

**Die Schattenseiten eines positiven Selbstbildes:
Selbstwert, Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus als
Prädiktoren für negative Emotionen und Aggression nach
Selbstwertbedrohungen**

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung des Doktorgrades

der Philosophie des Fachbereichs Psychologie

der Justus-Liebig-Universität Gießen

vorgelegt von

Tanja S. Stucke

Oktober 2000

DANKSAGUNG

Für die Fertigstellung dieser Arbeit möchte ich mich bei meinem Betreuer Sigi Sporer bedanken, der mir stets mit kritischen Kommentaren zur Seite stand, mich bei unseren Besprechungen mit Kuchen versorgt hat und ohne den ich wahrscheinlich heute noch nicht wüßte, was der APA-Stil ist :-). Besonders geschätzt habe ich, daß er mir sehr viele Freiheiten bei der Planung, Durchführung und Auswertung meiner Studien gelassen hat und ich dadurch alles nach meinen Vorstellungen gestalten konnte. Außerdem hat er mich für einen dreimonatigen Forschungsaufenthalt in den USA beurlaubt, was mir die Möglichkeit gab, meine Forschungsergebnisse mit Mitarbeitern der Case Western Reserve University in Cleveland zu diskutieren und dort zwei weitere empirische Studien durchzuführen.

Mein Dank gilt außerdem Roy Baumeister, Dianne Tice und allen Mitarbeitern des Psychologischen Instituts in Cleveland, die mich sehr herzlich aufgenommen und mir meinen Forschungsaufenthalt sehr angenehm gestaltet haben. Die Diskussionen mit Roy Baumeister und Brad Bushman haben mir viele Anregungen für die Interpretation der im Rahmen dieser Arbeit gewonnenen Ergebnisse gegeben und mich außerdem dank Brad die Indische Küche kennenlernen lassen. Die langen Gespräche mit Keith Campbell über „den Narzißten an sich“ warfen interessante Fragen auf, die es in Zukunft zu untersuchen gilt. Auch bei John Faber möchte ich mich bedanken; nicht nur, weil er mir beim Verfassen eines Manuskripts geholfen hat, sondern auch, weil er meine Lachmuskeln trainiert und dafür gesorgt hat, daß ich die Zeit in Cleveland nicht ausschließlich in der Uni und am Computer verbringe.

Schließlich möchte ich mich bei den Praktikant(en)innen und Student(en)innen bedanken, die mir als Versuchsleiter oder Versuchspersonen bei der Durchführung meiner

Studien geholfen haben (auch wenn sich die Versuchspersonen nicht immer hypothesenkonform verhalten haben...). Außerdem danke ich Ute Asbach für die ermüdende Arbeit des Korrekturlesens.

Ganz besonders möchte ich mich aber bei meinem Freund Thomas Langens bedanken, der mir in allen Phasen der Arbeit mit vielen Tips und Ratschlägen zur Seite stand und es außerdem immer wieder geschafft hat, mich aus Motivationstiefs („Draußen ist doch so tolles Wetter, wer weiß, wie lange das noch so bleibt?!?“), Verschwörungstheorien („Die Versuchspersonen machen doch sowieso genau das Gegenteil von dem, was man will!“) oder gar Sinnkrisen („Ich wäre bestimmt viel glücklicher, wenn ich in der Bretagne Spargel züchten würde...“) herauszuholen.

Und - last but not least - möchte ich ein Dankeschön an Rüdiger Pohl richten, der die Arbeit als Zweitgutachter beurteilt hat.

Euch allen vielen Dank!!!

Inhalt	4
Prolog	7
1. Einleitung	10
1.1 Übersicht über die durchgeführten Studien	12
1.2 Definition und Abgrenzung von Selbstwert und Selbstkonzept	17
1.3 Selbstkonzeptklarheit und Selbstwert	26
1.4 Das Konzept des Narzißmus als Maß für überhöhten Selbstwert	33
1.5 Selbstwert, Narzißmus, Ärger und Aggression	35
1.6 Zielsetzung dieser Arbeit	53
1.7 Hypothesen	61
2. Voruntersuchung 1: Entwicklung einer Adjektivliste zur Erfassung von Ärger	64
2.1 Methode	65
2.2 Ergebnisse	68
3. Voruntersuchung 2: Entwicklung einer Adjektivliste zur Erfassung des State-Selbstwertes	71
3.1 Methode	71
3.2 Ergebnisse	76
4. Voruntersuchung 3: Entwicklung einer experimentellen Manipulation zur Selbstwertbedrohung	82
4.1 Annahmen	83
4.2 Methode	83
4.3 Ergebnisse	88
4.4 Diskussion und Konsequenzen für die Hauptuntersuchungen	90

5. Experiment 1: State- und Trait-Selbstwert als Prädiktoren von Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen	91
5.1 Zielsetzungen dieser Studie	91
5.2 Theoretische Annahmen und Hypothesen	92
5.3 Methode	94
5.4 Ergebnisse	100
5.5 Diskussion und Konsequenzen für nachfolgende Untersuchungen	112
6. Experiment 2: Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Moderatoren und State-Selbstwert, Wichtigkeit der Selbstwertbereiche und Trait-Aggression als Mediatoren des Zusammenhangs zwischen Selbstwertbedrohungen und Ärger und Aggression	120
6.1 Zielsetzungen dieser Studie	120
6.2 Theoretische Annahmen und Hypothesen	121
6.3 Methode	126
6.4 Ergebnisse	135
6.5 Diskussion	152
7. Experiment 3: Die Rolle von Leistungsattributionen und der moderierende Einfluß von Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit auf Ärger, Aggression und Depression nach Selbstwertbedrohungen	163
7.1 Zielsetzungen dieser Studie	165
7.2 Theoretische Annahmen und Hypothesen	168
7.3 Methode	

Inhalt	6
7.4 Ergebnisse	173
7.5 Diskussion Experiment 3 und Schlußfolgerungen	195
8. Fragebogenstudie: Trait-Selbstwert, Trait-Aggression, Narzißmus und Selbst-	
konzeptklarheit als Prädiktoren für aggressives Fahrverhalten und Regelverstöße	204
im Straßenverkehr	204
8.1 Aggressives Fahrverhalten	209
8.2 Hypothesen	210
8.3 Methode	212
8.4 Ergebnisse	223
8.5 Diskussion der Fragebogenstudie und Schlußfolgerungen	226
9. Abschließende Gesamtdiskussion	227
9.1 Zielsetzungen dieser Arbeit	227
9.2 Diskussion einzelner Befunde	236
9.3 Schlußfolgerungen	256
10. Literaturverzeichnis	265
Epilog	281

PROLOG

Die zentralen Fragen dieser Arbeit stammen aus zwei unterschiedlichen sozialpsychologischen Forschungsbereichen, die miteinander verknüpft neue interessante Aspekte für beide Bereiche implizieren. Die erste Frage entstammt der Aggressionsforschung und lautet: Läßt sich aggressives Verhalten durch eine Kombination von spezifischen Situationsfaktoren und selbstkonzeptrelevanten Persönlichkeitsvariablen erklären? Die zweite Frage nähert sich von der Seite der Selbstkonzeptforschung und lautet: Kann es auch negative Konsequenzen für einen Menschen haben, wenn er ein sehr positives Selbstbild hat oder gilt das Prinzip „Je höher der Selbstwert, desto besser!“?

Die Aggressionsforschung hat die Frage nach den Ursachen aggressiven Verhaltens in den letzten Jahrzehnten von vielen Seiten beleuchtet. Was mit Freud und Lorenz und angeborenen Trieben und Instinkten begann, wurde durch das Aufstellen der Frustrations-Aggressions-Hypothese der experimentellen Forschung zugänglich gemacht und schließlich durch Lerntheorien und den Einfluß situativer, kognitiver und Persönlichkeitsvariablen erweitert. Da sich die Aggressionsforschung also traditionsgemäß den Erkenntnissen anderer sozial- und allgemeinspsychologischer Konzepte bediente, ist es umso erstaunlicher, daß das Selbstkonzept bisher kaum mit aggressivem Verhalten in Verbindung gebracht wurde. Dabei kann das Selbstkonzept als eine Art Grundstruktur betrachtet werden, die alle Persönlichkeitseigenschaften, Fähigkeiten und Vorlieben eines Menschen beinhaltet und integriert. Das Selbstkonzept eines Menschen wirkt sich nicht nur auf entscheidende Lebensfragen und -ereignisse eines Menschen aus, wie zum Beispiel die Entwicklung eines positiven oder negativen Selbstwertes, die schulischen Leistungen, die Berufswahl und die Entwicklung spezifischer Interessen; das Selbstkonzept wirkt sich auch auf jede Form der sozialen Interaktion aus. Beispielsweise beeinflußt die Höhe des Selbstwerts die Art, auf andere Menschen zuzugehen und mit ihnen zu interagieren und sogar, zu welchen Men-

schen man überhaupt Kontakt sucht. Ebenso werden soziale Interaktionen durch die Dinge beeinflusst, die von persönlicher Wichtigkeit sind und die Identität eines Menschen ausmachen. Auch Konflikte können durch das Selbstkonzept moderiert werden. Erst dadurch, daß wir uns als eine von anderen abgegrenzte Person erleben, sind wir auch in der Lage, uns von anderen provoziert und angegriffen zu fühlen oder uns über andere zu ärgern. Und erst durch das Vorhandensein eines dynamischen und facettenreichen Selbstkonzepts ist es möglich, eine Bedrohung des Selbstwertes zu empfinden und das Bestreben zu entwickeln, eben diesen vor negativen Einflüssen zu schützen. Wenn eine andere Person unsere grundlegenden Lebenseinstellungen in Frage stellt oder uns in einer Weise bewertet, die unserem eigenen Selbstbild und den Vorstellungen über eigene Fähigkeiten und Eigenschaften widerspricht, entsteht das Bedürfnis, uns gegen diese aus unserer Sicht falsche Bewertung zu wehren. Dies ist selten ohne emotionale Reaktionen möglich, welche sich unter anderem in Form von Aggression manifestieren können.

Die Idee für die Vernüpfung dieser beiden Forschungsbereiche stammt von Baumeister und seinen Mitarbeitern, die die Theorie entwickelten, daß Personen mit einem überhöhten Selbstwert zu aggressivem Verhalten neigen, wenn ihr Selbstwert durch negatives Feedback bedroht wird. Neu an diesem Ansatz ist, daß die bisher vorherrschende Meinung, ein hoher Selbstwert sei immer und unter allen Umständen positiv und erstrebenswert, in Frage gestellt wird. Es wird vermutet, daß ein extrem positives Selbstbild auch Nachteile haben kann - und das möglicherweise nicht nur für die „Zielscheibe“ aggressiven Verhaltens, sondern langfristig auch für den Aggressor selbst.

Sollte sich diese Theorie bewahrheiten, so würde das nicht nur die bisher vorherrschende (aber nie empirisch belegte) Meinung revidieren, daß Aggression vielmehr von Personen mit niedrigem Selbstwert zu erwarten ist, weil diese sich aufgrund ihrer (vermeintlich) mangelnden Fähigkeiten leichter bedroht fühlen und sich durch aggressives

Verhalten aufwerten und Respekt verschaffen möchten. Es würde auch Fragen bezüglich der zukünftigen Behandlung und Therapie von schwer erziehbaren Kindern und Straftätern aufwerfen, die bis zum heutigen Zeitpunkt unter anderem auf einer Erhöhung des Selbstwertes basiert. Und letztlich würde es auch Fragen bezüglich der Konsequenzen aufwerfen, die derartige Befunde für unsere Gesellschaft bedeuten (auch wenn es nur in beschränktem Rahmen und unter Vorbehalt möglich ist, von „der Gesellschaft im allgemeinen“ zu sprechen). Ohne unsere Gesellschaft allzu pessimistisch und negativ darstellen zu wollen, kann doch eine Tendenz zu Individualismus, Leistungsstreben, Konkurrenzdenken und damit auch zunehmendem Narzißmus festgestellt werden. Somit kann vorwegnehmend gleich zu Beginn dieser Arbeit betont werden, daß die im theoretischen Modell erwähnten Personen mit „überhöhtem Selbstwert“, also narzißtische Personen, nicht zwangsläufig klinisch auffällige Menschen mit einer Persönlichkeitsstörung im psychiatrischen Sinne sein müssen. Vielmehr scheint ein gewisses Maß an Narzißmus sehr verbreitet zu sein und in stärkerer oder schwächerer Ausprägung in jedem von uns zu schlummern. Hieraus resultierende Fragen nach den Konsequenzen für unsere Gesellschaft könnten beispielsweise sein: Führt eine Steigerung des Narzißmus nicht automatisch zu mehr Aggressivität und Rücksichtslosigkeit? Und ist es, umgekehrt gefragt, unter diesen Umständen nicht fast schon erforderlich, ein gewisses Maß an Selbstliebe und kräftige Ellenbogen zu entwickeln, um nicht von anderen verdrängt zu werden? Ist es dann in diesem Sinne nicht doch von Vorteil, ein extrem positives Selbstbild zu haben?

Diese Fragen gehen natürlich weit über das hinaus, was eine empirische Arbeit zum Zusammenhang zwischen Selbstwert und Aggression zu beantworten vermag. Aber es sollte dennoch legitim sein, derartige Fragen aufzuwerfen und die Arbeit als einen der ersten kleinen Schritte zu sehen, auch solche Fragen zu beantworten und weitere, vor allem anwendungsorientierte, Forschung anzuregen.

„Geschrieben steht: ‘Im Anfang war das *Wort!*’

Hier stock´ ich schon! Wer hilft mir weiter fort?“

(zitiert nach Goethe´s Faust I, Zeile 1224-1237).

1. EINLEITUNG

Es existieren in der Psychologie bereits zahlreiche Untersuchungen zur Erforschung des Selbstwertes, die gezeigt haben, daß dieser bedeutenden Einfluß auf Kognition, Motivation, Emotion und Verhalten hat. Gegenstand dieser Arbeit ist die Frage nach dem Einfluß verschiedener Aspekte des Selbstwertes (als evaluative Komponente des Selbstkonzepts) und der Selbstkonzeptklarheit (als strukturelle Komponente des Selbstkonzepts) auf Ärger und aggressives Verhalten nach Selbstwertbedrohungen in Form von negativem Feedback.

Die Fragen nach dem Selbstkonzept und der Identität des Menschen bzw. die Fragen „Wer bin ich?“, „Was bin ich?“ und „Wie bin ich?“ stellt sich vermutlich die Mehrzahl aller Menschen im Laufe ihres Lebens, aber sie beschäftigten auch viele Philosophen. Seit Anfang des 20. Jahrhunderts wurden theoretische Konzepte zum Selbst entwickelt (z. B. Mead, 1934; Sullivan, 1953; Erikson, 1959; Marcia, 1966), die schließlich zur Entwicklung von Methoden zur Erfassung des Selbstkonzepts führten und die empirische Erforschung desselben einleiteten.

Seitdem ist das Selbstkonzept ein vielschichtiges und facettenreiches Thema, das in der entwicklungspsychologischen, persönlichkeitspsychologischen und sozialpsychologischen Forschung untersucht wird. Die einzelnen Teilbereiche psychologischer Forschung betrachteten und betrachten das Selbstkonzept aus unterschiedlichen Blickwinkeln, was zu der Entwicklung zahlreicher Theorien und Methoden führte. Selbst innerhalb der

sozialpsychologischen Forschung unterscheiden sich die Interessenschwerpunkte bezüglich des Selbstkonzepts. So beschäftigen sich einige Forscher mit der Struktur des Selbstkonzepts (z. B. Shavelson, Huber & Stanton, 1976; Campbell, 1990), andere mit dessen Inhalten (z. B. Harter, 1993). Für einige liegt der Forschungsschwerpunkt auf motivationalen Aspekten des Selbstkonzepts (z. B. Wicklund & Gollwitzer, 1982; Higgins, 1987), während andere sich mit der Rolle des Selbstkonzepts in der Informationsverarbeitung (z. B. Rogers, Kuiper & Kirker, 1977), mit Selbstregulation (z. B. Muraven, Tice & Baumeister, 1998) oder Selbstpräsentation (z. B. Baumeister, 1982, 1986) befassen. Auch kulturelle Unterschiede im Selbstkonzept sind Teil der sozialpsychologischen Forschung (z. B. Markus & Kitayama, 1991). Einen besonders großen Raum nimmt auch die Erforschung des Selbstwertes ein (für einen Überblick siehe z. B. Baumeister, 1995), der im Rahmen dieser Arbeit im Mittelpunkt stehen soll und im folgenden ausführlicher diskutiert wird. Diese Diversität der Selbstkonzeptforschung trägt zu einem immer größeren Verständnis des Selbstkonzepts bei, führt aber auch dazu, daß man nicht von einer einheitlichen „Psychologie des Selbstkonzepts“ reden kann. Die Befunde aus verschiedenen Forschungsbereichen lassen sich zwar wie ein Flickenteppich zusammensetzen und ergänzen sich gegenseitig, aber von einer einheitlichen integrativen Theorie ist die Forschung noch weit entfernt.

Auch die vorliegende Arbeit beschäftigt sich nur mit einem Teilbereich des Selbstkonzepts. Aus sozialpsychologischer Sicht sollen Teile der Selbstkonzeptforschung mit dem ebenfalls sehr großen Forschungsgebiet der menschlichen Aggression verknüpft werden. Hierbei geht es jedoch nicht um das Aufstellen einer weiteren Theorie aggressiven Verhaltens, sondern einerseits um die Spezifizierung bereits bestehender Aggressionstheorien für Situationen, in denen der Selbstwert einer Person bedroht wird, andererseits um die Frage, wie Personen mit überhöhtem Selbstwert im Vergleich zu Personen mit niedrigem Selbstwert auf Selbstwertbedrohungen reagieren. Es soll untersucht werden, inwieweit der

Selbstwert und die im folgenden noch näher erläuterte Selbstkonzeptklarheit den Zusammenhang zwischen einer experimentell manipulierten Selbstwertbedrohung und nachfolgenden negativen Emotionen und aggressivem Verhalten moderieren. Hierbei soll vor allem die Hypothese überprüft werden, daß es besonders Personen mit einem überhöhten (d. h. nicht mehr den realen Fähigkeiten einer Person entsprechenden) und gleichzeitig instabilen (d. h. über Situationen und Zeitpunkte hinweg schwankenden) Selbstwert sind, die nach einer Selbstwertbedrohung zu Ärger und Aggression neigen. Da, wie im folgenden Text noch genauer ausgeführt wird, die Konzepte des überhöhten Selbstwertes und Narzißmus viele Gemeinsamkeiten aufweisen, werden sie in der vorliegenden Arbeit als gleichbedeutend definiert und synonym verwandt.

Bevor die hier untersuchten theoretischen Konzepte und die verwendeten Methoden ausführlich definiert und beschrieben werden, sollen die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien kurz in einer Übersicht zusammengefaßt werden, um dem Leser eine Vorschau über den empirischen Teil der Arbeit zu ermöglichen.

1.1 Übersicht über die durchgeführten Studien

Um die hier dargestellten theoretischen Zusammenhänge mit verschiedenen Methoden zu überprüfen, wurden 3 Voruntersuchungen, 3 Laborexperimente und eine Fragebogenstudie in einem Anwendungsbereich außerhalb des Labors durchgeführt, deren Inhalt im folgenden kurz zusammengefaßt wird.

1.1.1 Voruntersuchung 1

Die erste Voruntersuchung diente zur Erstellung einer Adjektivliste, die nach der

experimentellen Manipulation den expliziten Ärger der Versuchspersonen erfassen sollte. Dies wurde deshalb als notwendig erachtet, weil die Messung des expliziten Ärgers am Computer stattfinden sollte, mit dem gleichzeitig (für Zwecke außerhalb dieser Arbeit) Reaktionszeiten erfaßt wurden, so daß Adjektive geeigneter erschienen als Fragebogentems unterschiedlicher Länge. Zur Erstellung der Adjektivliste wurde ein Pool von Adjektiven, die Gefühle des Ärgers und der Feindseligkeit beschreiben, mit standardisierten Aggressionsskalen korreliert ($N = 27$). Die 14 (von insgesamt 36) am höchsten mit den Skalen für nach außen gerichtete Aggression korrelierenden Adjektive wurden für spätere Untersuchungen zu einer Adjektivliste zusammengestellt.

1.1.2 Voruntersuchung 2

Um geeignete Maße für die Erhebung des State-Selbstwertes der Versuchspersonen am Computer zu erhalten, sollte in einer zweiten Voruntersuchung ($N = 28$) ebenfalls eine Adjektivliste erstellt werden. Zu diesem Zweck füllten die Versuchspersonen einen Fragebogen zum Trait-Selbstwert und eine Gruppe von 133 Adjektiven aus, die selbstwertbezogene Gefühle beschrieben. Die Adjektive wurden anschließend mit den standardisierten Skalen korreliert, um diejenigen Adjektive für die Hauptuntersuchungen auszuwählen, die die höchsten Korrelationen aufwiesen. Es wurden insgesamt 20 positive und 20 negative Adjektive zur späteren Erfassung des State-Selbstwertes ausgewählt.

