches Leben

Ich will etwas im Leben erreichen, nein klingt sehr negativ und als ob ich scheitere

Ich will mein Leben leben und nehme das entgegen was mich erwartet.

ich habe ein positives Bild v. meiner Zukunft, nehme daher d. positiv behaftetere Wort "Ja"

ja ist positiv->meine Zukunft ist positiv

Ja weil ich Zukunft habe. Ich studiere und werde später arbeiten gehen, in einem Beruf der mir Spaß macht und ich genügend Geld verdiene.

Ja weil ich zukunftsbejahend bin, es liegt noch viel vor mir

ja weil positiv in Verbindung mit Zukunft, bedeutet für mich Chancen ergreifen

JA zur Zukunft weil ich glaube das sie schön/gut wird

Ja, es gibt eine.

ja, glücklich altern

Ja, Ich bin offen für die Zukunft und freue mich! Sinnstellend für die Frage: Nimmst du die Zukunft an?

Ja, weil es klingt positiv & ich bliecke positiv in die Zukunft

JA, weil ich der Zukunft positiv entgegen gehe

Ja, weil ich derzeit Mut habe, an meiner Zukunft zu arbeiten und vielleicht unkonventionelle Wege zu gehen.

Ja, weil ich Hoffnung habe

Ja: positiv, ich will eine positive Zukunft

Ja=>Zukunft-->pos. Gefühle-->Yeah...--> JA, Zukunft kann kommen!

ja=Zukunft positiv konstruieren

keine Angst vor der Zukunft, Selbstsicher, ungefähre Vorstellung des Lebenswegs vorhanden

Meine persönliche Zukunft sehe ich positiv, bin offen für Neues & freue mich. Für allg. Zukunft hätte ich vl. anders geantwortet.

Naja, wenn mein Freund mich mal fragt ob ich ihn heiraten möchte, dann würde ich ja sagen. Also kurz und bündig: Zu einer Zukunft mit meinem Freund sage ich "Ja".

Nein, ich glaube nicht das ich mein Studium mit Auszeichnung abschließe und einen guten Job bekomme und auch nicht, dass ich jemals eine Familie gründen werde.

Neuseeland, Diplomarbeit, ja ich schaffe es alles

positiv gestimmt in Bezug auf die Zukunft

schau positiv in die Zukunft

sh. oben, positive Erwartungen

siehe Frage 1 --> Früher, Heute, Morgen FC Bayern MÜNCHEN

siehe oben! Man sollte dem Leben & vor allem was noch kommt positiv gegenüberstehen. Man kreierte seine eigene Wirklichkeit!

stelle mir pos. Zukunft vor

Trotz aller negativen Prognosen unsere Zukunft betreffend, freue ich mich darauf und bin optimistisch.

Weil les nur ein nach vorne schauen gibt und kein zurück

Weil ich genau das machen will was ich jetzt studiere.

Weil ich positiv in die Zukunft schreiten will

Weil die Zukunft gutes in Aussicht hat, spannend ist, ich alles auf mich zukommen lassen will

Weil die Zukunft wichtig für mich ist

Weil die Zukunft wichtig ist + hier auch jeder individuell entscheiden kann, was für ihn das beste ist oder wäre.