1.1.3 Voruntersuchung 3

Um die Praktikabilität des experimentellen Szenarios zu prüfen, mit dem später die Selbstwertbedrohung der Versuchspersonen operationalisiert werden sollte, wurde eine

dritte Voruntersuchung ($N = 30$) durchgeführt. Die Versuchspersonen hatten die Aufgabe, einen Intelligenztest am Computer durchzuführen, bei dem sie nach jeder einzelnen Aufgabe und am Ende eine fingierte Leistungsrückmeldung erhielten. Diese entsprach nicht der tatsächlichen Leistung, sondern war dahingehend manipuliert, daß 50% der Versuchspersonen negatives, die anderen 50% positives Feedback erhielten. Nach der Durchführung des Tests wurden die Versuchspersonen zunächst ausführlich über den Zweck des Experiments und die durchgeführte Manipulation aufgeklärt und erhielten dann einen postexperimentellen Beurteilungsbogen. Er enthielt Fragen zur Wahrnehmung und Einschätzung des Experiments, zur Glaubwürdigkeit der experimentellen Manipulation und zum Grad der empfundenen Selbstwertbedrohung durch das erfolgte Leistungsfeedback. Auf diese Weise sollte geprüft werden, ob das experimentelle Szenario für weitere Untersuchungen geeignet ist.

1.1.4 Experiment 1

Im ersten Experiment ($N = 60$) wurde der Zusammenhang zwischen hohem und niedrigem Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression nach einer Selbstwertbedrohung untersucht, wobei zusätzlich die postulierte Rolle des State-Selbstwertes als Mediator des oben beschriebenen Zusammenhangs analysiert wurde. Nach einer Erfassung des Trait-Selbstwertes mit Hilfe eines Fragebogens wurde ein Intelligenztest am Computer durchgeführt, bei dem die Versuchspersonen manipuliertes positives oder negatives Feedback erhielten. Anschließend wurden der State-Selbstwert, expliziter und impliziter Ärger und die Aggression der Versuchspersonen erfaßt. Die Erhebung des State-Selbstwertes und des expliziten Ärgers erfolgte durch die in Voruntersuchung 1 und 2 gewonnenen Adjektivlisten, während der implizite Ärger durch ein projektives Verfahren operationalisiert wurde.

Die Aggression der Versuchspersonen wurde durch das behaviorale Maß der Beurteilung von Versuch und Versuchsleiter erhoben.

1.1.5 Experiment 2

Da der Trait-Selbstwert sich im ersten Experiment als kein besonders guter Prädiktor für Ärger und Aggression herausgestellt hatte, wurde in einem zweiten Experiment ($N = 80$) als Maß für überhöhten Selbstwert ein Narzißmus-Fragebogen verwendet. Um außerdem die im Modell von Baumeister, Smart und Boden (1996) als Prädisposition angenommene Instabilität und Unsicherheit des Selbstwertes zu operationalisieren, wurde ein Fragebogen zur Selbstkonzeptklarheit (Campbell, Trapnell, Heine, Katz, Lavalley & Lehman, 1996) eingesetzt. Da der State-Selbstwert im ersten Experiment lediglich nach der experimentellen Manipulation erhoben worden war und somit ein Vergleichsmaß unter neutralen Bedingungen fehlte, wurde in dieser Studie der State-Selbstwert einmal vor und einmal nach der experimentellen Manipulation erhoben. Die Differenz dieser beiden Maße sollte über ein Ansteigen oder Absinken des State-Selbstwertes nach experimenteller Manipulation Auskunft geben. Um die Annahme zu prüfen, daß eine negative Rückmeldung nur dann als bedrohlich empfunden wird, wenn es sich um einen persönlich wichtigen Bereich handelt, wurde außerdem die Wichtigkeit der einzelnen Selbstwertbereiche (intellektuelle Fähigkeiten, soziale Kompetenz und physische Attraktivität) erfaßt. Ein zusätzlicher Aspekt des zweiten Experiments war die Untersuchung des moderierenden Einflusses einer generellen Aggressionsneigung (Trait-Aggression) auf den Zusammenhang zwischen Selbstwert und Ärger und Aggression.

Die gesamte Durchführung des Intelligenztests mit nachfolgender positiver oder negativer Rückmeldung entsprach der Durchführung der ersten Studie. Als Manipulations-

Check hatten die Versuchspersonen nach dem Intelligenztest jedoch zusätzlich die Aufgabe, ihre eigene Leistung auf einer 5-stufigen Skala einzuschätzen, um zu sehen, ob die jeweilige Rückmeldung auch tatsächlich als Erfolg oder Mißerfolg interpretiert wurde. Die abhängigen Maße für Ärger und Aggression entsprachen denen der ersten Studie.

1.1.6 Experiment 3

Es wurden in diesem dritten Laborexperiment ($N = 80$) wiederum Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus erfaßt. In einer experimentellen Sitzung wurde wie in Experiment 1 und 2 ein Intelligenztest am Computer durchgeführt, bei dem die Versuchspersonen manipuliertes positives oder negatives Feedback erhielten. Der explizite Ärger der Versuchspersonen wurde in dieser Studie anders als bisher durch eine standardisierte Stimmungs-Checkliste (Shacham, 1983) erhoben. Diese Stimmungs-Checkliste erlaubte außerdem die Einschätzung depressiver Gefühle, die als alternative Emotionen zu Ärger gemäß dem Modell von Baumeister et al. (1996) vor allem bei Personen mit niedrig ausgeprägtem Narzißmus zu erwarten waren. Zusätzlich wurde wiederum der Aggressions-TAT als Maß für impliziten Ärger eingesetzt. Außerdem wurde in diesem Experiment wie in den vorherigen Experimenten der Fragebogen zur Beurteilung des Versuchs und des Versuchsleiters eingesetzt, wobei in dieser Studie erwartet wurde, daß sich deutliche Effekte bei der Beurteilung des Versuchsleiters zeigen, da das Leistungsfeedback zusätzlich eine persönliche Rückmeldung des Versuchsleiters enthielt.

1.1.7 Fragebogenstudie

Ziel der vierten Studie ($N = 73$) war es, das theoretische Modell von Baumeister et

al. (1996) in einem angewandten Bereich außerhalb des Labors zu überprüfen. Es sollte untersucht werden, ob sich Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und niedriger Selbstkonzeptklarheit auch in ihrer Aggressivität beim Autofahren von Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit unterscheiden. In einer Fragebogenstudie wurden deshalb Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als potentielle Prädiktoren für Aggression im Straßenverkehr erhoben. Es wurde erwartet, daß sowohl aggressives Fahrverhalten als auch tatsächliche Regelverstöße im Straßenverkehr in Zusammenhang mit hohem Narzißmus und niedriger Selbstkonzeptklarheit stehen. Als Maß für Aggressivität beim Autofahren diente ein Fragebogen, der Ärger, Ausleben von Überlegenheitsgefühlen und Racheverhalten beim Autofahren erfaßte. Um herauszufinden, ob Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit auch mit tatsächlichen Gesetzesüberschreitungen beim Autofahren korrelieren, wurden diese ebenfalls erfragt. Als Mediatoren der oben beschriebenen Zusammenhänge wurden die generelle Aggressionsneigung und das Geschlecht der Versuchspersonen, die PS-Zahl des eigenen Autos und die im Jahr gefahrene Kilometerzahl untersucht.

1.2 Definition und Abgrenzung von Selbstwert und Selbstkonzept

Das Selbstkonzept einer Person setzt sich aus verschiedenen beschreibenden Aspekten zusammen, die für die jeweilige Person von Bedeutung sind und sozusagen das „Ich“ ausmachen, z. B. ein guter Fußballspieler sein, gerne kochen, gerne unter Freunden sein, ehrgeizig im Beruf sein, usw. Es impliziert persönliche Wertvorstellungen, Einstellungen, Persönlichkeitseigenschaften, Vorlieben und soziale Rollen einer Person und ebenso alles das, was die Person ablehnt und nicht ist oder sein möchte. Das Selbstkonzept erstreckt sich dabei sowohl über Aspekte der Vergangenheit und der Gegenwart, als auch

über für die Zukunft geplante, gewünschte oder unerwünschte Entwicklungen (siehe z. B. Baumeister, 1986).

Seit den siebziger Jahren wird das Selbstkonzept somit nicht mehr als eine einzige zeitlich stabile Dimension betrachtet, sondern als ein multidimensionales dynamisches Konstrukt definiert (z. B. Markus, 1977; Kihlstrom & Cantor, 1984). Man spricht vom Selbstkonzept als ein kognitives Schema, welches Informationen über Eigenschaften, Werte und Erinnerungen des Selbst enthält und die Verarbeitung selbstkonzeptrelevanter Information steuert (Campbell et al., 1996). Manche Autoren (z. B. Higgins, 1987, 1989) unterteilen das Selbstkonzept in verschiedene Aspekte: das „actual self“ (wie man im Moment tatsächlich ist), das „ideal self“ (wie man idealerweise gerne wäre) und das „ought self“ (wie man nach Meinung von wichtigen anderen Personen sein sollte), wobei diese einzelnen Aspekte des Selbstkonzepts in Einklang stehen oder diskrepant sein können. Diese von Higgins (1987, 1989) angenommenen und auch empirisch bestätigten Selbstdiskrepanzen führen unter bestimmten Bedingungen je nach Art der Diskrepanz zu verschiedenen Formen emotionalen Unwohlseins und zu psychischen Problemen. Liegt keine Diskrepanz vor, sind nach Higgins (1987, 1989) auch nicht die vorhergesagten Formen psychischen Unwohlseins zu erwarten, sondern vielmehr emotionales Wohlbefinden, womit natürlich psychische Störungen, die auf anderen Ursachen als Selbstdiskrepanzen basieren, nicht ausgeschlossen sind. Andere Autoren (z. B. Markus & Nurius, 1986) sprechen von sogenannten „Possible Selves“ und betonen durch die Berücksichtigung verschiedener zeitlicher Perspektiven nicht nur die Bedeutung der Vergangenheit für die aktuelle Zusammensetzung des Selbstkonzepts, sondern auch für auf die Zukunft bezogene Wünsche, Hoffnungen und Ängste, die als wichtige Motivationskomponenten das Verhalten einer Person beeinflussen. Markus und Kitayama (1991) fokussierten ihre Forschung auf kulturelle Variationen des Selbstkonzepts. Bei einem Vergleich zwischen asiatischen und nord-

amerikanischen Personen zeigte sich, daß Asiaten sich selbst bevorzugt über ihre interpersonalen Beziehungen und ihre Gruppenzugehörigkeit definieren, während Nordamerikaner eher ihre Individualität und Unterschiede zu anderen Personen hervorheben.

Zusammenfassend enthält das Selbstkonzept somit alle selbstbeschreibenden und selbstdefinierenden Aspekte der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft und kann gewisse kulturelle Unterschiede aufweisen. Das Selbstkonzept kann als Überbegriff zu dem im folgenden definierten Konzept des Selbstwertes bezeichnet werden.

Der Selbstwert ist die evaluative Komponente des Selbstkonzepts (z. B. Steffenhagen & Burns, 1987). Er beinhaltet die Bewertungen der einzelnen beschreibenden Bereiche, die für eine Person von Bedeutung sind. Wie die theoretischen Überlegungen und empirischen Untersuchungen zu Selbstdiskrepanzen und Possible Selves verdeutlichen, ist eine klare Trennung zwischen reiner Selbstdeskription und Selbstevaluation nicht immer möglich. Dennoch sollten Selbstwert und Selbstkonzept voneinander abgegrenzt werden, da sie sich in empirischen Untersuchungen (z. B. Harter, 1993; Campbell, & Lavelle, 1993) als sich wechselseitig beeinflussende Komponenten erwiesen haben. Einige Ansätze (z. B. Fleming & Courtney, 1984; Harter, 1993) gehen basierend auf hierarchischen Selbstkonzeptmodellen (z. B. Shavelson et al. 1976) davon aus, daß der Selbstwert aus verschiedenen relativ unabhängigen Komponenten besteht, z. B. Selbstwert in bezug auf akademische Fähigkeiten, soziale Kompetenz oder physische Attraktivität. Diese einzelnen Komponenten unterliegen einer kognitiven Selbsteinschätzung und setzen sich schließlich zu einem globalen Selbstwertgefühl zusammen.

Dem gegenüber steht die Ansicht, daß der Selbstwert ein globales Gefühl der Wertschätzung der eigenen Person ist, dem die einzelnen Selbstwertbereiche untergeordnet sind. So argumentiert Brown (1993), daß die spezifischen Attribute und Fähigkeiten einer Person beim allgemeinen Selbstwert keine Rolle spielen, weil beim Selbstwert die affekti-

ve und nicht die kognitive Komponente dominiert. Das Selbstwertgefühl entwickelt sich demnach schon im Laufe der Kindheit aufgrund von positiven und negativen Gefühlen gegenüber dem Selbst und aufgrund der Wertschätzung, die einem Menschen von anderen Personen entgegengebracht wird. Ein dadurch entstehendes globales positives oder negatives Selbstwertgefühl wirkt sich auf die Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten und Attribute in allen Bereichen aus: „...global self-esteem and people’s appraisal of their specific attributes and qualities are linked: People who feel good about themselves in general tend to believe they have more positive qualities than those who feel less positively toward the self.” (Brown, 1993, S. 28). Nach Brown (1993) tragen die sich später als das globale Selbstwertgefühl entwickelnden Fähigkeiten und Attribute, die man sich selbst zuschreibt, dazu bei, das ursprüngliche Selbstwertgefühl aufrecht zu erhalten. Während das globale Selbstwertgefühl eher affektiver Natur ist, bilden diese einzelnen Aspekte der Selbstbeschreibung die kognitive Komponente des Selbstwertes. Diese Ansicht wurde durch eine empirische Untersuchung (Dutton & Brown, 1997) gestützt, in der gefunden wurde, daß spezifische Ansichten über das Selbst (z. B. sprachliche Intelligenz) kognitive Reaktionen auf Erfolg oder Mißerfolg in einer Intelligenztestaufgabe vorhersagten, während der globale Selbstwert ein guter Prädiktor für emotionale Reaktionen nach Erfolg oder Mißerfolg war.

Sowohl Selbstkonzept als auch Selbstwert können als „States“ oder „Traits“ behandelt werden. Von verschiedenen Autoren wird angenommen, daß es Aspekte des Selbstkonzepts gibt, die durch situative Einflüsse vorübergehend besonders verfügbar und salient sind (z. B. Markus & Wurf, 1987) und somit als States bezeichnet werden können. Ebenso gibt es jedoch globale Selbsteinschätzungen, die über die Zeit hinweg relativ stabil bleiben (z. B. Epstein, 1983) und folglich die Form von Traits annehmen. Im allgemeinen scheint der Selbstwert über die Zeit hinweg recht stabil zu sein. Baumeister (1991) fand

beispielsweise in einem Zeitabstand von zwei Wochen eine Retest-Reliabilität von .90 für einen Selbstwertfragebogen. Dennoch kann es momentane und von der Situation oder Stimmung abhängige Selbstwertschwankungen geben, die meßbar sind (Heatherton & Polivy, 1991), aber den überdauernden Selbstwert bzw. das sogenannte globale Selbstwertgefühl (siehe z. B. Brown, 1993) nicht beeinflussen. Der momentane von der Situation abhängige Selbstwert soll deshalb im folgenden als „State-Selbstwert“ und der überdauernde relativ stabile Selbstwert als „Trait-Selbstwert“ bezeichnet werden.

Zahlreiche Untersuchungen haben den moderierenden Einfluß des Selbstwertes auf Kognitionen, Affekte und Verhalten belegt. Neuere Untersuchungen (Campbell, 1990; Campbell, Chew & Scratchley, 1991) haben gezeigt, daß nicht nur der Inhalt des Selbstkonzepts Einfluß auf den Selbstwert hat, sondern auch dessen Struktur. Während sich die Inhalte des Selbstkonzepts auf das Wissen über die eigene Person und die Bewertung dieses Wissens beziehen, ist die Struktur des Selbstkonzepts definiert als die Form, in der die einzelnen Inhalte des Selbstkonzepts organisiert sind (Campbell et al., 1996). Struktur und Inhalt des Selbstkonzepts werden als voneinander unabhängig postuliert (Campbell et al., 1996; Campbell, 1990; Campbell et al., 1991). Campbell et al. (1996) untersuchten als speziellen strukturellen Aspekt die sogenannte Klarheit des Selbstkonzepts, die, wie in Abschnitt 1.3 weiter ausgeführt wird, erheblich zur Höhe des Selbstwertes beiträgt bzw. in wechselseitigem Einfluß mit der Höhe des Selbstwertes steht. Zunächst muß jedoch diskutiert werden, welche Funktion der Selbstwert überhaupt in unserem psychischen System erfüllt, warum wir einen Selbstwert entwickelt haben und warum dieser wichtig für uns ist.

1.2.1 Die Funktion des Selbstwertes

In der Literatur herrscht im allgemeinen Einigkeit über drei fundamentale Annahmen bezüglich des Selbstwertes: a) es besteht die Motivation, den Selbstwert zu schützen; b) ein hoher Selbstwert bedeutet emotionales Wohlbefinden; und c) das Anheben eines niedrigen Selbstwertes bedeutet eine Steigerung im emotionalen Wohlbefinden und ruft positive Verhaltensänderungen hervor. Leary (1998) bestreitet allerdings die Allgemeingültigkeit dieser drei Annahmen. Da der Schutz oder die Erhöhung des Selbstwertes häufig nur durch Realitätsverzerrungen und sogenannte positive Illusionen (siehe Taylor & Brown, 1988, 1994) funktionieren kann, ist es fraglich, inwieweit eine derartig verzerrte Sicht der Realität auf lange Sicht von Nutzen sein kann. Der Nutzen oder Schaden positiver Illusionen ist in der empirischen Forschung bisher jedoch nicht endgültig geklärt worden und bedarf weiterer Untersuchungen (Tennen & Affleck, 1993). Ebenso hat die bisherige Forschung (siehe Abschnitt 1.3.1) gezeigt, daß ein hoher Selbstwert nicht immer positiv und ein niedriger Selbstwert nicht immer negativ ist, und auch eine Selbstwerterhöhung ist nicht immer nur mit positiven Verhaltenskonsequenzen verbunden. Trotz der regen empirischen Forschung gibt es nur wenige Ansätze zur Funktion des Selbstwertes. Die einfache Annahme, daß ein hoher Selbstwert positive Gefühle auslöst und deshalb belohnend wirkt (z. B. Taylor & Brown, 1988), reicht nicht aus. Es existieren bisher zwei theoretische Ansätze, die sich explizit mit der Funktion des Selbstwertes auseinandersetzen, und zwar die sogenannte Theorie des Terror-Managements („terror management theory“) von Solomon, Greenberg und Pyszczynski (1991) und das Soziometermodell von Leary, Tambor, Terdal und Downs (1995), Leary, Haupt, Strausser und Chokel (1998) und Leary (1998), die an dieser Stelle kurz dargestellt werden sollen, da sie als theoretische Grundlage für

diese Arbeit von Bedeutung sind.

Die Terror-Management-Theorie. Die Terror-Management-Theorie von Solomon et al. (1991) postuliert, daß das kulturelle Wertesystem sich entwickelt hat, um das Individuum vor dem „Terror des Bewußtseins des unausweichlichen Todes“ zu schützen. Die hieraus erwachsenden Ängste („Terror“) werden durch die Erklärung und Sinngebung der eigenen Existenz und die darin eingeschlossene Möglichkeit eines Lebens nach dem Tod gemildert bzw. reguliert („gemanaget“). Der Selbstwert vermittelt in diesem Zusammenhang das Gefühl, die gesellschaftlichen Erwartungen zu erfüllen und entsprechend dieses Wertesystems zu handeln. Er hat somit die Funktion, existentielle Ängste abzuwenden: „...because self-esteem qualifies the individual for the protection afforded by the accepted worldview, self-esteem serves an anxiety-buffering function.“ (Arndt & Greenberg, 1999, S. 1332). Aufgrunddessen sind Menschen motiviert, den Selbstwert zu schützen, denn er hilft ihnen, die Angst vor der eigenen Sterblichkeit abzuwenden. Belege für diese Theorie lieferten Untersuchungen, in denen die eigene Sterblichkeit salient gemacht wurde, was zu verstärktem Schutzverhalten gegenüber der eigenen Weltsicht und des eigenen Wertesystems bei Personen mit niedrigem, nicht aber bei Personen mit hohem Selbstwert führte (Harmon-Jones, Simon, Greenberg, Pyszczynski, Solomon & McGregor, 1997). Erklärt wurde dieses Ergebnis mit der Annahme, daß Personen mit hohem Selbstwert eher vor der Angst vor der eigenen Sterblichkeit geschützt waren und deshalb auch nicht so sehr das Bedürfnis hatten, die eigene Weltsicht zu verteidigen. Die Terror-Management-Theorie liefert somit eine Erklärung für die kulturelle Funktion des Selbstwertes, ist aber hinsichtlich evolutionstheoretischer Mechanismen nicht zufriedenstellend. Es ist nicht plausibel anzunehmen, daß im Laufe der Evolution ein System entwickelt wurde, welches die Besorgnis eines Individuums über die eigene Sterblichkeit reduziert, da diese durchaus biologischen Nutzen haben kann. Das Bewußtsein über die eigene Sterblichkeit kann zur

Fortpflanzung und auch zur Entwicklung relativ unvergänglicher Dinge für die Nachwelt (Erfindungen, Kulturgut) anregen und risikoreiches Verhalten, welches eine Gefahr für das Überleben darstellt, vermindern. Aus diesen Gründen scheint das Soziometermodell eine bessere Erklärung für die Funktion des Selbstwertes zu liefern.

Das Soziometermodell. Ausgehend von dem fundamentalen und globalen Bedürfnis zur Aufrechterhaltung des Selbstwertes postulieren Leary et al. (1995), Leary et al. (1998) und Leary (1998) eine biologische Funktion des Selbstwertes. Sie vertreten die Ansicht, daß der Selbstwert als eine Art „Soziometer“ funktioniert, welches den Grad der sozialen Zugehörigkeit zu anderen Menschen überwacht und die Person motiviert, die Wahrscheinlichkeit einer sozialen Zurückweisung oder eines Ausschlusses aus der Gruppe zu minimieren. Dies ist deshalb von Bedeutung, weil es für das Überleben eines Menschen notwendig ist, einer sozialen Gruppe anzugehören, während das Ausgestoßensein aus jeglicher sozialen Gruppe zumindest in früheren Zeiten den Tod bedeutete. Aus diesem Grund entwickelte sich im Laufe der Evolution ein System, das auf einer unbewußten Ebene jegliche situative und zwischenmenschliche Hinweise wahrnimmt, die auf Mißbilligung, Desinteresse, Vermeidung und damit auf eine drohende soziale Zurückweisung hindeuten. Werden solche Hinweise wahrgenommen, reagiert das Individuum mit negativem Affekt und aktiviert Mechanismen zur Wiederherstellung der sozialen Akzeptanz. Das Selbstwertsystem überwacht also die soziale Umgebung hinsichtlich Signalen der sozialen Zurückweisung, induziert negativen selbst-relevanten Affekt (einen Selbstwertverlust), wenn derartige Hinweise entdeckt wurden und motiviert das Individuum dann zur Wiederherstellung der sozialen Beziehungen und damit des sozialen Integriertseins. Wenn Menschen also selbstwertdienliche Attributionen vornehmen, Entschuldigungen oder Ausreden erfinden, self-handicapping betreiben oder andere Formen defensiven Verhaltens aufweisen, so schützen sie damit nicht ihren Selbstwert an sich, sondern ihren Grad des sozialen

Integriertseins („inclusionary status“). Der Selbstwert spielt hier also eine vermittelnde Rolle.

Zahlreiche empirische Studien belegen diese theoretische Position. So stellen Baumeister und Leary (1995) in einem Überblick dar, daß Personen, die Defizite in ihrer sozialen Zugehörigkeit erfahren, zu einer großen Anzahl emotionaler Probleme und Verhaltensauffälligkeiten neigen. Leary et al. (1995) konnten zeigen, daß soziale Zurückweisung und der Ausschluß aus einer Gruppe zu vermindertem Selbstwert führt, und daß der Trait-Selbstwert hoch mit dem subjektiven Gefühl des Integriertseins oder Ausgeschlossenenseins korreliert. Das Soziometermodell liefert auch eine Erklärung für Fälle, in denen ein hoher Selbstwert mit negativem Verhalten in Verbindung steht, wie es das in Abschnitt 1.5.2 beschriebene Modell von Baumeister et al. (1996) beschreibt. Leary (1998) erklärt dies mit dem Umstand, daß Personen mit hohem Selbstwert, die sich also in sehr hohem Maße sozial akzeptiert fühlen, sich keine Sorgen über die interpersonalen Folgen aggressiven bzw. unangemessenen Verhaltens machen. Hoch narzißtische Personen, für die das Modell von Baumeister et al. (1996), wie in Abschnitt 1.5.2 noch beschrieben wird, in besonderem Maße gilt, gehen folglich davon aus, daß ihre angenommene Überlegenheit gegenüber anderen Personen sie zu negativen Verhaltensweisen berechtigt, ohne deshalb interpersonale Konsequenzen fürchten zu müssen. Die Ereignisse, die in besonders starkem Maße Einfluß auf das Gefühl der Gruppenzugehörigkeit und der sozialen Akzeptanz haben, beinhalten nicht nur direkte soziale Zurückweisungen. Auch Mißerfolge, die beispielsweise im Beruf oder im Studium erfolgen, rufen letztlich eine Angst vor Abweisung, Abwertung und damit sozialer Zurückweisung hervor, da „Versager“ in der Gruppe kein hohes Ansehen genießen.

Diese Mechanismen dienen als theoretische Grundlage für die im weiteren Text angenommenen und zum Teil schon belegten Zusammenhänge zwischen dem Selbstkonzept

und aggressivem Verhalten nach Selbstwertbedrohungen. Hierbei spielt jedoch nicht nur die Höhe des Selbstwertes eine wichtige Rolle, sondern auch dessen Sicherheit und Stabilität, die durch das Konzept der Selbstkonzeptklarheit (Campbell, 1990) integriert werden.

1.3 Selbstkonzeptklarheit und Selbstwert

Unter der Klarheit des Selbstkonzepts wird nach Campbell (1990) das Ausmaß verstanden, in dem Inhalte des Selbstkonzepts klar und zuverlässig definiert, zeitlich stabil und intern konsistent sind. Das Konzept der Selbstkonzeptklarheit vereinigt somit drei Komponenten früherer Ansätze, nämlich die der zeitlichen Stabilität (z. B. Rosenberg, 1965), der internen Konsistenz (z. B. Gergen & Morse, 1967) und der Sicherheit (z. B. Marcia, 1980) des Selbstkonzepts. Wenn im folgenden von „Klarheit“ des Selbstkonzepts die Rede ist, umfaßt dies somit die Aspekte zeitliche Stabilität, interne Konsistenz und Sicherheit.

In mehreren Studien (Campbell, 1990; Campbell et al. 1991) wurde ein Zusammenhang zwischen der Klarheit des Selbstkonzepts und dem Selbstwert einer Person gefunden. Bereits frühere Identitätstheorien (z. B. Erikson, 1959; Marcia, 1980) postulierten einen positiven Zusammenhang zwischen einer stabilen integrierten Identität und der Höhe des Selbstwertes. Dieser Zusammenhang wurde jedoch in der Regel lediglich durch die Korrelation zweier Selbstreport-Fragebögen untersucht. Campbell (1990) verwandte zusätzlich zu Selbstreportmaßen nichtreaktive Methoden in Form von Reaktionszeiten¹ und einer

¹ Die Reaktionszeiten können deshalb als nichtreaktives Maß bezeichnet werden, weil sie im Hinblick auf die zu untersuchende Fragestellung nicht durch den Untersucher, die Untersuchungssituation oder die Versuchspersonen bewußt verfälscht werden können.

Untersuchung des Antwortverhaltens der Versuchspersonen. In Studie 1 untersuchte Campbell (1990) zunächst, ob das Selbstkonzept bei Versuchspersonen mit hohem und niedrigem Selbstwert unterschiedlich sicher ist, was durch das Antwortverhalten auf bipolaren Adjektivskalen, die der Selbstbeschreibung dienten, operationalisiert wurde. So tendierten Personen mit hohem Selbstwert eher dazu, auf einer mehrstufigen Antwortskala die Extrembereiche zu wählen, während Personen mit niedrigem Selbstwert eher den mittleren Bereich der Skala bevorzugten. Zusätzlich wurden die Versuchspersonen aufgefordert, auf einer 5-stufigen Ratingskala einzuschätzen, wie sicher sie sich sind, daß sie sich anhand der Adjektive richtig eingestuft haben. Personen mit hohem Selbstwert im Gegensatz zu Personen mit niedrigem Selbstwert gaben an, sich ihrer Selbsteinschätzung sehr sicher zu sein. Studie 2 (Campbell, 1990) diente zur Untersuchung der zeitlichen Stabilität der Selbstbeschreibungen anhand von Adjektivskalen, die in einem zeitlichen Abstand von acht bis neun Wochen zweimal beantwortet werden sollten. Wie erwartet wiesen Personen mit hohem Selbstwert eine hohe zeitliche Stabilität ihrer Selbsteinschätzung auf, während sich die Selbsteinschätzung bei Personen mit niedrigem Selbstwert über die Zeit hinweg stärker veränderte. Gegenstand von Studie 4 (Campbell, 1990) war schließlich die Frage, ob Personen mit niedrigem Selbstwert eine geringere interne Konsistenz in ihren Selbsteinschätzungen aufweisen als Personen mit hohem Selbstwert. Die interne Konsistenz wurde dadurch operationalisiert, daß die der Selbsteinschätzung dienenden Adjektivskalen Gegensatzpaare enthielten (z. B. gut-schlecht), so daß es möglich war, die Konsistenz des Antwortverhaltens durch die Beantwortung der gegensätzlichen Adjektive zu überprüfen. Zusätzlich wurde wiederum nach der Sicherheit gefragt, mit der die Selbsteinschätzung stattfand. Als weiteres Maß für die Sicherheit der Beantwortung wurden jeweils die Reaktionszeiten für die Beantwortung der Adjektivskalen erhoben. Die Ergebnisse zeigten, daß die Antworten auf dichotomen Adjektivskalen bei Personen mit hohem Selbstwert eine

stärkere interne Konsistenz (gemessen an der Beantwortung von Gegensatzpaaren) aufwiesen als bei Personen mit niedrigem Selbstwert. Hinsichtlich der Reaktionszeiten zeigte sich, daß Personen mit niedrigem Selbstwert mehr Zeit benötigten, um sich ein Adjektiv zuzuschreiben, als Personen mit hohem Selbstwert.

Zusammenfassend stellte sich heraus, daß Personen mit hohem und niedrigem Selbstwert tatsächlich Unterschiede in der Klarheit ihres Selbstkonzeptes aufwiesen. Während das Selbstkonzept von Personen mit hohem Selbstwert eine klare intern konsistente Struktur mit hoher zeitlicher Stabilität aufwies und insgesamt aus positiven Inhalten bestand, wies das Selbstkonzept bei Personen mit niedrigem Selbstwert weniger Klarheit auf, war aber nicht durch überwiegend negative, sondern eher neutrale Inhalte gekennzeichnet.² Außerdem zeigten Personen mit hohem Selbstwert insgesamt mehr Sicherheit in ihrem Antwortverhalten als Personen mit niedrigem Selbstwert, was sich in selbstberichteter Sicherheit, aber auch in unterschiedlichen Reaktionszeiten zeigte. Diese aus vier Studien stammenden Befunde (Campbell, 1990) wurden dahingehend interpretiert, daß Personen mit niedrigem Selbstwert ein weniger klares Selbstkonzept aufweisen, wobei ein möglicher Kausalzusammenhang für beide Interpretationsrichtungen plausibel erscheint, d. h. ein niedriger Selbstwert kann zu Unklarheit im Selbstkonzept führen, aber ein unklares Selbstkonzept kann auch die Ursache für einen niedrigen Selbstwert sein. Ebenso ist die bisher nicht untersuchte Wirkung von Drittvariablen vorstellbar.

Nach Campbell et al. (1996) kann die Klarheit des Selbstkonzeptes als relativ stabiler interindividueller Unterschied und somit als Trait betrachtet werden. Sie entwickelten aus

² Dies kann jedoch an den aus College-Studierenden zusammengesetzten Stichproben liegen. In Extrempopulationen wie beispielsweise depressiven Patienten könnte die Selbsteinschätzung negativer ausfallen.

diesem Grund ein Selbstreport-Verfahren, die sogenannte „Self-Concept Clarity Scale“ (SCC-Scale), die in ihrer letzten Version aus 12 Items besteht und die Klarheit des Selbstkonzepts als Trait erfassen soll. Studien zu Reliabilität und Validität der Skala (Campbell et al., 1996) haben ergeben, daß der Fragebogen für diesen Zweck geeignet ist. Die Skala, die im Rahmen von Experiment 2 der vorliegenden Arbeit noch näher beschrieben wird, kann als einziges Maß für die Selbstkonzeptklarheit, aber auch ergänzt durch die Erfassung von Reaktionszeiten und die Untersuchung der Konsistenz des Antwortverhaltens der Versuchspersonen verwendet werden.

Zusammenfassend erscheint es deshalb sinnvoll, neben der Erfassung von Trait- und State-Selbstwert auch die Klarheit des Selbstkonzepts als wichtige Moderatorvariable für den Zusammenhang zwischen Selbstwertbedrohungen und Aggression sowohl durch den von Campbell et al. (1996) entwickelten Fragebogen, als auch durch die Erhebung der zeitlichen Stabilität und der internen Konsistenz des Antwortverhaltens mit zu erfassen. Sowohl die Höhe des Selbstwertes, als auch dessen Stabilität und Sicherheit können sich in unterschiedlicher Weise auf die Reaktionen auswirken, die eine Person nach positivem oder negativem Feedback für ihre Leistung oder ihr Verhalten im allgemeinen zeigt.

1.3.1 Die Moderation der Reaktion auf Leistungsfeedback durch Selbstwert und Selbstkonzeptklarheit

Es existieren bereits zahlreiche Studien, die die Reaktion von Versuchspersonen mit hohem oder niedrigem Selbstwert auf eine externe negative oder positive Rückmeldung untersucht haben (z. B. Schneider & Turkat, 1974; Shrauger & Lund, 1975; Greenberg & Pyszczynski, 1985; Tice, 1991; Baumeister, Heatherton & Tice, 1993; Kernis, Cornell, Sun, Berry, & Harlow, 1993). Alle Studien zeigten deutliche Unterschiede zwischen

Personen mit hohem und niedrigem Selbstwert. Beispielsweise zeigte sich, daß Personen mit niedrigem Selbstwert im Vergleich zu Personen mit hohem Selbstwert nach einem Mißerfolg einen stärkeren negativen Affekt aufweisen (Kernis, Brockner & Frankel, 1989), größere Motivationsverluste zeigen (Brockner, Derr & Laing, 1987) und bei nachfolgenden Leistungsaufgaben schlechter abschneiden (Shrauger & Rosenberg, 1970). In einem Experiment von Brown und Dutton (1995), bei dem die Versuchspersonen in einer sprachlichen Intelligenztestaufgabe Erfolg oder Mißerfolg erlitten und anschließend auf einer Adjektivliste ihre Emotionen einschätzten, ergaben sich ebenfalls deutliche Unterschiede zwischen Personen mit hohem und niedrigem Selbstwert. Personen mit niedrigem Selbstwert schätzten sich selbst generell negativer ein als Personen mit hohem Selbstwert, wobei dieser Unterschied jedoch nur in der Mißerfolgsbedingung signifikant wurde. Außerdem hatte die Leistungsrückmeldung lediglich Auswirkungen bei selbstwertrelevanten Emotionen wie Stolz oder Scham, nicht aber bei generellen Gefühlen wie „glücklich“ oder „unglücklich“ sein. Es zeigte sich, daß Personen mit niedrigem Selbstwert Mißerfolg übergeneralisierten, indem sie anschließend auch ihre allgemeine Intelligenz niedriger einstufen, während Personen mit hohem Selbstwert den Mißerfolg in der sprachlichen Aufgabe dadurch kompensierten, daß sie ihre allgemeine Intelligenz sogar etwas positiver einschätzten als nach Erfolg. Dies deutet auf eine Neigung zu Defensivreaktionen nach negativem Feedback bei Personen mit hohem Selbstwert hin, die, wie weiter unten noch ausgeführt wird, auch im Rahmen dieser Arbeit von Interesse sind.

Brockner (1984) konnte nachweisen, daß Personen mit niedrigem Selbstwert empfänglicher für selbstrelevantes externes Feedback sind und stärker darauf reagieren, was er als „Plastizität“ bezeichnete. Diese verstärkte Reaktivität bei Personen mit niedrigem Selbstwert konnte auch in einer Tagebuchstudie von Campbell et al. (1991) nachgewiesen werden, in der diese Personen stärkere Stimmungsschwankungen als Folge verschiedener

täglicher Ereignisse aufwiesen, wobei sich die von Personen mit hohem bzw. niedrigem Selbstwert erlebten Ereignisse hinsichtlich ihrer Valenz objektiv nicht unterschieden. Auch diese Befunde könnten im Sinne ausgeprägter Defensivmechanismen bei Personen mit hohem Selbstwert interpretiert werden, da zu vermuten ist, daß sie auf negatives Feedback oder negative Alltagserlebnisse nicht mit Stimmungsschwankungen, sondern mit unterschiedlichen Kompensationsmechanismen reagieren.

Baumeister et al. (1996) geben einen Überblick über Studien zum Einfluß des Selbstwertes auf Prozesse der Selbstregulation nach einer Selbstwertbedrohung in Form von negativem Feedback. So konnte beispielsweise in einer Untersuchung von Baumeister et al. (1993) gezeigt werden, daß ein hoher Selbstwert die Selbstregulation negativ beeinflussen kann und damit nicht nur Vorteile mit sich bringt. Normalerweise sind Personen mit hohem Selbstwert in der Lage, ihre eigenen Fähigkeiten adäquat einzuschätzen und sich Leistungsziele zu setzen, die sie weder über- noch unterfordern, während Personen mit niedrigem Selbstwert eher zur Selbstunterschätzung neigen und sich zu niedrige Ziele setzen. Unter normalen Bedingungen ist die Selbstregulation von Personen mit hohem Selbstwert somit deutlich effektiver. Wird jedoch der Selbstwert dieser Personen in irgendeiner Weise, beispielsweise durch negatives Feedback, bedroht, neigen sie dazu, ihre eigenen Fähigkeiten bei anschließenden Aufgaben zu überschätzen und sich zu hohe Ziele zu setzen, was in der Regel einen Mißerfolg zur Folge hat. Smith, Norrell und Saint (1996) bestätigten diese Ergebnisse in einer Felduntersuchung, bei der Kadetten in einer militärischen Übung negatives oder positives Feedback erhielten und anschließend den Schwierigkeitsgrad einer darauf folgenden Aufgabe festsetzen sollten. Personen mit hohem Selbstwert neigten nach negativem Feedback dazu, sich selbst zu hohe und damit unerreichbare Ziele zu setzen. Die gezeigten Reaktionen auf Selbstwertbedrohungen stehen in Einklang mit den Befunden einer Untersuchung von Baumeister, Tice und Hutton (1989),

in der Personen mit hohem Selbstwert generell eine Tendenz zur Selbstwerterhöhung, Personen mit niedrigem Selbstwert jedoch eher eine Tendenz zu Selbstschutz zeigten.

Die Stabilität des Selbstwertes stellte sich als wichtige Moderatorvariable bezüglich des Zusammenhangs zwischen der Höhe des Selbstwertes und Reaktionen auf Feedback heraus. Einige Studien (z. B. Kernis et al., 1993) deuten darauf hin, daß Personen mit weniger klar definiertem Selbstkonzept abhängiger von externen Rückmeldungen über ihre Leistung oder ihr Verhalten im allgemeinen sind als Personen mit klarem Selbstkonzept, weil sie sich ihrer Fähigkeiten weniger sicher sind und sich deshalb eher an externen Rückmeldungen orientieren. So zeigte beispielsweise ein Versuch von Kernis et al. (1993) in Übereinstimmung mit Befunden von Campbell et al. (1996), daß die Tendenz zu Fluktuationen im Selbstwert als überdauernde Disposition angesehen werden kann und mit situativen Faktoren interagiert. In ihrer Studie sollte die Vermutung überprüft werden, daß die Instabilität des Selbstwertes mit erhöhter Sensibilität gegenüber Feedback und damit mit der Abhängigkeit vom Urteil Anderer einhergeht. In zwei Studien konnten die Autoren zeigen, daß bei Personen mit hohem Selbstwert die Instabilität mit positiven Emotionen und Akzeptanz des positiven Feedbacks, aber mit Defensivität nach negativem Feedback einherging. Bei Personen mit niedrigem Selbstwert wurde ein positiver Zusammenhang zwischen Instabilität und Akzeptanz des negativen Feedbacks gefunden, aber keinerlei signifikante Zusammenhänge für die Instabilität nach positivem Feedback. Unterschiede zwischen Personen mit hohem und niedrigem Selbstwert, der gleichzeitig Instabilität aufweist, scheinen also besonders nach negativem Feedback sichtbar zu werden und sich bei Personen mit hohem Selbstwert in stärkeren Defensivreaktionen zu manifestieren. Kernis et al. (1993) betonen, daß Höhe und Stabilität des Selbstwertes sich wechselseitig beeinflussen und in Untersuchungen getrennt berücksichtigt werden sollten.

Die hier dargestellten Studien zeigen einstimmig, daß Personen mit hohem und

niedrigem Selbstwert unterschiedlich auf Leistungsfeedback reagieren. Es wird außerdem deutlich, daß Personen mit niedrigem Selbstwert Mißerfolg in einer spezifischen Aufgabe eher auf ihre gesamten Fähigkeiten generalisieren (siehe auch Kernis et al., 1989) und den Mißerfolg eher sich selbst zuschreiben, während Personen mit hohem Selbstwert Mißerfolg durch Defensivmechanismen abwehren. Daß es jedoch nicht generell von Vorteil ist, einen hohen Selbstwert zu haben, verdeutlichten die Experimente zur Selbstregulation, in denen sich Personen mit niedrigem Selbstwert nach einer Selbstwertbedrohung realistischere Ziele setzten und damit insgesamt erfolgreicher waren als Personen mit hohem Selbstwert, die sich durch Selbstüberschätzung selbst schadeten. Ebenso zeigte sich, daß eine Kombination von hohem Selbstwert mit der Instabilität des Selbstwertes zu irrationalen Reaktionen nach negativem Feedback führen kann. Diese Befunde dienen als theoretische Grundlage für die im folgenden Text beschriebenen theoretischen Ansätze und Studien, die zur Entwicklung der in dieser Arbeit untersuchten Hypothesen führten. Hierfür ist jedoch die Hinzunahme eines weiteren theoretischen Konstruktes von Bedeutung, und zwar das des überhöhten Selbstwertes in Form von Narzißmus.