Weil ein Nein eine trostlose Aussicht gewesen wäre

Weil ich an meine Zukunft denke --> ja

weil ich das was ich mir vornehme schaffen werde

weil ich denken, dass meine Zukunft erfolgreich wird.
 Weil ich die (meine) Zukunft positiv sehe
 Weil ich die negativen Seiten des Erwachsenenlebens nicht erleben will.
 Weil ich die Zukunft bejahe
 weil ich die Zukunft erleben will:)
 Weil ich ein positives Bild von meiner Zukunft in mir haben
 weil ich für die Zukunft und alles Neue offen bin/sein möchte.
 weil ich gern an die Zukunft denke
 weil ich gutes für die Zukunft will & ich zuerst an meine Wünsche & Träume denke
 Weil ich im Moment lebe und keine Zukunftspläne schmiede.
 weil ich in Zukunft viele Dinge noch machen will/erleben will-->deswegen ja als positive Antwort
 weil ich mich auf die Zukunft freue
 weil ich mich auf die Zukunft freue
 weil ich mich auf die Zukunft freue und sie somit bejahe
 Weil ich mich auf meine Zukunft freue & dafür offen bin
 weil ich mich darauf freue was in zukunft passiert
 Weil ich mir eigentlich nur gutes für die Zukunft erwarte, viel erleben will, und das geht nicht, wenn man nein sagt.
 weil ich mit Zuversicht in die Zukunft blicke
 Weil ich noch vieles in meiner Zukunft vorhabe & tun möchte
 Weil ich öfters an meine Zukunft denke.
 Weil ich optimistisch in die Zukunft schaue
 Weil ich positiv der Zukunft gegenüber stehe.
 Weil ich positiv in die Zukunft schaue (wie JA sagen auf alles was kommen mag)
 Weil ich viel erleben möchte-> "ja" hält Möglichkeiten offen
 Weil ich vorausschaue u. an meine Zukunft oft denke mit der Hoffnung, dass mich positives erwartet :)
 Weil ich Zukunft positiv sehe. Ansonsten wie oben.
 Weil ich zuversichtlich in die Zukunft blicke und eine Lebensbe"JA"ende Einstellung habe
 weil man eh erlebt
 Weil meine Zukunft positiv wird/ sein soll.
 weil es immer einen richtigen Weg gibt, es gibt keinen falschen
 Wenn man vorher schon Nein sagt, sagt man Nein zu Zukunft und es ist immer spannend in die Zukunft zu schauen.
 Wird rosig!
 Zukunftsangst-->nicht das zu erreichen was ich anstrebe
 Zuversicht
 zuversichtlich

Reflexion nach Item 3

als Frau wärs mal interessant =o)
 Auch sie kann bestimmen was sie will. Man hat eine innere Stärke!
 BESSERE PROJEKTION, LEICHTER
 Da bin ich lieber ich, vorallem weil ich die Person nicht kenne
 Die Begriffe sind mir zu abstrakt. Kann nicht wirklich was damit anfangen wenn ich sie kombinier.
 Die Frage ergab für mich wenig Sinn und es kam mir so vor als würde es mich nicht beeinflussen.
 ich bin gerne ein Mädchen und zufrieden mit Geist + Seele :-)
 ich bin gerne ich selbst
 Ich bin gerne ich! Fühle mich wohl in meinem Körper, bin zufrieden damit, wer ich bin, mit all meinen Stärken und Schwächen, ich stehe zu mir!
 Ich bin Ich, und ich kenne mich, ich wüsste nicht, wieso ich jem. anders sein wollen würde.
 Ich bin lieber alleine, bin mit mir zufrieden!
 ich bin mit mir zufrieden und würde nicht mit jmd. anderem tauschen wollen
 Ich bin mit mir zufrieden, warum sollte ich tauschen wollen?
 ich bin mit mir zufrieden, wie ich bin!
 Ich bin zufrieden mit meinem Körper, Geist u. Seele u. würde deshalb gern meinen eigenen behalten.
 Ich bin zufrieden mit meinem Körper, meinem Geist und meiner Seele. Das bin ich.
 Ich bin zufrieden wie es ist bzw. möchte keine Frau sein *
 Ich habe es auf jmd. verstorbenen ausgelegt- "ja", weil ich jmd. neben mir haben möchte
 Ich kann mir nicht vorstellen die Person neben mir zu sein mit ihren Einstellungen