1.4 Das Konzept des Narzißmus als Maß für überhöhten Selbstwert

Von einem überhöhten Selbstwert kann gesprochen werden, wenn die Selbsteinschätzung einer Person extrem positiv ist und über ihre realen Fähigkeiten und Eigenschaften hinausgeht. Es lassen sich bedeutende Parallelen zwischen dem Konzept des überhöhten Selbstwertes und Narzißmus finden. Der Ausdruck „Narzißmus“ wurde durch eine griechische Sage über den jungen Narziß geprägt, der von der Schönheit seines eigenen Spiegelbildes in einem Teich derart hingerissen war, daß er vor Sehnsucht nach seinem Spiegelbild starb und in eine Narzisse verwandelt wurde.

Nach weit verbreiteten klinischen Definitionen (DSM-IV; American Psychiatric Association, 1994) zeigen Narzißten ein chronisches Muster von Größenwahn, Bedürfnis nach Bewunderung, mangelndem Einfühlungsvermögen und Phantasien über unbegrenzte eigene Fähigkeiten, Macht oder Schönheit. Nach einer Studie von Gramzow und Tangney (1992) tendieren narzißtische Personen dazu, auf Kritik oder Frustration mit Wut, Scham oder Gefühlen der Demütigung zu reagieren, was vor allem dann der Fall ist, wenn sie sich in ihrem Selbstwert bedroht fühlen. Die „American Psychiatric Association“ beschreibt das klinische Bild der narzißtischen Persönlichkeitsstörung als ein Gefühl der Grandiosität, welches der Stützung und Erhöhung eines eher zerbrechlichen Selbstwertes dient. Schon in frühen Theorien wurde der Narzißmus als eine defensive Form der Aufrechterhaltung des Selbstwertes angesehen (Reich, 1960). Eine neuere Studie (John & Robins, 1994) fand Belege für eine bei Narzißten sehr starke Neigung zu Selbstwerterhöhungen und zu einer zum positiven verzerrten Selbstwahrnehmung, die sich in Diskrepanzen zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung in der Leistung bei einer Gruppendiskussion zeigte.

Vor dem Hintergrund der hier beschriebenen Merkmale einer narzißtischen Persönlichkeitsstörung liegt es nahe, eine Beziehung zwischen Narzißmus und aggressiven Reaktionen nach Selbstwertbedrohungen auch außerhalb des klinisch auffälligen Ausprägungsbereiches anzunehmen. Die Mehrheit klinischer Studien und Theorien, auf denen auch die APA-Kriterien basieren, verstehen Narzißmus als Persönlichkeitsstörung, während die sozialpsychologische Forschung Narzißmus vornehmlich als Persönlichkeitsdimension konzipiert, die in der nicht-klinischen Population normalverteilt ist. Im folgenden Text werden deshalb die Begriffe „überhöhter Selbstwert“ und „Narzißmus“ gleichbedeutend verwendet und beziehen sich nicht auf klinisch auffällige Personen, sondern derartige Tendenzen im „Normalbereich“.

1.5 Selbstwert, Narzißmus, Ärger und Aggression

Für mehr als 20 Jahre wurde in der psychologischen Forschung die Beziehung zwischen der Höhe des Selbstwertes und Reaktionen auf positive oder negative Bewertungen durch Andere untersucht (siehe Abschnitt 1.3.1). Der Selbstwert einer Person könnte auch bei aggressivem Verhalten nach Selbstwertbedrohungen eine Rolle spielen. Baumeister et al. (1996) geben einen Überblick über bisherige Forschungen zu diesem Thema und stellen eine eigene Theorie zum Zusammenhang zwischen Selbstwert und Aggression auf, die im folgenden erläutert werden soll. Die Autoren betonen jedoch, daß es sich hierbei nicht um eine generelle Theorie zur Erklärung von aggressivem Verhalten handelt, da Aggression aus vielen verschiedenen Einflußfaktoren erwächst und häufig nichts oder nur wenig mit dem Selbstwert der agierenden Personen zu tun hat. Daß jedoch der Selbstwert einer Person bei der Entstehung aggressiven Verhaltens eine wichtige Rolle spielen kann, läßt sich aus bereits bestehenden Theorien und empirischen Befunden ableiten.

Basierend auf Laintheorien bzw. Alltagswissen über den Zusammenhang zwischen Selbstwert und Aggression wurde lange Zeit vermutet, daß ein niedriger Selbstwert zu Feindseligkeit und aggressivem Verhalten führt. Diese Sichtweise wurde häufig unkritisch akzeptiert, ohne daß sie experimentell manipuliert und überprüft wurde (z. B. Long, 1990; Anderson, 1994). So postulierte Anderson (1994) niedrigen Selbstwert als einen der Hauptgründe für Gewalt zwischen Jugendbanden, untersuchte dies aber nicht empirisch.

1.5.1 Wird aggressives Verhalten durch einen niedrigen Selbstwert begünstigt?

Der positive Zusammenhang zwischen niedrigem Selbstwert und aggressivem Verhalten wird weniger durch empirische Untersuchungen, als vielmehr durch theoretische Annahmen gestützt, die es zu überprüfen gilt. Nach Baumeister et al. (1996) findet man in der Literatur zwar Hinweise darauf, daß es sich bei Aggressoren um selbstsüchtige oder arrogante Personen handelt, was jedoch in der Regel mit niedrigem Selbstwertgefühl erklärt wird. So wurde Aggression beispielsweise als ein Mittel zur Selbstwerterhöhung („self-enhancement“) gesehen, das in Situationen angewandt wird, in denen der Selbstwert durch Mißerfolg und ähnliches bedroht wird. Das Bedürfnis zur Selbstwerterhöhung wurde in der Regel Personen mit niedrigem Selbstwert zugeschrieben, da diese aufgrund ihres negativen Selbstbildes besonders bestrebt sein sollten, sich selbst in ein positiveres Licht zu rücken. Obwohl diese Annahme plausibel ist, konnte sie in empirischen Untersuchungen nicht nur nicht bestätigt, sondern sogar widerlegt werden, wie im Text noch weiter ausgeführt wird.

Zunächst standen sich jedoch zwei theoretische Positionen gegenüber, aus deren Annahmen sich unterschiedliche Vorhersagen für empirische Untersuchungen ableiten lassen: zum einen die Annahme eines Bedürfnisses nach Selbstkonsistenz (z. B. Swann, 1983, 1985, 1987) und zum anderen das Bestreben nach Selbsterhöhung (z. B. Taylor, 1989). Es kann einerseits angenommen werden, daß das Selbstkonzept zeitliche Stabilität aufweist, und daß Personen mit ihrem Selbstkonzept inkonsistentes Feedback und damit mögliche Selbstkonzeptänderungen in der Regel eher vermeiden und bestrebt sind, ein konsistentes Selbstbild aufrechtzuerhalten (Swann, 1983, 1985, 1987). Dieses Bedürfnis

nach Konsistenz („self-verification“) kann jedoch unter Umständen in Konflikt mit dem Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung („self-enhancement“) stehen, welches die Tendenz beschreibt, sich selbst positiv wahrzunehmen und von anderen positives Feedback zu erhalten. Ein Konflikt tritt bei Personen mit negativem Selbstkonzept auf, da die beiden Theorien in diesem Fall gegensätzliche Vorhersagen bezüglich der von diesen Personen gesuchten selbstkonzeptrelevanten Information machen. Swann, Griffin, Predmore und Gaines (1987) konnten diesen Widerspruch jedoch durch die Unterscheidung kognitiver und affektiver Reaktionen auf selbstkonzeptrelevantes Feedback auflösen. Swann et al. (1987) konnten in ihrer Untersuchung zeigen, daß kognitive Reaktionen den Vorhersagen der Konsistenztheorie, affektive Reaktionen aber den Vorhersagen der Theorie zur Selbstwerterhöhung entsprechen. Wenn man annimmt, daß es sich beim Selbstwert eher um die evaluative und somit affektive Komponente des Selbstkonzepts handelt, kann angenommen werden, daß negatives Feedback zu Reaktionen führt, die dazu dienen, den Selbstwert zu erhöhen oder einen Selbstwertverlust abzuwenden. Eine dieser Reaktionen könnte Aggression sein.

Mehrere Autoren (Baumeister et al., 1989; Tice, 1991; 1993) fanden jedoch heraus, daß die Neigung zur Selbstwerterhöhung eher charakteristisch für Personen mit hohem Selbstwert zu sein scheint, während diese Tendenz bei Personen mit niedrigem Selbstwert abgeschwächt oder gar nicht zu finden ist. Personen mit niedrigem Selbstwert scheinen Situationen, in denen eine Selbstwerterhöhung möglich wäre, sogar eher zu vermeiden (De La Ronde & Swann, 1993). Da Personen mit niedrigem Selbstwert eine ausgeprägtere Neigung zu Selbstschutztendenzen entwickelt haben, vermeiden sie aus Angst vor negativem Feedback lieber Rückmeldungen im allgemeinen (Baumeister et al., 1989). In eine ähnliche Richtung weisen bereits Befunde von Schneider und Turkat (1974), die in einer Untersuchung Personen mit defensivem hohem Selbstwert und Personen mit hohem Selbstwert

aber geringer Defensivität in ihrer Reaktion auf Mißerfolg verglichen. Als Maß für die Defensivität wurde die soziale Erwünschtheit der Versuchspersonen durch die Marlowe-Crowne-Skala (Crowne & Marlowe, 1964) erfaßt. Es zeigte sich, daß Personen mit defensivem hohem Selbstwert nach Mißerfolg in stärkerem Maße versuchten, sich positiv zu präsentieren, was sich in höheren Werten im Fragebogen zur Selbstpräsentation von Schneider und Eustis (1972) ausdrückte. Eine Ausnahme scheinen Situationen des sozialen Vergleichs darzustellen. Wood, Giordano-Beech, Taylor, Michela und Gaus (1994) zeigten in drei Experimenten, daß sowohl Personen mit hohem als auch Personen mit niedrigem Selbstwert zu Selbstwerterhöhungen durch soziale Vergleiche neigen, allerdings unter verschiedenen Umständen. Während Personen mit niedrigem Selbstwert bevorzugt nach Erfolg vorteilhafte soziale Vergleiche anstellten, neigten Personen mit hohem Selbstwert eher nach Mißerfolg zu einem solchen Verhalten. Personen mit niedrigem Selbstwert können also durchaus Tendenzen der Selbstwerterhöhung durch soziale Vergleiche aufweisen, allerdings nur, wenn diese Vergleiche „sicher“ sind und kein Risiko der Demütigung beinhalten. Auch diese Studie untermauert jedoch die Argumentation, daß nach einer erfahrenen Selbstwertbedrohung eher Personen mit hohem und nicht mit niedrigem Selbstwert Tendenzen der Selbstwerterhöhung aufweisen und damit möglicherweise auch eher geneigt sind, nach Selbstwertbedrohungen mit Aggression zu reagieren.

Ein weiterer theoretischer Ansatz, der einen niedrigen Selbstwert als Ursache für aggressives Verhalten annimmt, ist die Postulierung einer sogenannten „Subkultur der Gewalt“ (siehe Tedeschi & Felson, 1994). Grundlage dieser Theorie war die Annahme, daß Angehörige von stigmatisierten Minoritäten keinen Zugang zu herkömmlichen Quellen haben, die normalerweise ein positives Selbstbild unterstützen und deshalb aggressives Verhalten innerhalb ihrer Gruppe einen positiven Wert entwickelt hat und zu höherem Status führt. Diese Theorie hat jedoch dadurch an Bedeutung verloren, daß es nicht

möglich war, irgendeine Gruppe oder Subkultur zu finden, die Aggression positiv bewertet und bei der sich gleichzeitig ein niedriger Selbstwert nachweisen läßt (siehe Tedeschi & Felson, 1994).

Aufgrund derartiger Ungereimtheiten bezüglich des Zusammenhangs zwischen niedrigem Selbstwert und Aggression und insbesondere aufgrund des Mangels an empirischen Belegen argumentieren Baumeister et al. (1996), daß es vielmehr ein hoher Selbstwert ist, der aggressives Verhalten begünstigt.

1.5.2 Überhöhter Selbstwert, Ärger und Aggression

In dem von Baumeister et al. (1996) aufgestellten Modell (siehe Abbildung 1) wird bedrohter Egotismus als entscheidende Moderatorvariable zwischen Selbstwert und Aggression gesehen. Dem Begriff Egotismus wird hier der Vorzug gegenüber der Bezeichnung Selbstwert gegeben, da zusätzlich zu dem bei hohem Selbstwert vorhandenen günstigen Selbstbild noch eine Motivation zur Aufrechterhaltung dieses positiven Selbstbildes angenommen wird, ungeachtet der Tatsache, ob dieses realistisch oder überzogen ist.

Egotismus kann folglich als überhöhter Selbstwert definiert werden. In der vorliegenden Arbeit soll der Begriff Egotismus jedoch nicht verwendet werden, um begriffliche Verwirrungen zu vermeiden. Der in dieser Arbeit verwendete Begriff „überhöhter Selbstwert“ ist mit Egotismus und dem in Abschnitt 1.4 erläuterten Konzept des Narzißmus gleichzusetzen.

Es werden mehrere Begründungen für die Annahme angeführt, daß Aggression eher durch einen überhöhten Selbstwert begünstigt wird. Grundsätzlich kann nach Baumeister et al. (1996) davon ausgegangen werden, daß sich in besonderem Maße Personen aggressiv verhalten, die ein sehr positives Selbstbild haben und sich anderen überlegen fühlen, da

man das mit Aggression verbundene Risiko nur auf sich nimmt, wenn man sich hierbei auch einen Erfolg zutraut. Baumeister et al. (1996) nehmen jedoch an, daß ein hoher Selbstwert unter normalen Umständen nicht als direkte Ursache von Aggression anzusehen ist, sondern nur in Kombination mit einer vorherigen Selbstwertbedrohung. „The roots of violence lie in the gap between a highly favorable self-appraisal and a bad appraisal by somebody else.” (Baumeister, 1997, S. 141). Wenn ein extrem positives Selbstbild in Frage gestellt wird, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, daß sich diese Personen aggressiv gegenüber der Quelle der Bedrohung verhalten werden. Die Aggression entsteht folglich aufgrund einer Diskrepanz zwischen Selbst- und Fremdbewertung.

Gründe für dieses Verhalten können beispielsweise in Untersuchungen zur Selbstwerterhöhung und Selbstkonsistenz gefunden werden, wie sie im vorherigen Abschnitt bereits beschrieben und von Swann et al. (1987) theoretisch integriert worden sind. Obwohl diese Untersuchungen bezüglich Selbstwerterhöhungen teilweise zu gegensätzlichen Vorhersagen führten, vertreten beide theoretischen Positionen (self-enhancement vs. self-verification) die Ansicht, daß sowohl bei Personen mit hohem als auch bei Personen mit niedrigem Selbstwert das Bedürfnis besteht, eine Absenkung des bestehenden Selbstwertes zu vermeiden. Eine Absenkung des Selbstwertes ist grundsätzlich ein aversives Erlebnis, weshalb in der Regel eine starke Motivation vorhanden ist, dieses abzuwenden (siehe auch Baumeister, 1993). Personen mit hohem Selbstwert zeigen im Gegensatz zu Personen mit niedrigem Selbstwert normalerweise wenig Tendenzen zum Selbstschutz, weil sie nicht erwarten, einen Mißerfolg zu erleiden. Wenn jedoch eine Selbstwertbedrohung in Form eines Mißerfolgs eintritt, sind die Reaktionen von Personen mit hohem Selbstwert oft extremer, irrationaler und sehr defensiv (für einen Überblick siehe Blaine & Crocker, 1993).

Aufgrund der theoretischen Annahmen von Baumeister et al. (1996) sollte die Aggression umso stärker sein, je größer die Diskrepanz zwischen positiver Selbstbewertung

und negativem externen Feedback ist, da sie somit eine Selbstwertbedrohung darstellt. Nach Baumeister (1997) ist bei Personen, die dazu neigen, Selbstwertbedrohungen zu erfahren, die Wahrscheinlichkeit aggressiven Verhaltens am größten. Man könnte zunächst annehmen, daß Personen mit hohem Selbstwert generell einer größeren Anzahl von Selbstwertbedrohungen ausgesetzt sind, weil die Wahrscheinlichkeit, eine negative Rückmeldung zu bekommen, größer ist, wenn man sich beispielsweise zu den obersten 10% in einem bestimmten Bereich zählt, als wenn man glaubt, zu den oberen 50% zu gehören. Geht man jedoch davon aus, daß das Feedback normalerweise nicht völlig willkürlich ist, sondern um die tatsächlichen Fähigkeiten einer Person streut, kann davon ausgegangen werden, daß jeder Mensch im Durchschnitt der gleichen Anzahl an Selbstwertbedrohungen ausgesetzt ist. Dies ist jedoch nur bei einem realistischen Selbstbild der Fall. Personen, die einen unrealistisch hohen Selbstwert (und damit narzißtische Tendenzen) aufweisen, sollten häufiger Rückmeldungen bekommen, die negativer als ihr eigentliches Selbstbild sind. „The point of this argument is that those who harbor inflated self-esteem will be likely to encounter a relatively large number of ego-threats - and hence be prone to hostile, aggressive, or violent responses.” (Baumeister, 1997, S. 144). Personen mit überhöhtem Selbstwert sind folglich häufiger Selbstwertbedrohungen ausgesetzt und sollten sich entsprechend den theoretischen Annahmen von Baumeister et al. (1996) häufiger aggressiv verhalten.

Eine Rückmeldung, die nicht dem eigenen positiven Selbstbild entspricht, muß jedoch nicht automatisch als Selbstwertbedrohung angesehen werden. Beispielsweise konnten Taylor und Brown (1988) zeigen, daß gerade Personen mit hohem Selbstwert in der Lage sind, Feedback selektiv wahrzunehmen oder zu ihren Gunsten zu verzerren, so daß es keine Bedrohung mehr darstellt. Außerdem kann es eine Rolle spielen, ob der Bereich, in dem die negative Rückmeldung stattfindet, von persönlicher Wichtigkeit ist oder nicht

(Harter, 1993).

Aggressives Verhalten nach einer Selbstwertbedrohung wird nach Baumeister et al. (1996) außerdem vor allem dann gezeigt, wenn als Prädisposition nicht nur ein überhöhter, sondern gleichzeitig ein unsicherer instabiler Selbstwert vorhanden ist. Jemand, der sich sehr sicher ist, eine bestimmte Fähigkeit zu besitzen, wird sich durch negatives Feedback weniger beeinträchtigen lassen, als jemand, der bezüglich der jeweiligen Eigenschaft eine gewisse Unsicherheit aufweist. Das gleiche gilt für die Stabilität, mit der sich die Person diese Eigenschaft zuschreibt. Unterliegt diese Zuschreibung zeitlichen oder situativen Schwankungen, ist eine Selbstwertbedrohung durch negatives Feedback wahrscheinlicher. Dies gilt nach Baumeister (1997) jedoch hauptsächlich für Personen mit sehr hohem und gleichzeitig instabilem Selbstwert. Wenn der Selbstwert einer Person niedrig und instabil ist, kann der Selbstwert durch Fluktuationen im Prinzip nur höher werden, so daß in diesem Fall kein Potential für eine Selbstwertbedrohung und damit Aggression vorhanden ist („...there is no place to go but up, so a modest person with fluctuating self-esteem is not likely to be violent.” Baumeister, 1997, S. 148). Auch ein konstant niedriger Selbstwert kann kaum durch negatives Feedback bedroht werden. Es ist der drohende Selbstwertverlust, der einen Unterschied macht. Eine Person mit sehr hohem stabilem Selbstwert fühlt sich nicht so schnell durch negatives Feedback bedroht, da sie sich ihrer hohen Fähigkeiten absolut sicher und durch diese hohe Sicherheit gegenüber Selbstwertbedrohungen weitgehend immun ist. Es ist jedoch zu vermuten, daß es nicht sehr viele Personen mit einem überhöhten und gleichzeitig stabilen Selbstwert gibt. Früher oder später wird jeder Mensch an die Grenzen seiner Fähigkeiten stoßen und mitunter Mißerfolge erleben, die entweder zu einer Relativierung des Selbstbildes führen oder einem zumindest vor Augen halten, daß die Möglichkeit eines Selbstwertverlustes besteht. Das Wissen um diese Möglichkeit sollte besonders für Personen mit überhöhtem Selbstwert beängstigend sein, da sie mehr zu

verlieren haben als Personen mit ohnehin niedrigem Selbstwert. Baumeister (1997, S. 148) faßt diese Argumentationskette wie folgt zusammen: „Most people with big egos feel there is a pervasive risk that their good opinions of themselves could be ruined. They also worry that other people will get a bad impression of them, which they think would be tragic.”