Ich kenne diese Person nicht. Mit mir selbst bin ich sehr zufrieden. Ich möchte nicht tauschen.
 Ich liebe meinen Körper, Geist & Seele und daher möchte ich nicht tauschen bzw. wer anders sein!
 Ich mag meinen Körper nicht sonderlich, deshalb ist die Vorstellung, ihn als Außenstehender zu betrachten eher ein "nein" wert.
 Ich mag mich.
 Ich sehe weiterhin keinen Sinnzusammenhang
 Ich will ich selbst sein
 ich will mit niemandem tauschen
 Ihre Art & Weise ist toll =>
 im Großen & Ganzen bin ich mit mir zufrieden, so wie ich bin
 Ja
 Ja so würde ich mich auch wohlfühlen
 ja weil Interpretationssache-->Liebe/Tod etc. lebensbejahend/weltumarmend
 ja=warum nicht? unbekannte Konsequenz
 Körper, Geist+Seele der anderen Person. In dem Fall hab ich an meinen Freund gedacht, der nicht hier in Wien ist.
 Körper+Geist sind im Einklang miteinander warum denn nicht --> ist ein lustiger Gedanke
 Leben ist Stolz, Dasein ist Freude, das was ich geschaffen habe, würde ich mit keinem tauschen
 Möchte so bleiben wie ich bin
 Nein => mag mich so wie ich bin =>
 Nein weil ich ich bin und niemand sonst- ich will nur ich selbst sein-mit meinen Stärken und Schwächen.
 Nein will ich nicht, ich bin mit meinem Körper, Geist und Seele sehr zufrieden
 Nein, Ich bin sehr zufrieden mit mir und weiß was ich habe mit allen Fehlern und Freuden.
 Nein, weil ICH eben ICH bin und ICH bleiben möchte!
 Nein, weil ich es schön finde, eine Frau zu sein.
 Nein, weil ich gerade froh bin, mit mir selber einigermaßen klarzukommen und mich nicht auf eine völlig andere Person als ich selbst einlassen möchte (wenn ich selbst die andere Person sein müsste)
 Nein, weil ich mit diesem "Körper/Geist/Seele" (auf 1.Blick) nicht zufrieden wäre, das ist nicht das, was ich in Bezug dieser 3 Dinge anstrebe
 Person scheint selbstbewusst, attraktiv, "liebe Ausstrahlung", sportlich
 Schaut freundlich aus und ausgeglichen.
 Schöne intelligente Frau. Und vor allem kommt sie mir sehr positiv, optimistisch, lebhaft&lebensfroh vor.
 Sieht glücklich und zufrieden aus
 Sympathie
 Unbewusste Entscheidung
 wäre lustiges Experiment, JA wär dabei
 Weil ich mich so wie ich bin wohlfühle.
 Weil alle Menschen gleich sind
 weil die Frage keinen Sinn ergibt
 Weil die Person eine sehr gute u. alte Freundin ist u. wir uns teilweise sehr ähnlich sind. Außerdem gefällt mir der Gedanke die Dinge in ihrer Sicht einmal sehen zu können.
 Weil die Person neben mir eine sympathische Ausstrahlung hat und ich vorher schon kurz mit ihr gesprochen habe und sie als nett empfunden habe
 Weil die Person neben mir schon kenne& ich sie sehr gern habe. Ich versteh mich einfach gut mit dieser Person.
 Weil es ein interessantes Experiment wäre
 Weil ich dann glücklicher wäre-so wirkt sie jedenfalls.
 weil ich die Gelegenheit ergreifen würde
 Weil ich die Person gut kenne, wäre auch in diesem Körper glücklich. Ja!!
 Weil ich die Person neben mir gut kenne&sehr mag.
 Weil ich die Person nicht kenne
 Weil ich es spannend finde in neue Rollen zu schlüpfen und ich mich gerne in andere hineinversetze.
 Weil ich froh bin, ich selbst zu sein, will kein anderer Mensch sein
 weil ich froh bin weiblich zu sein und den Geist bzw. die Seele nicht kenne und beurteilen kann
 Weil ich ganz zufrieden bin
 Weil ich gerne ich bin und nicht wer anderer
 Weil ich glaube, dass der Bursch auch gerne optimistisch durch sein Leben geht.
 Weil ich ich bin&sich diese Frage praktisch nicht stellt& ich niemand anderer sein möchte als ich
 weil ich lieber ich bin
 Weil ich mal gerne im Körper einer anderen Person wäre

Weil ich mich mag!
Weil ich mit meinem/n zufrieden bin und nicht tauschen möchte
Weil ich mit meinen Attributen zufrieden bin und ein Tausch doch statistisch eine Verschlechterung darstellt.
weil ich mit mir selbst im Prinzip zufrieden bin
Weil ich mit meinem Leben&mir selbst ganz zufrieden bin, und nichts davon tauschen möchte
Weil ich nicht jemand anderer sein will als ich bin
weil ich vor dem Experiment erfahren habe, dass sie gute Vorstellungen von ihrer Zukunft hat und zielorientiert wirkt.
weil man so die Person besser kennenlernt, also Persönlichkeit etc.-->also Ja
Weil mir die Person sympathisch ist.
Weil mir diese Person sympathisch ist
Wenn ich Körper, Geist&Seele Person vor mir hätte würde ich mit dieser kommunizieren
wenn ich's neben mir hätte dann könnte ich vielleicht etwas schlechtes damit anstellen
Wieso nicht, macht sicher Spaß, Person neben mir ist positiv
Wird niemals so sein
wirkt sehr positiv auf mich - Lebensfroh