Daß Stabilität und Sicherheit des Selbstwertes unabhängig von dessen Höhe zu betrachten sind, konnte in mehreren Untersuchungen gezeigt werden, die bereits in den Abschnitten 1.3 und 1.3.1 dargestellt wurden. Bestätigung in bezug auf das Modell von Baumeister et al. (1996) liefert hier vor allem die Studie von Kernis et al. (1993), in der gezeigt werden konnte, daß Personen mit hohem aber instabilem Selbstwert nach negativem Feedback mit der größten Defensivität und Feindseligkeit reagierten, während die Feindseligkeit bei Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert am geringsten war. Die anderen Personengruppen lagen in ihren Feindseligkeitswerten wie erwartet zwischen diesen beiden Polen.

Eine wichtige vermittelnde Rolle spielt im Rahmen des Modells von Baumeister et al. (1996) und bei Aggressionstheorien im allgemeinen der Affekt. Aufbauend auf der Frustrations-Aggressions-Hypothese (Dollard, Doob, Miller, Mowrer & Sears, 1939) betonte Berkowitz (1989), daß jede Art von negativem Affekt zu aggressivem Verhalten führen kann. Verschiedene Studien (z. B. Higgins, 1987; Heatherton & Polivy, 1991) deuten darauf hin, daß Selbstwertbedrohungen und bestimmte Formen der Selbstdiskrepanz zu negativem Affekt führen. Negativer Affekt impliziert verschiedene Emotionen wie Ärger, Angst oder Depression. Nach Baumeister et al. (1996) steht eine Person nach einer Selbstwertbedrohung vor einem Entscheidungspunkt, der zwei mögliche Verhaltenstendenzen impliziert und auf klassischen Aggressionstheorien basiert, die ebenfalls eine Wahl zwischen Kampf oder Flucht („fight-or-flight reactions“) in kritischen Situationen postulieren, wie z. B. das kognitiv-neoassoziationistische Modell von Berkowitz (1990). Akzeptiert die

Person das negative Feedback, führt das zu einer Absenkung des State-Selbstwertes (siehe Heatherton & Polivy, 1991) und resultiert in Gefühlen der Angst, Traurigkeit oder Depression, die eher eine Verhaltenstendenz des Rückzugs hervorrufen. Wehrt die Person das negative Feedback jedoch ab, kommt es zu Gefühlen des Ärgers, die zu Aggression führen können. Aggression dient in diesem Fall also der Affektregulation.

Im Rahmen des theoretischen Modells ist schließlich noch der interpersonale Kontext einer Selbstwertbedrohung zu betonen. Es wird angenommen, daß sich die aggressive Reaktion nicht generalisiert, sondern gegen die Quelle der Bedrohung und somit gegen die Person richtet, die zuvor das negative Feedback erteilt hat. Dies ermöglicht nicht nur eine Bestrafung für die negative Rückmeldung, sondern auch eine Demonstration der Überlegenheit, die dazu dient, den angekratzten Selbstwert wieder herzustellen.

Die Theorie von Baumeister et al. (1996) kann folgendermaßen zusammengefaßt werden: Wenn der Selbstwert unrealistisch hoch, instabil oder unsicher ist, entsteht durch negative Bewertungen von anderen Personen eine Diskrepanz zwischen internalen und externalen Bewertungen, die eine Bedrohung des Selbstwertes darstellt. Diese Bedrohung wird von Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert abgewendet, indem die negative Bewertung zurückgewiesen wird. Die aber dennoch auftretenden negativen Emotionen richten sich in Form von Aggression und Feindseligkeit gegen die Quelle der Bedrohung, um den bedrohten hohen Selbstwert wieder herzustellen. Im Vergleich zu Personen mit übertrieben hohem oder instabilem Selbstwert neigen Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert eher dazu, die negative Bewertung zu akzeptieren und dadurch entstehende negative Emotionen gegen die eigene Person zu richten, was ein Zurückziehen zur Folge hat. Für Personen mit niedrigem instabilem Selbstwert und Personen mit hohem stabilem Selbstwert macht das Modell keine expliziten Vorhersagen. Aufgrund der oben beschriebenen Ausführungen von Baumeister (1997) sind jedoch von beiden Personengruppen keine aggressiven

Reaktionen nach Selbstwertbedrohungen zu vermuten, wenn auch aus unterschiedlichen Gründen. Da sie gemäß der theoretischen Annahmen (Baumeister, 1997) aber auch nicht zu extrem depressiven Reaktionen nach Mißerfolg neigen sollten, ist anzunehmen, daß diese Personengruppen in einer empirischen Untersuchung bezüglich ihrer ärgerlichen oder aggressiven Reaktion zwischen Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert und Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert liegen.

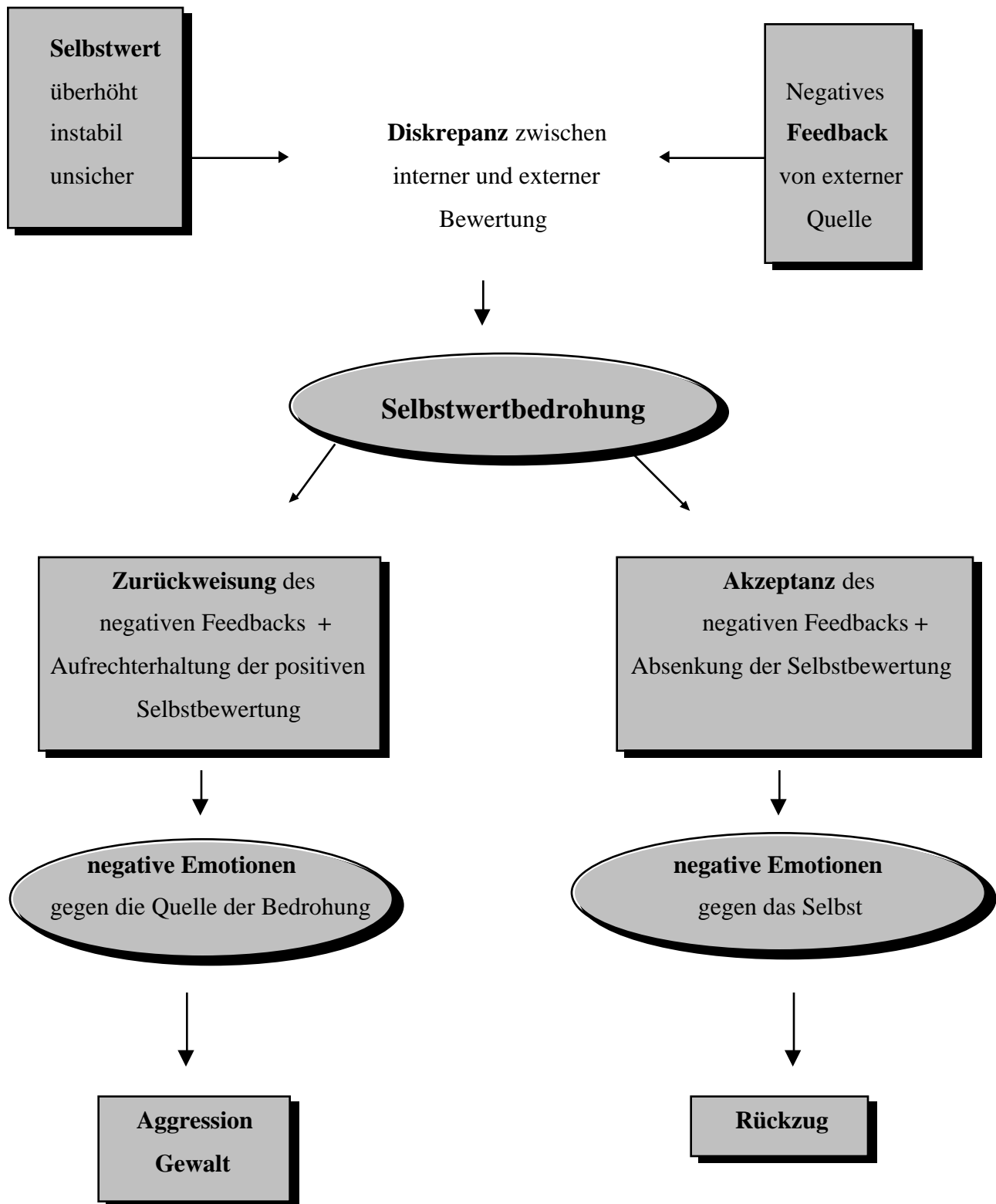


Abbildung 1. Theoretisches Modell von Baumeister et al. (1996), S. 12, Übersetzung durch die Verfasserin

1.5.3 Empirische Belege für das theoretische Modell zum Zusammenhang zwischen überhöhtem Selbstwert/Narzißmus und Ärger und Aggression

Es liegen bereits einige empirische Untersuchungen vor, die dieses Modell zu stützen scheinen, wenn auch der Zusammenhang zwischen Selbstwert oder Narzißmus und Aggression in der Vergangenheit selten direkt durch experimentelle Manipulation überprüft wurde. Neben den bereits in vorherigen Abschnitten zitierten Studien zur Stützung der theoretischen Argumentation sollen an dieser Stelle einige weitere Korrelations- und Archivstudien exemplarisch dargestellt werden (für einen Überblick siehe Baumeister et al., 1996), bevor bereits vorhandene Laborexperimente zu diesem Thema ausführlicher erläutert werden.

Mehrere Studien untersuchten den Zusammenhang zwischen verschiedenen Maßen der Selbstbewertung und selbstberichteten Tendenzen zu Feindseligkeit und Aggression. Wink (1991) fand beispielsweise eine positive Korrelation zwischen Narzißmus und Aggressivität. Eine Untersuchung von Kernis, Grannemann und Barclay (1989) ergab, daß sowohl Höhe als auch Stabilität des Selbstwertes in Zusammenhang mit aggressiven und feindseligen Reaktionen standen. Wie vorhergesagt wiesen Versuchspersonen mit instabilem hohem Selbstwert die höchsten Werte in Selbstreportmaßen für Ärger und Feindseligkeit auf, Personen mit hohem stabilem Selbstwert die niedrigsten, während die anderen Gruppen von Personen dazwischen lagen.

Eine weitere Möglichkeit der empirischen Bestätigung besteht darin, Bevölkerungsgruppen zu betrachten, die bekanntermaßen einen hohen oder niedrigen Selbstwert aufweisen und deren Neigung zu Aggression einzuschätzen. Baumeister et al. (1996) diskutieren in diesem Zusammenhang Geschlechtsunterschiede, depressive Personen, Psychopathen, spezielle ethnische Gruppen und Alkoholiker. Beispielsweise haben Depressive

erwiesenermaßen einen sehr niedrigen Selbstwert (siehe z. B. Tennen & Affleck, 1993) und weisen gleichzeitig eine sehr geringe nach außen gerichtete Aggressivität auf. Diese Befunde sollten jedoch mit Vorsicht betrachtet werden, wenn man berücksichtigt, daß das niedrige Niveau an Aggression bei Depressiven nicht unbedingt in ursächlichem Zusammenhang mit ihrem Selbstwert stehen muß, sondern möglicherweise auf ihr im allgemeinen sehr niedriges Aktivierungsniveau zurückzuführen ist. Betrachtet man dem gegenüber die Gruppe der Psychopathen, so wird von ihnen in der Regel ein extrem hoher Selbstwert und eine starke Neigung zu aggressivem Verhalten berichtet. Nach Berichten von Hare (1993, zitiert nach Baumeister et al., 1996, S. 14) kann ihr Selbstbild charakterisiert werden als „narcissistic and grossly inflated view of their self-worth and importance [and] a truly astounding egocentricity and sense of entitlement, and [as] see[ing] themselves as the center of the universe, as superior beings“. Psychopathen scheinen die theoretische Annahme eines Zusammenhangs zwischen überhöhtem Selbstwert und Aggression zu bestätigen. Allerdings handelt es sich hier um eine Extremgruppe pathologischer Störungen, die nur zu einem sehr geringen Prozentsatz in der Bevölkerung vertreten ist³. Das theoretische Modell von Baumeister et al. (1996) soll jedoch nicht nur das Verhalten klinischer Extremgruppen erklären, sondern auch das Verhalten von pathologisch unauffälligen Personen, zumal aufgrund der geringen Anzahl klinisch auffälliger Psychopathen in unserer Gesellschaft und der demgegenüber hohen Verbrechensrate nicht angenommen werden kann, daß der größte Teil aggressiver Handlungen und Verbrechen von Psychopathen verübt wird.

Eine umgekehrte Vorgehensweise besteht darin, besonders aggressive Personen

³ Die klinische Literatur in den USA berichtet, daß etwa 1.5 bis 3.5% der Bevölkerung eine antisoziale Persönlichkeitsstörung aufweisen. (Comer, 1995).

herauszugreifen und deren Selbstwert zu untersuchen. Exemplarisch zu erwähnen sind hier die Studien von Olweus (1994) zu Bullying unter Schülern und die Ausführungen von Katz (1988) über Straftäter. Beide betonen, daß sowohl „bullies“ als auch Straftäter in der Regel nicht unter zu niedrigem Selbstwert leiden, sondern vielmehr geringe Ängstlichkeit und ein überhöht positives Selbstbild aufweisen. Katz (1988) berichtet, daß besonders eine Selbstwertbedrohung vor Publikum als extreme Demütigung empfunden wird und in Gefühlen der Wut und aggressivem Verhalten resultiert, um die bedrohte „Ehre“ wieder herzustellen. Auch diese Befunde scheinen Bestätigung für die theoretischen Annahmen zu liefern. Eine zufriedenstellende Bestätigung kann jedoch nur durch kontrollierte experimentelle Untersuchungen herbeigeführt werden.

Während der Zusammenhang zwischen Selbstwert und Aggression in den bisher beschriebenen Studien durch ein rein korrelatives Design untersucht wurde, führten Bushman und Baumeister (1998) zwei experimentelle Studien zur Überprüfung des postulierten Modells durch. Vor der experimentellen Manipulation wurden in der ersten Studie bei allen Versuchspersonen mit Hilfe von Fragebögen der Trait-Selbstwert (Skala von Rosenberg, 1965) und Narzißmus (Skala von Raskin & Terry, 1988) als ein Maß für überhöhten Selbstwert erhoben. Die Versuchspersonen hatten anschließend die Aufgabe, einen kurzen Aufsatz zum Thema Abtreibung zu schreiben, der dann einer angeblichen, in Wirklichkeit aber nicht vorhandenen, Person zur Bewertung gegeben wurde. Im Gegenzug erhielten die Versuchspersonen ebenfalls einen Aufsatz zur Bewertung. Die Versuchspersonen wurden per Zufall auf die beiden Versuchsbedingungen verteilt, so daß sie entweder positives oder negatives Feedback für ihren Aufsatz erhielten. Die negative Bewertung stellte die Operationalisierung einer Selbstwertbedrohung dar. Danach wurden die Versuchspersonen aufgefordert, gegen die vermeintliche andere Versuchsperson in einer Reaktionszeitaufgabe nach Taylor (1967) anzutreten, bei der der jeweils langsameren Versuchsperson als Bestra-

fung unangenehmer Lärm zugefügt wurde, dessen Lautstärke die andere Versuchsperson bestimmen konnte. Regressionsanalytische Auswertungen ergaben, daß hoch narzißtische Personen nach einer Selbstwertbedrohung signifikant höhere Bestrafungen verabreichten als niedrig narzißtische Personen. Bezüglich des Selbstwertes der Versuchspersonen konnten jedoch keinerlei signifikante Zusammenhänge festgestellt werden. Diese Befunde wurden in der zweiten Studie repliziert, in der als Variation ein anderer Fragebogen zur Erfassung des Trait-Selbstwerts (Fleming & Courtney, 1984) verwendet wurde. Eine zweite Variation bestand darin, daß die Aggression während der Reaktionszeitaufgabe entweder gegen die Person gerichtet war, die zuvor die negative Rückmeldung bezüglich des Aufsatzes erteilt hatte, oder aber gegen eine andere Person, die mit der Bewertung des Aufsatzes nichts zu tun hatte. Auf diese Weise sollte die im Modell von Baumeister et al. (1996) postulierte Annahme überprüft werden, daß sich die nach einer Selbstwertbedrohung entstehende Aggression lediglich gegen die Quelle der Bedrohung richtet, sich aber nicht auf andere Ziele generalisiert. Auch diese theoretische Annahme konnte bestätigt werden.

Rhodewalt und Morf (1998) konnten diese Ergebnisse bestätigen. Nach einem manipulierten Erfolg oder Mißerfolg in einer Intelligenztestaufgabe füllten die Versuchspersonen eine Stimmungscheckliste aus. Es zeigte sich, daß hoch narzißtische Personen nach Mißerfolg signifikant mehr Ärger, Angst und Selbstwertschwankungen aufwiesen als niedrig narzißtische Personen, während es zwischen diesen Personengruppen nach Erfolg keine Unterschiede gab. Rhodewalt und Morf (1998) schlossen daraus, daß der Ärger narzißtischer Personen eine Reaktion auf wahrgenommene Bedrohungen des grandiosen Selbstbildes darstellt.

Andere Studien lieferten außerdem Belege für die Neigung narzißtischer Personen zu defensiven und manchmal extrem emotionalen Reaktionen. Raskin, Novacek und

Hogan (1991) haben mehrere Fragebogenstudien mit Hilfe von Selbstreport-Maßen durchgeführt und fanden eine positive Beziehung zwischen Narzißmus, dem Gefühl von Grandiosität und der Neigung zur Selbstwerterhöhung. Nach der Erfassung des Narzißmus sammelten Rhodewalt, Madrian und Cheney (1998) an 5 aufeinanderfolgenden Tagen Daten über alltägliche Erlebnisse und die emotionale Reaktivität der Versuchspersonen. Sie fanden bei hoch narzißtischen Personen stärkere Stimmungsschwankungen, eine größere Stimmungsintensität und eine größere Instabilität des Selbstwertes.

Morf und Rhodewalt (1993) führten eine experimentelle Untersuchung durch, die zwar ebenfalls keine Aggression untersuchte, aber die Empfindlichkeit narzißtischer Personen gegenüber Selbstwertbedrohungen unterstreicht. Die Studie wendete das „Self-evaluation maintenance (SEM)-Modell“ von Tesser und Campbell (1982) auf Prozesse der narzißtischen Selbstwertregulation an und untersuchte Unterschiede zwischen hoch und niedrig narzißtischen Personen in ihrer Reaktion auf Selbstwertbedrohungen. Die Selbstwertbedrohung bestand in negativem Feedback bei einer Aufgabe zum sozialen Einfühlungsvermögen, bei der die Versuchspersonen in einem ersten Schritt die Körperhaltungen von auf Bildern dargestellten Personen interpretieren und daraus Rückschlüsse auf Persönlichkeitseigenschaften ziehen sollten und in einem zweiten Schritt die Aufgabe bekamen, aufgrund neutraler verbaler Statements Aussagen über die Persönlichkeit des Sprechers zu machen. Die Selbstwertbedrohung wurde durch einen negativen sozialen Vergleich zu einer vermeintlichen anderen Versuchsperson (einem Mitarbeiter des Versuchsleiters) hergestellt, die bei den oben beschriebenen Aufgaben angeblich besser abschnitt als die tatsächliche Versuchsperson. Die Versuchspersonen wurden dann aufgefordert, ein Persönlichkeitsrating über die vermeintlich andere Versuchsperson abzugeben, das die andere Person hinterher entweder zu sehen oder nicht zu sehen bekam (öffentliche vs. private Bedingung). Das SEM-Modell postuliert, daß die negativen Effekte eines sozialen Vergleichs zu

einer überlegenen Person durch eine Reduktion der Nähe zu dieser Person abgemildert werden. Die Reduktion der Nähe wurde in diesem Experiment durch ein negatives Persönlichkeitsrating operationalisiert. Wie erwartet fielen die Ratings hoch narzißtischer Personen nach einer Selbstwertbedrohung negativer aus. Dies war allerdings entgegen der Erwartungen vor allem in der privaten und nicht in der öffentlichen Bedingung der Fall. Da es jedoch gemäß der APA-Kriterien (American Psychiatric Association, 1994) ein Merkmal der narzißtischen Persönlichkeit ist, bei anderen Personen einen möglichst positiven Eindruck zu machen, um deren Anerkennung zu erlangen, erscheint dieser Befund plausibel.

Faßt man die vorliegenden Befunde zusammen, scheint es viele bestätigende Hinweise für das Modell von Baumeister et al. (1996) zu geben. Die traditionelle Sichtweise eines Zusammenhangs zwischen niedrigem Selbstwert und Aggression kann durch die bisherige Befundlage nicht bestätigt werden. Die Autoren betonen jedoch, daß hoher Selbstwert per se nicht als Ursache für aggressives Verhalten angesehen werden kann. Vielmehr scheint es eine Subgruppe von Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert zu geben, die unter den entsprechenden situativen Bedingungen mit Aggression und Gewalt reagieren.

Zukünftige Studien müssen nun weitere Bestätigung für das postulierte Modell liefern und die Befunde von Bushman und Baumeister (1998) replizieren und erweitern. Hierbei sollten unter experimentellen Bedingungen verschiedene Formen der Aggression, verschiedene Formen der Selbstwertbedrohung, die vermittelnde Rolle des empfundenen Ärgers, der Wichtigkeit des bedrohten Selbstwertbereiches und der Attributionen für Erfolg oder Mißerfolg und Reaktionen und Gefühle niedrig narzißtischer Personen untersucht werden, die sich möglicherweise von denen hoch narzißtischer Personen unterscheiden.

Sollten sich die theoretischen Annahmen bestätigen, wird das auch praktische

Implikationen haben. In der psychologischen Forschung wird im allgemeinen ein hoher Selbstwert mit psychischer Gesundheit und besserer Anpassung im Alltag in Verbindung gebracht (z. B. Taylor & Brown, 1988). Wenn es aber tatsächlich so sein sollte, daß ein hoher Selbstwert aggressives Verhalten unter gewissen Umständen begünstigt, müßte diese Sichtweise neu überdacht werden, wie auch Baumeister et al. (1996) in ihrem Übersichtsartikel betonen. Dies hätte unter anderem Konsequenzen für die therapeutische Praxis, die sich dann weniger als bisher auf eine Anhebung des Selbstwertes, als vielmehr auf Faktoren wie Verbesserung der Selbstkontrolle und Copingstrategien in Konfliktsituationen konzentrieren sollte.

1.6 Zielsetzung dieser Arbeit

Ziel dieser Arbeit war es, das von Baumeister et al. (1996) aufgestellte und in Abbildung 1 dargestellte Modell mit verschiedenen Methoden zu überprüfen. Es sollte getestet werden, ob Personen mit hohem und niedrigem Trait-Selbstwert/Narzißmus unterschiedlich auf eine Selbstwertbedrohung in Form von negativem Feedback reagieren.

In der vorliegenden Arbeit sollte die moderierende Rolle des Trait-Selbstwertes bzw. des Narzißmus beim Zusammenhang zwischen Leistungsfeedback und Ärger und Aggression mit Hilfe experimenteller Manipulationen untersucht werden, wobei die Methoden und Operationalisierungen teilweise denen von Bushman und Baumeister (1998) entsprechen (siehe Abschnitt 1.5.3). Zusätzlich sollte jedoch, anders als bei bisherigen Untersuchungen, der Ärger der Versuchspersonen als Bedingung für späteres aggressives Verhalten mit verschiedenen Methoden untersucht werden. Dies war ein Versuch, den verschiedenen Formen von Ärger und Aggression gerecht zu werden und deren jeweilige Zusammenhänge mit dem Trait-Selbstwert/Narzißmus einer Person zu beleuchten. Außerdem

wurde in der vorliegenden Arbeit der Ansatz von Baumeister et al. (1996) mit dem Ansatz von Campbell et al. (1996) zur Klarheit des Selbstkonzepts verknüpft, welche als zusätzliche Variable berücksichtigt wurde, um die im Modell postulierte Instabilität des Selbstwertes zu operationalisieren.

Durch positives oder negatives Feedback in einem selbstwertrelevanten Bereich erfolgte eine externe Bewertung der Versuchspersonen, die in Einklang oder Diskrepanz mit der internen Bewertung stand. Bei einer negativen Diskrepanz sollte es zu einer Bedrohung des Selbstwertes kommen, die entweder zu einer Aufrechterhaltung oder einem Absinken des State-Selbstwertes führt. Ein Absinken des State-Selbstwertes sollte mit negativen Gefühlen gegenüber der eigenen Person verbunden sein und sich beispielsweise in Depression oder Selbstaggression äußern. Für den Fall, daß die Versuchsperson das negative Feedback zurückweist und somit den hohen State-Selbstwert aufrechterhält, wurde erwartet, daß es zu negativen Emotionen wie Ärger kommt. Dieser sollte sich gegen die Quelle der Bedrohung richten und möglicherweise zu Aggression führen, um den bedrohten Selbstwert wieder herzustellen.

Darüber hinaus sollten weitere mögliche Einflußvariablen untersucht werden. Hierzu gehörten die generelle Aggressionsneigung einer Person, die persönliche Wichtigkeit einzelner Selbstwertbereiche, die Attributionen für Erfolg oder Mißerfolg und die Rolle anderer negativer Emotionen außer Ärger, die nach einer Selbstwertbedrohung auftreten können, wie z. B. Depression. Obwohl in dieser Arbeit Laborexperimente im Vordergrund standen, sollte der oben beschriebene Zusammenhang auch in einem angewandten Bereich außerhalb des Labors getestet werden.

Als Auswertungsmethode wurden hierarchische Regressionsanalysen gewählt, da sie für die Vorhersage von Ärger, Aggression und Depression durch verschiedene kontinuierliche Prädiktorvariablen als die beste Methode erachtet wurden. Hierbei wurden neben der

Literatur zur regressionsanalytischen Auswertung (Cohen & Cohen, 1983; Cronbach, 1987; Jaccard, Turrisi & Wan, 1990; Aiken & West, 1991) Hinweise von Baron und Kenny (1986) zur theoretischen und statistischen Unterscheidung von Moderator- und Mediatorvariablen in der sozialpsychologischen Forschung als Grundlage berücksichtigt. Auf die Unterscheidung von Moderator- und Mediatorvariablen soll im folgenden Abschnitt ausführlicher eingegangen werden, um deren Bedeutung für die vorliegende Arbeit zu beschreiben.

Zur Übersicht sind die oben beschriebenen Moderatoren und Mediatoren in Abbildung 2 dargestellt. Alle bisher noch nicht in anderen Studien untersuchten Variablen wurden fett gedruckt, während nicht fett gedruckte Variablen bereits Gegenstand der Studien von Bushman und Baumeister (1998) waren und hier repliziert werden sollen.

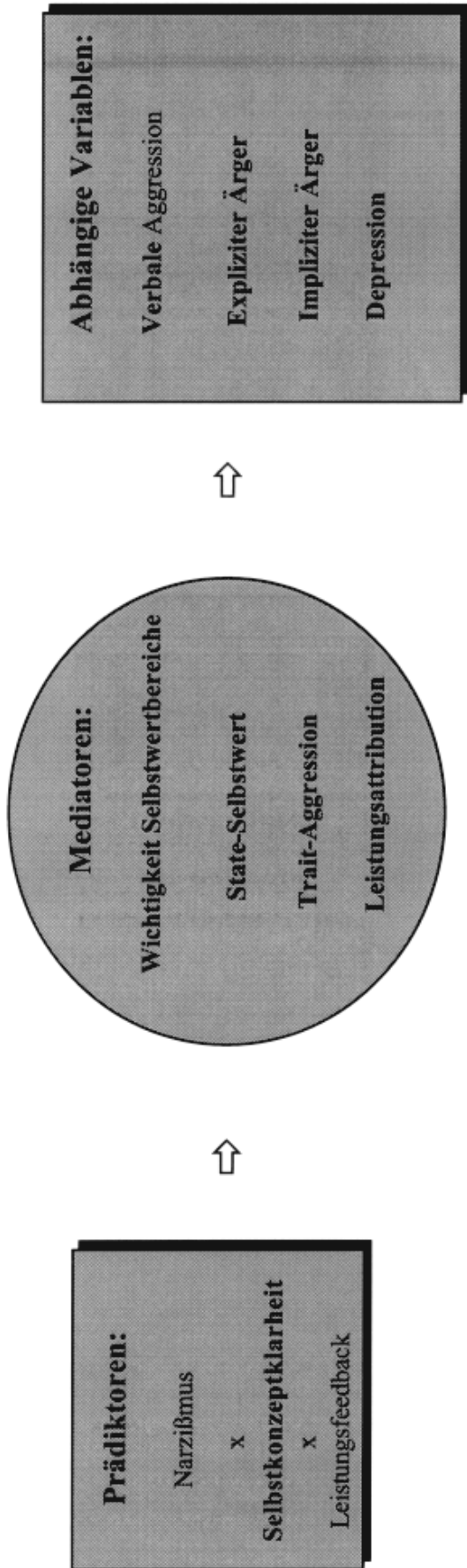


Abbildung 2: Übersicht über die in Experiment 1 bis 3 untersuchten Variablen.

Anmerkung: Alle bisher noch nicht in empirischen Studien untersuchten Variablen wurden fett gedruckt.

1.6.1 Die theoretische und statistische Unterscheidung von Moderatoren und Mediatoren im Rahmen dieser Arbeit

Baron und Kenny (1986) nehmen eine konzeptuelle Unterscheidung von Moderatoren und Mediatoren vor, da diese Ausdrücke in der Vergangenheit häufig nicht klar voneinander getrennt und fälschlicherweise synonym verwendet worden sind. Moderatoren werden als Variablen definiert, die die Richtung und/oder Stärke des Zusammenhangs zwischen Prädiktoren oder unabhängigen Variablen und der abhängigen Variable bestimmen. Ein Moderatoreffekt kann demnach durch eine Interaktion zwischen einem Prädiktor (z. B. einer Persönlichkeitseigenschaft) und einem Faktor repräsentiert werden, der die angemessenen und notwendigen Rahmenbedingungen für diesen Effekt spezifiziert (z. B. eine experimentelle Manipulation). Der Prädiktor würde in diesem Fall als Moderatorvariable bezeichnet werden, die jedoch in bezug auf die kausale Beziehung zur abhängigen Variable mit dem Faktor auf einer Stufe steht. Im Idealfall sollten Faktor und Moderatorvariable und Moderatorvariable und abhängige Variable unkorreliert sein. Baron und Kenny (1986) unterscheiden 4 verschiedene Variablenkonstellationen, von denen auf die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien nur eine zutrifft, und zwar eine Kombination aus kontinuierlichen Moderatoren (Trait-Selbstwert, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit) und einem kategorialen Faktor (Versuchsbedingung: Erfolg vs. Mißerfolg). Als optimale Auswertungsstrategie bietet sich in diesem Fall die hierarchische Regressionsanalyse an, bei der in einem ersten Schritt die Haupteffekte und in den nächsten Schritten die Interaktionen zwischen Moderatoren und Leistungsfeedback in bezug auf ihren Einfluß auf Ärger und Aggression untersucht werden.

Weitere vorstellbare Variablen, die diese beschriebenen Zusammenhänge zusätzlich beeinflussen könnten, werden im Rahmen einer Mediationsanalyse untersucht. Nach Baron

und Kenny (1986) kann ein Mediator definiert werden als eine Variable, die den Mechanismus bzw. die Art und Weise beschreibt, mit denen Moderatoren und Leistungsfeedback auf die abhängige Variable wirken. Während Moderatoren also spezifizieren, wann oder für welche Personengruppe ein bestimmter Effekt eintritt, beschreiben Mediatoren das Wie und Warum dieser Zusammenhänge. Als Mediatoren für den Zusammenhang zwischen überhöhtem instabilem Selbstwert und Ärger und Aggression wurden in der vorliegenden Arbeit Einflußvariablen wie der State-Selbstwert, die Trait-Aggression, die persönliche Wichtigkeit des untersuchten Selbstwertbereichs und Attributionen für Erfolg oder Mißerfolg untersucht. Außerdem wurde getestet, ob der Ärger der Versuchspersonen als Mediator für den Zusammenhang Selbstwert bzw. Narzißmus und Aggression fungiert. Nach Baron und Kenny (1986) liegt dann ein Mediatoreffekt vor, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind: a) die unabhängigen Variablen sind signifikante Prädiktoren für den Mediator, b) der Mediator ist ein signifikanter Prädiktor für die abhängige Variable und c) ein vorher signifikanter Zusammenhang zwischen Prädiktoren und abhängiger Variable ist nach Hinzunahme des Mediators als Kovariate nicht mehr signifikant. Wie bei Fiske, Kenny und Taylor (1982) ausführlich diskutiert wurde, bieten varianzanalytische Auswertungen nur beschränkte Möglichkeiten zur Mediationsanalyse, so daß diese Autoren ebenso wie Baron und Kenny (1986) in diesem Fall regressionsanalytische Auswertungen empfehlen.

Aus den oben beschriebenen Gründen wurden in den nachfolgend dargestellten Untersuchungen regressionsanalytische Methoden nach dem Moderator- und Mediatoransatz von Baron und Kenny (1986) angewendet. Die genaue Vorgehensweise und die verwendeten Variablen werden in den jeweiligen Ergebnisteilen der einzelnen Studien erläutert.

1.6.2 Verschiedene Formen von Ärger und Aggression als Reaktionen auf Selbstwertbedrohungen

Nach Baron und Richardson (1994) wird Aggression definiert als intendierte Verhaltensweise, die darauf ausgerichtet ist, ein anderes Lebewesen zu schädigen oder zu verletzen, wobei dieses Lebewesen motiviert sein sollte, diese Schädigung zu vermeiden. Aus der Aggressionsforschung ist bekannt, daß sich verschiedene Formen der Aggression und des Ärgers unterscheiden lassen (zur Übersicht siehe z. B. Buss & Perry, 1992; Baron & Richardson, 1994). Aggressive Gefühle und Verhaltensweisen lassen sich unterteilen in behaviorale Aggression, zu der verbale und physische Aggression und allgemein gegen eine andere Person gerichtetes schädigendes Verhalten zählt, und nicht-behaviorale Aggression wie Gefühle des Ärgers und der Wut. Ärgergefühle können wiederum unterteilt werden in (1) offen gezeigten nach außen gerichteten und (2) nach innen gerichteten gehemmten und nicht offen gezeigten Ärger. Ersterer soll im folgenden als expliziter Ärger und letzterer als impliziter Ärger bezeichnet werden.

Während in bisherigen experimentellen Studien zum Zusammenhang zwischen überhöhtem Selbstwert und Aggression lediglich physische Aggression untersucht wurde (Bushman & Baumeister, 1998), sollten in der vorliegenden Arbeit eine andere Form behavioraler Aggression (die Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter in Anlehnung an Berkowitz, 1970, und Zillmann & Cantor, 1976) und expliziter und impliziter Ärger untersucht werden. Empirische Studien zur Validität und Interkorrelation verschiedener Ärger- und Aggressionsmaße (Buss & Perry, 1992; Anderson & Bushman, 1997) konnten nachweisen, daß physische Aggression hoch mit explizitem Ärger und anderen behavioralen Maßen korreliert ist, so daß die Vergleichbarkeit zwischen den hier erhobenen Maßen und den Experimenten von Bushman und Baumeister (1998) gewährleistet ist.

Während expliziter Ärger mit Hilfe einer Adjektivliste erhoben wurde (siehe Abschnitt 2), wurde zur Erfassung impliziten Ärgers ein projektives Verfahren gewählt (Aggressions-TAT; Kornadt, 1982), welches in der Lage sein sollte, Gefühle und Gedanken zu erfassen, die nicht offen ausgedrückt werden. McClelland, Koestner und Weinberger (1989) und Weinberger und McClelland (1990) haben einen breiten Überblick über die Unterschiede zwischen expliziten und impliziten Motiven und Maßen gegeben. Sie betonen, daß explizite und implizite Maße in der Regel unkorreliert sind und verschiedene Klassen des Verhaltens vorhersagen. Demnach sind implizite Motive, die aus den geschriebenen TAT-Geschichten abgeleitet werden, im allgemeinen unbewußt und bieten eine weniger reaktive Möglichkeit, um motivationale und emotionale Erlebnisse zu erfassen als dies Selbstreport-Maße tun, die durch analytische Gedanken über das Selbst und andere beeinflußt sind. McClelland et al. (1989, S. 700) kommen zu folgender Schlußfolgerung:

“There is evidence that implicit and self-attributed motives are acquired in different ways at different times of life, respond generally to different types of incentives, function differently in guiding behavior, and are associated with different physiological correlates.”

Zusammenfassend wurde die Unterscheidung und Berücksichtigung von explizitem und implizitem Ärger in der vorliegenden Arbeit als interessant und sinnvoll erachtet, weil sie möglicherweise durch unterschiedliche Prädiktoren vorhergesagt werden können und unabhängig voneinander den Zusammenhang zwischen überhöhtem Selbstwert und Aggression nach Selbstwertbedrohungen mediieren.

1.7 Hypothesen

Die in den nachfolgend beschriebenen vier Hauptstudien untersuchten Hypothesen sollen an dieser Stelle bereits zur Übersicht erläutert werden und sind in Abbildung 3 noch einmal schematisch dargestellt.

1. Personen mit hohem instabilem Selbstwert neigen nach negativem Leistungsfeedback zu mehr Ärger und Aggression als Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert. Personen mit hohem stabilem Selbstwert und Personen mit niedrigem instabilem Selbstwert liegen in der Ausprägung von Ärger und Aggression nach negativem Leistungsfeedback zwischen diesen beiden Extremgruppen.
2. Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert neigen nach negativem Leistungsfeedback zu mehr depressiven Gefühlen als Personen mit hohem instabilem Selbstwert. Personen mit hohem stabilem Selbstwert und Personen mit niedrigem instabilem Selbstwert liegen in der Ausprägung von Ärger und Aggression nach negativem Leistungsfeedback zwischen diesen beiden Extremgruppen.
3. Der Zusammenhang zwischen Selbstwert/Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und negativen Emotionen (Ärger und Depression) und Aggression nach Leistungsfeedback wird durch den State-Selbstwert mediiert. Ein hoher State-Selbstwert nach negativem Leistungsfeedback steht mit mehr Ärger und Aggression in Zusammenhang als ein niedriger State-Selbstwert nach negativem Leistungsfeedback.
4. Explorative Hypothese: Der Zusammenhang zwischen Selbstwert/Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und negativen Emotionen (Ärger und Depression) und Aggression nach Leistungsfeedback wird durch die persönliche Wichtigkeit des bedrohten Selbstwertbereiches, Leistungsattributionen und die generelle

Aggressionsneigung mediiert. (a) Je höher die Wichtigkeit des bedrohten Selbstwertbereichs, desto höher sind Ärger und Aggression nach negativem Leistungsfeedback; (b) eine internale Attribution nach negativem Leistungsfeedback steht in Zusammenhang mit implizitem Ärger und Depression, eine externale Attribution nach negativem Leistungsfeedback steht in Zusammenhang mit explizitem Ärger und Aggression; (c) je höher die generelle Aggressionsneigung, desto höher sind Ärger und Aggression nach negativem Leistungsfeedback.

5. Explorative Hypothese: Der Zusammenhang zwischen Selbstwert/Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Aggression wird durch den expliziten Ärger mediiert. Ist der explizite Ärger nach dem Leistungsfeedback hoch, ist auch die Aggression hoch. Ist der explizite Ärger nach dem Leistungsfeedback niedrig, ist auch die Aggression niedrig.
6. Explorative Hypothese: Der Zusammenhang zwischen Selbstwert/Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Depression wird durch den impliziten Ärger mediiert. Ist der implizite Ärger nach dem Leistungsfeedback hoch, ist auch die Depression hoch. Ist der implizite Ärger nach dem Leistungsfeedback niedrig, ist auch die Depression niedrig.
7. Die im Labor gefundenen Zusammenhänge lassen sich auf den Bereich des aggressiven Fahrverhaltens übertragen. Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert weisen demnach ein stärkeres aggressives Fahrverhalten und mehr Regelverstöße im Straßenverkehr auf als Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert. Personen mit hohem stabilem Selbstwert und Personen mit niedrigem instabilem Selbstwert liegen in der Ausprägung des aggressiven Fahrverhaltens und der Anzahl der Regelverstöße zwischen diesen beiden Extremgruppen.

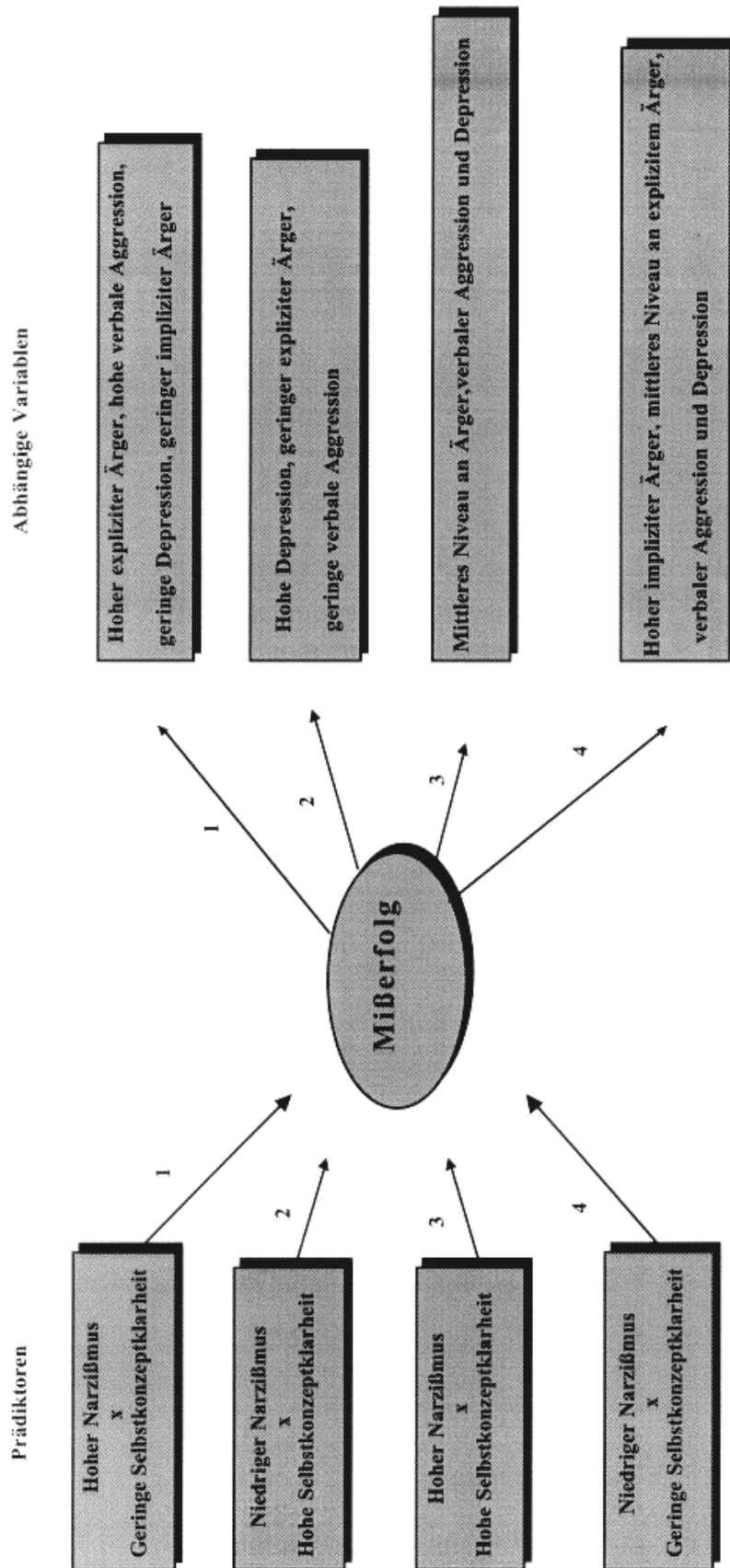


Abbildung 3: Schematische Darstellung der angenommenen Zusammenhänge zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, explizitem und implizitem Ärger, verbaler Aggression und Depression nach Mißerfolg (Experiment 1-3); die mit den gleichen Ziffern beschrifteten Pfeile gehören jeweils zusammen.