Reflexion nach Item 4

"Ja", weil ich (zum Großteil) mit mir selbst- also mit "Körper/Geist/Seele" im Reinen bin
Bin ein Egoist
bin zufrieden
Bisherige Einstellung (zu --> ja/positiv) ein schönes Leben macht.
Es gab keine Wahlmöglichkeit wie "weder noch"
Es musste ja sein, um hier zu sitzen
fühle mich gut
gesunder Egoismus gehört auch zum Leben :)
glaube an mich
GUTE ENTFALTUNG, LEICHTER
Ich bin froh, dass ich bin.
Ich bin mit meiner Person sehr zufrieden
Ich bin nicht eingebildet, aber ich bin gerne ich und mag mich so.
ich bin sehr zufrieden mit mir
ich find mich ganz gut so wie ich bin
ich find mich ganz okay
Ich fühl mich gut, bin zufrieden - deswegen: "Ich"-Ja! verfolge meine Ziele
Ich fühl mich heut richtig gut gelaunt und wohl
Ich hab mich gern
Ich habe in der Vergangenheit viele Hürden und Bürden gemeistert, worauf ich stolz bin
Ich habe meine Schwächen und Stärken, kann mich aber so akzeptieren wie ich bin. Auch entwickle ich mich weiter.
ich mag mich eigentlich
Ich mag mich nicht
Ich mag mich und die Person die noch aus mir werden kann
Ich versuche mein Leben zu schätzen, weil ich ein schönes Leben habe.
Ja, weil ich alles schaffen kann.
ja= "Bejaung" meiner Existenz
Nein weil eher negativ eingestellter Mensch--> habe ich noch nicht gemacht/kann ich nicht etc.
Nein/Stereotype/ Urteilsheuristiken
siehe Frage 3, eindeutig positiver Gedanke, vollstes Vertrauen in "mein ganzes System"
siehe oben *
Spontane Entscheidung, bin zufrieden mit mir!
Unbewusste ----"-----
Weil ich nicht so sein will wie ich bin.
Weil ich grad gut gelaunt bin.
Weil es hoffnungsfroher ist.
weil ich auch mal an mich selbst denke-->weil ich mich mag
weil ich auf mich selbst schauen muss
Weil ich derzeit mit meinem Leben sehr zufrieden bin.
Weil ich eher zufrieden mit mir bin.

Weil ich ein bisschen selbstkritisch bin und mich immer verbessern.
 Weil ich ein netter, fröhlicher Mensch bin.
 Weil ich gerne anders wäre?
 Weil ich grundsätzlich im Reinen mit mir bin und ich von mir denke das ich ein herzlicher Mensch mit Ecken und Kanten bin.
 weil ich grundsätzlich zufrieden mit meiner Person bin
 Weil ich immer eine Wahl habe und meine eigenen Entscheidungen treffe.
 weil ich mich eigentlich mag
 Weil ich mich mag!
 Weil ich mir wichtig bin.
 Weil ich mit mir selbst eigentlich zufrieden bin auch wenn ich mich nicht alles perfekt empfinde
 weil ich mit mir zufrieden bin
 Weil ich mit mir zufrieden bin.
 Weil ich nicht nur an mich denke, sondern oft auch an die Bedürfnisse anderer Menschen.
 weil ich wichtig bin - vor allem anderen
 Weil ich zu mir selbst stehe&deshalb auch ein JA
 Weil ich zufrieden bin
 Zu mir bin ich meist positiv eingestellt
 zu viele Fehler