„Grau, teurer Freund, ist alle Theorie,
Und grün des Lebens goldner Baum.“

(zitiert nach Goethe´s Faust I, Zeile 2038-2039)

2. VORUNTERSUCHUNG 1:

ENTWICKLUNG EINER ADJEKTIVLISTE ZUR ERFASSUNG VON

ÄRGER

In Voruntersuchung 1 sollte eine Adjektivliste zur Erfassung von explizitem Ärger nach experimenteller Manipulation erstellt werden. Eine Adjektivliste schien für diesen Zweck geeigneter zu sein als ein Fragebogen, da diese Erhebungsmethode ökonomischer ist. Außerdem erfassen Aggressionsfragebögen in der Regel die generelle Aggressionsneigung einer Person, während in den folgenden Untersuchungen der Ärger nach experimenteller Manipulation und somit nicht als Trait sondern als State erfaßt werden sollte. Die Messung des Ärgers sollte außerdem am Computer stattfinden, um gleichzeitig auch Reaktionszeiten erheben zu können, die jedoch im Rahmen dieser Arbeit nicht berichtet werden. Hierbei ist eine Adjektivliste von Vorteil, weil bei einzelnen Wörtern die Streuung der Reaktionszeit geringer ist als bei längeren Items, da in diesem Fall die Lesegeschwindigkeit der Versuchspersonen keine so große Rolle spielt.

Um eine solche Adjektivliste zu erstellen, hatten die Versuchspersonen einerseits die Aufgabe, standardisierte Aggressionsfragebögen zu beantworten, andererseits wurde ihnen eine große Anzahl von Adjektiven dargeboten, die dann mit den Fragebögen korreliert werden sollten. Die am höchsten mit bestimmten Aggressionsskalen korrelierenden Adjektive sollten für die Hauptuntersuchungen ausgewählt werden.

2.1 Methode

2.1.1 Versuchspersonen

An der ersten Voruntersuchung nahmen 15 weibliche und 12 männliche Versuchspersonen teil, die im Durchschnitt 23.4 Jahre alt waren ($SD = 5.87$). Es handelte sich um Psychologiestudierende der Justus-Liebig-Universität Giessen. Die Dauer des Versuchs betrug durchschnittlich 30 Minuten, so daß die Versuchspersonen mit einer halben Versuchspersonen-Stunde vergütet wurden.

2.1.2 Material

Computerprogramm. Das für diese Untersuchung von Thomas Langens (1998) entwickelte Computerprogramm wurde in BASIC programmiert. Es ermöglicht die Darbietung der Instruktionen, der einzelnen Items oder Adjektive und die Erfassung der jeweiligen Antworten mit den dazugehörigen Reaktionszeiten. Die für eine Untersuchung jeweils verwendeten Items und Instruktionen müssen kombiniert mit den erforderlichen Befehlen in eine Sys-Datei geschrieben werden, die dann den Versuchspersonen mit Hilfe des Basic-Programms dargeboten wird. Die Antworten wurden über die Tastatur eines PC 486 mit Farb-Monitor eingegeben.

Fragebogen zu Aggressivität und Feindseligkeit. Die Bereitschaft zu bestimmten aggressiven Verhaltensweisen der Versuchspersonen sollte mit dem Fragebogen zur Erfassung von Aggressivitätsfaktoren (FAF) erhoben werden. Er wurde von Hampel und Selg (1975) aus dem Freiburger Persönlichkeitsinventar (FPI) entwickelt und ermöglicht über 77 Items Aussagen zu folgenden Aggressionsbereichen: Spontane

Aggressivität, reaktive Aggressivität, Erregbarkeit (mit den Qualitäten Wut und Ärger), Selbstaggression und Aggressionshemmungen. Es handelt sich dabei um Selbstbeurteilungen der Versuchspersonen, wobei die Items in Ich-Form formuliert sind.

Es liegt noch kein vergleichbarer neuerer Fragebogen vor, so daß die in der Formulierung zum Teil etwas veralteten Items leicht umformuliert wurden; dabei wurde allerdings versucht, so wenig Änderungen wie möglich vorzunehmen. Ein Item wurde aus denselben Gründen ganz weggelassen, so daß der Fragebogen in dieser Untersuchung nicht mehr 77, sondern nur noch 76 Items enthielt. Es muß betont werden, daß der FAF lediglich die Aggressionsbereitschaft überprüft und nicht den Anspruch erhebt, tatsächliche Aggressionen zu messen.

Die Skalen des FAF können folgendermaßen umschrieben werden:

1. Spontane Aggression: Dieser Faktor wird durch 19 Items erfaßt und umfaßt aggressives Verhalten, das spontan, d. h. ohne vorherige Provokation, auftritt.
2. Reaktive Aggression: Dieser Faktor wird durch 13 Items repräsentiert und beinhaltet Aggression als Reaktion auf Provokation.
3. Erregbarkeit: Dieser durch 13 Items erfaßte Faktor mißt den Grad der Erregbarkeit, die sich in Form von Wutausbrüchen und niedriger Frustrationstoleranz äußert.
4. Selbstaggression bzw. Depression: Zu dem durch 11 Items repräsentierten Faktor zählen Selbstvorwürfe, depressive Stimmungen bis hin zu Selbstmordabsichten und Mißtrauen.
5. Aggressionshemmung: Dieser Faktor wird durch 10 Items erfaßt und beschreibt Aggressions- bzw. allgemeine Hemmungen.
6. Offenheit: Zur Messung der Offenheit (sozialen Erwünschtheit) sind 10 Items vorgesehen.

Adjektivlisten zu Aggressivität und Feindseligkeit. Es wurden mit Hilfe von Wörterbüchern und abgeleitet aus Items von Aggressionsfragebögen (Hampel & Selg, 1975;

Buss & Perry, 1992) folgende 36 Adjektive zusammengestellt, die aggressives und feindseliges Verhalten beschreiben sollten: aggressiv, angegriffen, angespannt, aufbrausend, aufgebracht, autoritär, bedroht, beherrscht, beleidigt, dominant, feindselig, genervt, gewissenlos, herrschsüchtig, hinterhältig, impulsiv, jähzornig, nachtragend, proviziert, rachsüchtig, rechthaberisch, reizbar, sadistisch, skrupellos, streitsüchtig, stur, unbeherrscht, ungeduldig, unnachgiebig, unterwürfig, verärgert, verbittert, verletzt, wehrlos, wütend und zornig. Die mit den standardisierten Fragebögen am höchsten korrelierenden Adjektive sollten später für die Hauptuntersuchung ausgewählt werden. Die Adjektive für Aggressivität und Feindseligkeit wurden durch den Satz „Ich fühle mich oft...“ eingeleitet und auf einer dichotomen Skala (0 = nein, 1 = ja) beantwortet. Es wurde deshalb eine dichotome Antwortskala gewählt, weil auch der FAF-Fragebogen dichotom beantwortet wird.

2.1.3 Durchführung

Die Versuchspersonen wurden zunächst schriftlich über den geplanten Versuchsablauf und die Handhabung des Computerprogramms informiert. Sie wurden zudem auf die Anonymität ihrer Daten und die Möglichkeit, den Versuch jederzeit abubrechen, hingewiesen. Alle weiteren Instruktionen erfolgten über den Computer, wobei am Ende jeder Instruktion auf die Möglichkeit hingewiesen wurde, Fragen an die Versuchsleiterin zu stellen. Nach dem Lesen der Instruktionen konnte das Computerprogramm von der Versuchsperson selbst gestartet werden.

Zunächst sollte der FAF-Fragebogen beantwortet werden, dann die einzelnen Adjektive. Die Items und Adjektive wurden einzeln dargeboten. Nachdem die Versuchsperson eine Antwort eingegeben hatte, erschien nach einer Pause von 3 Sekunden das nächste Item.

Der Versuch dauerte durchschnittlich 30 Minuten und wurde deshalb mit einer halben Versuchspersonenstunde vergütet. In einem kurzen postexperimentellen Gespräch mit der Versuchsleiterin wurde nach möglichen Schwierigkeiten bei der Durchführung des Experiments und der Verständlichkeit der Instruktionen gefragt.

2.2 Ergebnisse

2.2.1 Transformation der Daten

Die Items der 5 Skalen des Aggressivitätsfragebogens (FAF) wurden jeweils zu Summenvariablen zusammengefaßt, indem die Items jeder Skala aufsummiert und durch deren Anzahl geteilt wurden.

2.2.2 Deskriptive Statistiken

Es wurden für alle verwendeten Skalen Mittelwert, Standardabweichung und Cronbach's alpha berechnet und in Tabelle 1 zusammengefaßt.

Tabelle 1

Deskriptive Statistiken der FAF-Skalen (Hampel & Selg, 1975) und der Adjektivskala zur Erfassung expliziten Ärgers (Voruntersuchung 1, N = 27)

Skala	Antwortformat	<u>M</u>	<u>SD</u>	α	<u>N</u> Items
Spontane Aggression	0/1	.21	.11	.38	19
Reaktive Aggression	0/1	.34	.19	.68	12
Erregbarkeit	0/1	.35	.19	.63	13
Selbstaggression	0/1	.39	.27	.79	11
Aggressionshemmung	0/1	.49	.21	.55	10
Expliziter Ärger	0/1	.42	.41	.98	14

2.2.3 Korrelationen der Adjektive mit dem Aggressionsfragebogen

Die für den Bereich Feindseligkeit und Aggressivität ausgewählten Adjektive wurden mit dem FAF korreliert. Da mit Hilfe der Adjektivliste in späteren Untersuchungen expliziter, nach außen gerichteter Ärger bzw. Ärger als Reaktion auf eine Provokation erhoben werden sollte, wurden diejenigen Adjektive ausgewählt, die ausreichend hoch ($r \geq .40$) mit den FAF-Skalen für spontane und reaktive Aggression, aber niedrig mit den anderen FAF-Skalen korrelierten.

Die FAF-Skalen für spontane und reaktive Aggression korrelierten signifikant positiv mit den 14 Adjektiven aggressiv, angegriffen, aufbrausend, autoritär, dominant, gewissenlos, herrschaftlich, jähzornig, provoziert, sadistisch, skrupellos, unbeherrscht, verärgert und wütend (siehe Tabelle 2). Diese 14 Adjektive wurden deshalb in nachfolgenden Untersuchungen für die Erfassung von explizitem Ärger verwendet.

Tabelle 2

Bivariate Korrelationen zwischen Adjektiven zur Erfassung von explizitem Ärger und den Skalen des FAF-Fragebogens von Hampel und Selg (1975) (Voruntersuchung 1, N = 27)

Adjektive	Skala	
	Spontane Aggression	Reaktive Aggression
aggressiv	.66***	.70***
angegriffen	.47**	.56**
aufbrausend	.69***	.76***
autoritär	.58***	.59***
dominant	.53**	.36°
gewissenlos	.51**	.59***
herrschsüchtig	.55**	.67***
jähzornig	.58***	.72***
provoziert	.55**	.63***
sadistisch	.59***	.74***
skrupellos	.68***	.70***
unbeherrscht	.54**	.56**
verärgert	.67***	.75***
wütend	.66***	.80***

Anmerkung. ° $p \leq .10$; * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

3. VORUNTERSUCHUNG 2:

ENTWICKLUNG EINER ADJEKTIVLISTE ZUR ERFASSUNG DES STATE-SELBSTWERTES

Ähnlich wie in Voruntersuchung 1 sollte mit dieser zweiten Voruntersuchung eine Adjektivliste zur Erfassung des State-Selbstwertes erstellt werden. Zu diesem Zweck hatten die Versuchspersonen die Aufgabe, sowohl einen standardisierten Selbstwertfragebogen, als auch eine große Gruppe von Adjektiven am Computer zu beantworten. Es sollten für nachfolgende Untersuchungen diejenigen Adjektive ausgewählt werden, die am höchsten ($r = .40$) mit dem aus 4 Skalen bestehenden Selbstwertfragebogen (Fleming & Courtney, 1984) korrelieren. Ziel war es, für jede der 4 Skalen 5 positive und 5 negative Adjektive zu finden, die mit der jeweiligen Skala a) hoch korrelieren, b) die Skala inhaltlich adäquat beschreiben (indem z. B. ähnliche Wörter wie im Fragebogen verwendet werden) und c) in ihrer Länge/Anzahl der Buchstaben nicht allzu stark variieren, um die Streuung bei der Erfassung der Reaktionszeiten gering zu halten.

3.1 Methode

3.1.1 Versuchspersonen

Es nahmen 16 weibliche und 12 männliche Psychologiestudierende der Justus-Liebig-Universität Gießen an der Studie teil, die mit einer Versuchspersonen-Stunde vergütet wurde. Die Versuchspersonen waren durchschnittlich 24.5 Jahre alt ($SD = 7.13$).

3.1.2 Material

Trait-Selbstwert. Der Selbstwert der Versuchspersonen wurde mit einer deutschen Übersetzung des Fragebogens von Fleming und Courtney (1984) erhoben. Dieser Fragebogen wurde basierend auf der „Feelings of Inadequacy Scale“ von Janis und Fields (1959) entwickelt und besteht in Anlehnung an das hierarchische Selbstkonzept-Modell von Shavelson et al. (1976) aus mehreren Selbstwertskalen, die als voneinander unabhängig gesehen und ausgewertet werden. Die drei Skalen Selbstgefühl (Self-Regard), Soziale Kompetenz (Social Confidence) und Akademische Fähigkeiten (School Abilities) wurden aus diesem Selbstkonzept-Modell übernommen und durch zwei weitere Skalen, Physische Attraktivität (Physical Appearance) und Physische Fähigkeiten (Physical Abilities), ergänzt. Der Fragebogen besteht aus 36 Items. In einer Untersuchung von Fleming und Courtney (1984) konnten die oben beschriebenen 5 Skalen durch faktorenanalytische Verfahren bestätigt werden. Zudem weist der Fragebogen signifikant positive Korrelationen zu ähnlichen Meßverfahren, wie z. B. der Selbstwertkala von Rosenberg (1965), auf.

In der hier durchgeführten Voruntersuchung und den nachfolgenden Hauptuntersuchungen wurde der Selbstwertfragebogen von Fleming und Courtney (1984) leicht gekürzt. Es wurden lediglich vier der oben beschriebenen Skalen verwendet, da die Skala Physische Fähigkeiten für diese Untersuchung nicht von Interesse war.⁴ Er bestand somit nur noch aus den Skalen Allgemeines Selbstgefühl (z.B.: „Hast du jemals den Gedanken gehabt, wertlos zu sein?“), Intellektuelle/akademische Fähigkeiten (z.B.: „Wie oft kommt es dir so

⁴ Aufgrund der theoretischen Konzeption des hierarchischen Selbstwertmodells können die einzelnen Skalen als relativ unabhängig voneinander gehandhabt werden, so daß es unbedenklich ist, eine Skala herauszunehmen. Hinzu kommt, daß es sich bei der herausgenommenen Skala um die 5 letzten Items des Fragebogens handelte, so daß ihr Fehlen die vorhergehenden Skalen nicht beeinflusst.

vor, als hättest du weniger akademische Fähigkeiten als deine Kommilitonen?“), Soziale Kompetenz (z.B.: „Leidest du unter Schüchternheit?“) und Physische Attraktivität (z.B.: „Hast du das Gefühl, daß die meisten deiner Freunde und Bekannten attraktiver sind als du?“). Der hier verwendete Fragebogen bestand somit nur noch aus 31 Items. Die Items wurden auf einer 5-stufigen Skala beantwortet (1 = trifft nie zu, 2 = trifft selten zu, 3 = trifft manchmal zu, 4 = trifft oft zu, 5 = trifft immer zu). Das Antwortformat des Originalfragebogens wurde von den Autoren nicht genau festgelegt.

Adjektivlisten zu den Selbstwertskalen. Basierend auf den vier Selbstwertskalen wurden Adjektive gesammelt, die die Skalen am besten beschreiben. Es wurde mit Hilfe eines Dudens für sinn- und sachverwandte Wörter (Mueller, 1986) und des Thesaurus-Programms der Microsoft Word-Version 6.0 (Windows 3.11) eine große Anzahl von Synonymen zusammengestellt, damit nach der Voruntersuchung nur die am höchsten mit den Skalen korrelierenden Adjektive für die Hauptuntersuchung ausgewählt werden konnten. Für jede Skala wurden zwischen 30 und 36 Adjektive gesammelt. Es wurden zur Kontrolle des Antwortverhaltens der Versuchspersonen nicht nur Synonyme, sondern auch Antonyme verwendet. Die Skala zu allgemeinem Selbstgefühl wurde durch die Adjektive anderen überlegen, anderen unterlegen, angesehen, außergewöhnlich, bedeutend, bedeutsam, durchschnittlich, eher gut, eher schlecht, einfallslos, einfallsreich, geschätzt, interessant, langweilig, nicht respektiert, nützlich, nutzlos, respektiert, schwach, selbstsicher, stark, unbedeutend, unwichtig, unwohl, unzufrieden, verunsichert, wertlos, wertvoll, wichtig und zufrieden repräsentiert. Die Adjektive abgelehnt, akzeptiert, anderen überlegen, anderen unterlegen, anerkannt, angenehm, ausgeschlossen, befangen, beliebt, dazu gehörend, durchschnittlich, eher gut, eher schlecht, gebraucht, gehemmt, gemocht, geschätzt, geschickt, integriert, interessant, langweilig, nicht akzeptiert, nicht gemocht, nutzlos, schüchtern, selbstbewußt, selbstsicher, unbefangen, unbeliebt, ungeschickt, unwohl,

unzufrieden, verunsichert, zufrieden, zurückgewiesen und zurückhaltend erfaßten den Selbstwert in bezug auf soziale Kompetenz. Die Skala zum Selbstwertgefühl in bezug auf akademische Fähigkeiten wurde durch die Adjektive anderen überlegen, anderen unterlegen, begabt, dumm, durchschnittlich, effektiv, eher gut, eher schlecht, ehrgeizig, erfolglos, erfolgreich, fähig, gebildet, ineffektiv, intelligent, klug, kompetent, leistungsschwach, leistungsstark, qualifiziert, scharfsinnig, selbstsicher, strebsam, tüchtig, unbegabt, unfähig, ungebildet, unwissend, unzufrieden, unzulänglich, verunsichert, wenig intelligent, wenig klug und zufrieden erfaßt. Der Selbstwert in bezug auf die eigene physische Attraktivität sollte durch die Adjektive abstoßend, abtörnend, ansehnlich, anziehend, attraktiv, aufregend, begehrntwert, durchschnittlich, eher gut, eher schlecht, farblos, faszinierend, gutaussehend, häßlich, hübsch, interessant, langweilig, nichtssagend, reizlos, reizvoll, schön, selbstsicher, sexy, unansehnlich, unattraktiv, unauffällig, unscheinbar, unwiderstehlich, unzufrieden, verführerisch, verunsichert, wenig anziehend und zufrieden erhoben werden.

3.1.3 Durchführung

Zu Beginn wurden die Versuchspersonen darauf hingewiesen, daß ihre Daten anonym gehandhabt werden und sie das Recht haben, den Versuch jederzeit abubrechen. Die Versuchspersonen wurden dann schriftlich mit der Handhabung des Computerprogramms und dem Versuchsablauf vertraut gemacht. Dann konnten sie durch Betätigung der Space-Taste das Programm starten und mit der Beantwortung der Items beginnen.