Reflexion nach Item 5

"Ja" weil ich mir grundsätzlich immer die Meinung anderer anhöre&zählen lasse und versuche ihre Einstellung aus ihrer Sicht zu sehen.
 Aber nur, wenn ich auch dieser Meinung bin.
 alle werden ja sagen
 Du sagst "ja" und bringst mir damit etwas positives entgegen--> positive Reaktion darauf
 Eine gewissermaßen skeptische Haltung gegenüber voreiligen Zusagen ohne zu wissen worum es geht
 Habe einen Auftrag vom HP Rechner vernommen und diesen wahrgenommen!
 ich bin ein Mensch der hinterfragt&nicht gleich überall zustimmt
 Ich bin kein Mitläufer, manchmal bin ich aus Protest einfach dagegen
 ich bin lieber zuerst einmal positiv darauf eingestellt und schau mir das genauer an bevor ich entscheide
 Ich habe mich mitreissen lassen von dem positiven Aufruf und ja zum Leben gesagt
 Ich kenne dich nicht, also vermeide ich Konflikte mit dir.
 Ich sage ja, klingt positiver. ja, zum Leben :)
 Ich übernehme selten Antworten von anderen, wenn ich das Thema nicht kenne.
 Im Zweifelsfall --> Mut zum Risiko
 Merkwürdige Frage, aufgrunddessen merkwürdiges Gefühl.
 Um eine andere Meinung zu vertreten!
 Um Kontrast zu schaffen!
 Vielleicht entsteht ein konstruktiver R[unlesbar]
 Weil ich meine eigene Meinung vertrete.
 Weil ich mich leicht überreden lasse
 weil ich positiv denken soll
 Weil ich Rebellion mag
 Weil mich das "ja" mehr angesprochen hat.
 weil wenn 2 Personen für etwas sind, dann ist das schon ein Gefühl der Verbundenheit
 weiß nicht, war spontan
 wenn ich "ja" sage, ist das gut
 wenn jemand etwas sagt, muss ich nicht automatisch seine Meinung teilen
 Wollte mich gegen diese Meinung stellen und nicht das machen, was der sagt!

LEBENS LAUF



PERSÖNLICHE DATEN

Name: Martina Motal
Adresse: Nordmannngasse 27/3/35, 1210 Wien
Telefon: 0699/ 12766983
e-mail: tini.motal@gmx.at
Geburtsdatum: 30. 10. 1983
Geburtsort: Wien
Staatsbürgerschaft: österreichisch
Familienstand: ledig

AUSBILDUNG

Seit 10/2002 **Studium der Psychologie**
Hauptuniversität Wien
- Abschluss 1. Studienabschnitt 11/2005

1994- 2002 **AHS**
21., BG/BRG Franklinstrasse 21
- Abschluss mit AHS- Matura

1990- 1994 **Volksschule**
21., Theodor-Körner-Gasse

BERUFLICHER WERDEGANG/ PRAXISERFAHRUNGEN

08/2000 **Ferialpraktikantin**
Fa. Humanic
- Verkauf und Beratung
- Unterstützung bei Lagerorganisation

08/2001,
07/2002,
07/2003 **Ferialpraktikantin**
VA Tech WABAG
- Korrespondenz
- Ablage
- Sekretariatstätigkeiten

08/2003- 03/2007 **Servicemitarbeiterin**
Chocolaterie & Großkonditorei Aida Prousek & Co KG

- 11/2007- 04/2008 **Praktikantin**
šsowhatõ Institut für Menschen mit Essstörungen
- psychologische Beratung am Telefon und persönlich
 - psychologisch-diagnostische Untersuchungen
 - Anamnesegespräche
 - Terminkoordination
 - Sekretariatstätigkeiten
- 03/2007- 03/2009 **Servicemitarbeiterin**
Fa. Arrigo ó Vinothek und feine Kost
- 03/2009-02/2010 **Servicemitarbeiterin**
Café Cosmopolitan
- Seit 02/2010 **Studentische Mitarbeiterin**
Universitätsbibliothek Hauptuni Wien

SONSTIGE KENNTNISSE

Englisch: 9 Jahre in Wort und Schrift
Französisch: 4 Jahre in Wort und Schrift
Niederländisch: 1 Semester in Wort und Schrift, Grundkenntnisse
EDV: MS- Office, SAP, SPSS
Führerschein: B

INTERESSEN

Sport, Literatur, Musik, Reisen, soziale Kontakte,í