Es wurde zunächst der Selbstwertfragebogen und anschließend die Adjektive beantwortet. Die Darbietung der Adjektive erfolgte in der hier dargestellten Reihenfolge in 4 Gruppen (für jede der Skalen eine Gruppe), wobei jede Gruppe durch einen entsprechenden Satz eingeleitet wurde, der auf den inhaltlichen Bereich der jeweiligen Skala hinführen sollte. Die Skala Allgemeines Selbstgefühl wurde mit dem Satz „Ich fühle mich oft...“, die

Skala Soziale Kompetenz mit dem Satz „In bezug auf die Beziehung zu meinen Mitmenschen und auf meine Fähigkeiten im Umgang mit anderen fühle ich mich oft...“, die Skala Akademische Fähigkeiten mit dem Satz „In bezug auf meine intellektuellen und akademischen Fähigkeiten fühle ich mich oft...“ und die Skala Physische Attraktivität schließlich mit dem Satz „In bezug auf mein Aussehen und meine äußere Erscheinung fühle ich mich oft...“ eingeleitet. Der Satz sollte auf den jeweiligen Lebensbereich einstimmen und die in den Items des Selbstwertfragebogens formulierten Situationsbeschreibungen ersetzen. Der Satz wurde zu Beginn der jeweiligen Skala separat am Bildschirm dargeboten, wobei die Versuchspersonen selber per Knopfdruck die Darbietung des Satzes beenden und die Darbietung der jeweiligen Adjektive initiieren konnten.

In Voruntersuchung 2 wurde wie auch in Voruntersuchung 1 bei den einleitenden Sätzen in Anlehnung an die Items von Fleming und Courtney (1984) die Formulierung „oft“ gewählt und somit der Selbstwert als allgemeine Eigenschaft erfaßt, da eine mögliche Übereinstimmung mit dem „Trait“-Fragebogen von Fleming und Courtney (1984) untersucht werden sollte. Für die Hauptuntersuchung war jedoch geplant, die Adjektivlisten zur Erfassung des Selbstwertes als Zustand (momentane Befindlichkeit) zu verwenden, die durch die Variation des Leistungsfeedbacks manipuliert werden sollte. Diese Vorgehensweise entspricht gängigen standardisierten Verfahren zur Erhebung des Selbstwertes als Trait oder State, bei denen jeweils dieselben Items entweder mit dem Zusatz „Im Moment...“ oder mit dem Zusatz „Im allgemeinen...“ verwendet werden (siehe z. B. Heather-ton & Polivy, 1991). Im Anschluß an diesen Satz wurden nacheinander die Adjektive dargeboten. Diese sollten in Anlehnung an den Selbstwertfragebogenfragebogen auf einer 5-stufigen Ratingskala eingeschätzt werden.

3.2 Ergebnisse

Vor der Datenauswertung wurden die einzelnen Skalen des Selbstwertfragebogens zu den Summenvariablen Allgemeines Selbstgefühl, Soziale Kompetenz, Akademische Fähigkeiten und Physische Attraktivität zusammengefaßt.

Es war das Ziel dieser zweiten Voruntersuchung, für jede dieser vier Selbstwertskalen 5 positive und 5 negative Adjektive auszuwählen, die in späteren Untersuchungen den State-Selbstwert erfassen sollten. Die Auswahl erfolgte nach folgenden Kriterien: Die ausgewählten Adjektive sollten hoch ($r \geq .40$) mit der jeweiligen Selbstwertskala korrelieren und die Selbstwertskala inhaltlich adäquat beschreiben. Bei der Auswahl der Adjektive wurde zusätzlich großer Wert darauf gelegt, daß zur Vermeidung von Primingeffekten kein Adjektiv in mehr als einer Skala verwendet wird. Zusätzlich wurde berücksichtigt, daß jede Selbstwertskala zwei Gegensatzpaare von Adjektiven enthält, um die Konsistenz des Antwortverhaltens überprüfen zu können.

3.2.1 Korrelationen der Adjektive mit den Selbstwertskalen

Um zu überprüfen, ob die Adjektive äquivalent zu den Selbstwertskalen sind und diese folglich in der Hauptuntersuchung bei der Erfassung des State-Selbstwertes ersetzen können, wurden bivariate Korrelationen zwischen Adjektiven und Selbstwertskalen berechnet. Nach den oben beschriebenen Auswahlkriterien wurden für jede der 4 Selbstwertskalen 5 positive und 5 negative Adjektive zur Verwendung in nachfolgenden Untersuchungen ausgewählt. Aufgrund der vielen Auswahlkriterien wurde für die Skala der sozialen Kompetenz ein Adjektiv ausgewählt, welches zwar nur mit $r = .36$ mit der Fragebogenskala zu sozialer Kompetenz korrelierte, dafür aber die anderen Auswahlkriterien sehr gut erfüllte (siehe Tabelle 3).

Für die Skala zum allgemeinen Selbstgefühl wurden die Adjektive nutzlos, schlecht, unbedeutend, schwach, wertlos, gut, interessant, selbtsicher, stark und zufrieden ausgewählt (Tabelle 3); die Skala zu akademischen Fähigkeiten wurde durch die Adjektive dumm, unfähig, ungebildet, unwissend, unzulänglich, fähig, effektiv, erfolgreich, intelligent und leistungsstark repräsentiert (Tabelle 3). Die Skala der sozialen Kompetenz wurde durch die Adjektive zurückgewiesen, schüchtern, ungeschickt, unwohl, verunsichert, angenehm, akzeptiert, gemocht, sicher und selbstbewußt erfaßt (Tabelle 3), und schließlich die Skala physische Attraktivität durch die Adjektive abstoßend, häßlich, reizlos, unattraktiv, farblos, anziehend, selbtsicher, ansehnlich, gutausschend und aufregend (Tabelle 3).

Tabelle 3

Bivariate Korrelationen zwischen Adjektiven zur Erfassung des State-Selbstwertes und den Subskalen des

Selbstwertfragebogens von Fleming & Courtney (1984), Voruntersuchung 2, N = 28

Subskalen des Selbstwertfragebogens (Fleming & Courtney, 1984)							
Allgemeines Selbstgefühl	Soziale Kompetenz		Intellektuelle Fähigkeiten		Physische Attraktivität		
	akzeptiert	angenehm	akzeptiert	angenehm	abstoßend	anziehend	
gut	.69***	.51**	dumm	effektiv	.82***	abstoßend	-.58***
interessant	.53**	.45*	erfolgreich	effektiv	.82***	ansehlich	.53**
nutzlos	-.50**	.40*	fähig	erfolgreich	.80***	anziehend	.67***
schlecht	-.70***	schüchtern	intelligent	fähig	.75***	aufregend	.62***
schwach	-.78***	selbstbewußt	leistungsstark	intelligent	.77***	farblos	-.55**
selbstsicher	.76***	sicher	unfähig	leistungsstark	.77***	gutausschend	.65***
stark	.73***	ungeschickt	ungebildet	unfähig	-.70***	häßlich	-.58***
unbedeutend	-.55**	unwohl	unwissend	ungebildet	-.63***	reizlos	-.68***
wertlos	-.53**	verunsichert	unzulänglich	unwissend	-.69***	selbstsicher	.68***
zufrieden	.73***	zurückgewiesen	unattraktiv	unzulänglich	-.74***	unattraktiv	-.66***

Anmerkung. *: $p \leq .05$; **: $p \leq .01$; ***: $p \leq .001$.

Die negativen Adjektive wurden in einem nächsten Schritt umgepolt und zusammen mit den positiven Adjektiven zu Summenvariablen zusammengefaßt, so daß sich jeweils eine Summenvariable für allgemeines Selbstgefühl, soziale Kompetenz, akademische Fähigkeiten und physische Attraktivität ergab. Die deskriptiven Statistiken und internen Konsistenzen der Adjektivskalen und Fragebogenskalen sind in Tabelle 4 dargestellt.

Tabelle 4

Deskriptive Statistiken der Selbstwertskalen (Fleming & Courtney, 1984) und Adjektivskalen zur Erfassung des State-Selbstwertes (Voruntersuchung 2, N = 28)

Skala	Antwortformat	<u>M</u>	<u>SD</u>	α	<u>N</u> Items
Allgemeines Selbstgefühl (Trait)	1-5	3.22	.39	.71	12
Soziale Kompetenz (Trait)	1-5	3.14	.42	.51	7
Akademische Fähigkeiten (Trait)	1-5	3.55	.65	.78	7
Physische Attraktivität (Trait)	1-5	2.99	.65	.70	5
Skalen Trait-Selbstwert gesamt	1-5	3.24	.36	.84	31
Allgemeines Selbstgefühl (State)	1-5	3.86	.75	.96	10
Soziale Kompetenz (State)	1-5	4.38	.81	.94	10
Akademische Fähigkeiten (State)	1-5	3.89	.68	.96	10
Physische Attraktivität (State)	1-5	3.78	.75	.94	10
Skalen State-Selbstwert gesamt	1-5	3.98	.54	.95	40

Diese aus Adjektiven zusammengesetzten Summenvariablen wurden wiederum mit den Selbstwertskalen des Fragebogens von Fleming und Courtney (1984) korreliert, um mögliche Übereinstimmungen zu erfassen. Idealerweise sollten die Adjektivskalen mit der Selbstwertskala des gleichen Bereichs (soziale Kompetenz, akademische Fähigkeiten, Attraktivität) am höchsten korrelieren. Die Korrelationen ergaben durchweg signifikante Befunde.

Es zeigte sich, daß die aus Adjektiven zusammengesetzten Summenvariablen alle signifikant mit den vier Selbstwertskalen korrelierten. Dabei war es wie erwartet in den meisten Fällen so, daß die inhaltlich den gleichen Selbstwertbereich erfassenden Skalen bzw. Summenvariablen am höchsten miteinander korrelierten (siehe Hauptdiagonale in Tabelle 5). Dennoch muß betont werden, daß alle Summenvariablen mit allen Selbstwertskalen positiv und zum Teil signifikant korrelierten, so daß man vermuten kann, daß weder die Adjektive, noch die Selbstwertskalen zwischen den einzelnen Selbstwertbereichen stark differenzieren. Sie erfassen vielmehr das allgemeine Selbstwertgefühl einer Person und müssen in nachfolgenden Untersuchungen nicht zwingend getrennt zur Auswertung herangezogen werden. Die hochsignifikanten Korrelationen zwischen Adjektiven und Selbstwertskalen deuten insgesamt darauf hin, daß mit beiden Methoden etwas Ähnliches erfaßt wird und somit die Adjektive zur Erhebung des Selbstwertes geeignet sind.

Tabelle 5

Korrelationen zwischen State-Selbstwert (Adjektivskalen) und Trait-Selbstwert (Skalen des Selbstwertfragebogens), Voruntersuchung 2, N = 28)

State-Selbstwert	Trait-Selbstwert			
	1	2	3	4
1. Allgemeines Selbstgefühl	.76***	.45*	.29	.33°
2. Soziale Kompetenz	.36°	.69***	.09	.52**
3. Akademische Fähigkeiten	.19	.23	.83***	.42*
4. Physische Attraktivität	.34°	.39*	.41*	.76***

Anmerkung. °: $p \leq .10$; *: $p \leq .05$; **: $p \leq .01$; ***: $p \leq .001$.

4. VORUNTERSUCHUNG 3:

ENTWICKLUNG EINER EXPERIMENTELLEN MANIPULATION ZUR SELBSTWERTBEDROHUNG

Nachdem in der ersten und zweiten Voruntersuchung Adjektivlisten für die Erfassung des Ärgers und State-Selbstwertes der Versuchspersonen erstellt worden waren, wurde eine dritte Voruntersuchung durchgeführt, um eine geeignete Methode zur Operationalisierung einer Selbstwertbedrohung zu entwickeln. Die meisten Autoren (z. B. Shavelson et al., 1976; Fleming & Courtney, 1984; Harter, 1993) stimmen weitestgehend darin überein, daß in unserer westlichen Kultur vor allem die Bereiche soziale Kompetenz, intellektuelle Fähigkeiten, physische Attraktivität und physische Fähigkeiten als selbstwertrelevant zu bezeichnen sind. Weil vorauszusehen war, daß für die geplanten Hauptuntersuchungen vornehmlich Studierende als Versuchspersonen zur Verfügung stehen würden, sollte sich die Selbstwertbedrohung auf die intellektuellen Fähigkeiten der Versuchspersonen beziehen. Es wurde vermutet, daß gerade der Bereich der intellektuellen Fähigkeiten für die Mehrheit aller Studierenden hochrelevant ist. Aus diesem Grund wurde als Operationalisierung einer Selbstwertbedrohung im intellektuellen Bereich ein Intelligenztest mit manipulierter Leistungsrückmeldung gewählt. Während eine Gruppe von Versuchspersonen eine negative Rückmeldung erhalten und somit einen Mißerfolg erleiden sollte, würde eine zweite Gruppe von Versuchspersonen eine positive und somit eine Erfolgsmeldung erhalten. Der Mißerfolg im Intelligenztest sollte im Gegensatz zum Erfolg als Selbstwertbedrohung angesehen werden.

Um zu prüfen, ob die geplante experimentelle Manipulation in Form eines Intelligenztests mit falscher Leistungsrückmeldung (Erfolg oder Mißerfolg) glaubwürdig und praktikabel ist, sollte diese experimentelle Vorgehensweise vorab an einer kleinen

studentischen Stichprobe getestet werden. Es sollte festgestellt werden, ob eine solche Rückmeldung beim Intelligenztest von den Versuchspersonen tatsächlich geglaubt und als Erfolg oder Mißerfolg empfunden wird und ob eine negative Rückmeldung eine Bedrohung für den Selbstwert darstellt.

4.1 Annahmen

Es wurde erwartet, daß die experimentelle Manipulation geglaubt und die Leistungsrückmeldung für echt gehalten wird. Außerdem wurde angenommen, daß die Personen in der Erfolgsbedingung signifikant stärker das Gefühl haben, erfolgreich gewesen zu sein als Personen in der Mißerfolgsbedingung. Personen in der Mißerfolgsbedingung sollten sich durch die Leistungsrückmeldung in stärkerem Maße verärgert und provoziert fühlen und die Rückmeldung stärker als Selbstwertbedrohung empfinden als Personen in der Erfolgsbedingung. Die beiden Leistungsfeedbacks sollten beide Auswirkungen auf das momentane Selbstwertgefühl haben.

4.2 Methode

4.2.1 Versuchspersonen

Fünfzehn männliche und 15 weibliche Psychologiestudierende der Justus-Liebig-Universität Gießen nahmen als Gegenleistung für eine halbe Versuchspersonenstunde an dieser Voruntersuchung teil. Die Versuchspersonen waren im Durchschnitt 20.9 Jahre alt ($SD = 1.78$).

4.2.2 Material zur experimentellen Manipulation einer Selbstwertbedrohung

Zur Erfassung der akademischen Fähigkeiten wurde ein von Langens (1998) entwickeltes Computerprogramm verwendet, das in BASIC programmiert worden war (siehe Abschnitt 2.1.2). Zusätzlich zur Darbietung von Instruktionen und Items und der Erfassung von Reaktionszeiten erhielten die Versuchspersonen bei der Bearbeitung des am Computer dargebotenen Intelligenztests nach jeder einzelnen Aufgabe eine Rückmeldung darüber, ob ihre Antwort richtig oder falsch war. Außerdem wurde den Versuchspersonen am Ende das Gesamtergebnis ihrer angeblichen Leistung über den Computer mitgeteilt.

Bei dem Intelligenztest handelte es sich um verschiedene Aufgabentypen. Aus dem Mannheimer Intelligenztest (Conrad, Büscher, Hornke, Jäger, Schweizer, von Stünzer & Wiencke, 1971) wurden zum einen zu ergänzende Zahlenreihen verwendet, zum anderen eine sprachliche Aufgabe, in der für das jeweilige Reizwort aus 5 Antwortalternativen ein Synonym gefunden werden mußte. Eine dritte Aufgabengruppe bestand darin, aus Buchstabenreihen jeweils denjenigen Buchstaben herauszufinden, der nicht in die Reihe paßt. Bei der letzten Aufgabe ging es um Konzentrationsfähigkeit und Schnelligkeit, indem die Versuchspersonen lexikalisch richtige von lexikalisch falschen Wörtern in möglichst kurzer Zeit unterscheiden sollten.

Der Intelligenztest wurde mit der Information eingeführt, daß es sich hierbei um einen vom Arbeitsamt verwendeten Test zur Studieneignung handelt, der als Entscheidungshilfe für Abiturienten entwickelt worden war. Da Intelligenz als Leistung pro Zeit definiert würde, habe man sich in dieser Untersuchung bei der Festlegung der Bearbeitungszeiten für eine Aufgabe an den durchschnittlichen Bearbeitungszeiten der Abiturienten orientiert. Die nächste Aufgabe erschien also jeweils automatisch, nachdem entweder eine Antwort eingegeben worden war, oder nachdem die zur Verfügung stehende Bearbeitungszeit abgelaufen war. Nach jeder Aufgabe erschien auf dem Bildschirm die

Rückmeldung „richtig“ oder „falsch“, wobei die Nichtbeantwortung einer Aufgabe als Fehler gewertet wurde. Zusätzlich erhielten die Versuchspersonen am Ende des gesamten Tests ein allgemeines Testergebnis, indem ihnen über den Bildschirm mitgeteilt wurde, daß ihre Leistung im Bereich der besten 20% (Erfolgsbedingung) oder schlechtesten 20% (Mißerfolgsbedingung) aller Studierenden lag.

Das Programm ermöglichte es, die zur Verfügung stehenden Zeiten für die Lösung einer Aufgabe zu variieren, so daß durch eine zu kurze Zeit Mißerfolg induziert werden konnte. Zusätzlich unterschieden sich die Aufgaben des Intelligenztests in der Erfolgs- und Mißerfolgsbedingung dahingehend, daß in der Erfolgsbedingung sehr leichte, in der Mißerfolgsbedingung sehr schwere Aufgaben verwendet wurden.

4.2.3 Material zur postexperimentellen Befragung

Um herauszufinden, ob die experimentelle Manipulation erfolgreich war und von den Versuchspersonen geglaubt wurde und um herauszufinden, ob die Rückmeldung im Intelligenztest tatsächlich Auswirkungen auf den Selbstwert und die Gefühle der Versuchspersonen hatte, wurde ihnen ein Fragebogen vorgelegt. Der Fragebogen bestand aus 6 Items, die auf einer 9-stufigen Skala von 1 = trifft gar nicht zu bis 9 = trifft sehr zu beantwortet werden sollten. Das erste Item erfaßte die Glaubwürdigkeit der experimentellen Manipulation, das zweite Item erforderte eine Einschätzung der eigenen Leistung, die nächsten beiden Items erfragten Gefühle des Ärgers und der Provokation nach der Leistungsrückmeldung und die letzten beiden Items die Auswirkungen auf das Selbstwertgefühl. Mit dem fünften Item wurde nach allgemeinen Auswirkungen auf das Selbstwertgefühl gefragt, und mit dem sechsten Item nach einer empfundenen Bedrohung des Selbstwertgefühls.

4.2.4 Durchführung

Es nahmen jeweils 2 Versuchspersonen gleichzeitig an dem Experiment teil, wobei jeweils eine Person per Zufall der Erfolgsbedingung, die andere der Mißerfolgsbedingung zugeteilt wurde. Die zufällige Zuteilung der Versuchspersonen erfolgte dadurch, daß sie sich selbst aussuchen konnten, an welchem Computer sie Platz nehmen möchten, wobei ein Computer für die Erfolgs-, der andere für die Mißerfolgsbedingung vorbereitet worden war. Durch die gleichzeitige Teilnahme von jeweils 2 Versuchspersonen und deren Zuweisung zu unterschiedlichen Versuchsbedingungen wurde versucht, das Mißtrauen gegenüber der Leistungsrückmeldung zu reduzieren, zumal die Selbstwertbedrohung in Anwesenheit anderer als bedeutender erlebt wird, was Untersuchungen zu Selbstwertbedrohungen in einer öffentlichen bzw. privaten Bedingung (Greenberg & Pyszczynski, 1985) ergeben haben. Die Selbstwertbedrohung bestand somit zum einen in dem subjektiven Gefühl, im Leistungstest versagt zu haben und in der Erwartung des unangenehmen Ergebnisses, das im Beisein der anderen Versuchsperson mitgeteilt wurde, zum anderen in der tatsächlich später erfolgenden negativen Rückmeldung.

Die Versuchspersonen nahmen am Computer Platz und bekamen zunächst die allgemeinen Instruktionen zum Versuchsablauf und zur Bedienung des Computerprogramms ausgehändigt. Sie wurden außerdem darüber informiert, daß es sich hier um einen Test zur Erfassung der Studieneignung handelt, der seit kurzer Zeit beim Arbeitsamt verwendet wird, um die Entscheidung für oder gegen ein Studium zu erleichtern. Die Versuchspersonen führten dann selbständig den Intelligenztest durch, während sich die Versuchsleiterin in einem anderen Teil des Versuchslabors und damit außerhalb des Gesichtsfeldes der Versuchspersonen aufhielt.

Nach Beendigung des Tests wurden die Versuchspersonen ausführlich über die experimentelle Manipulation aufgeklärt und hatten die Gelegenheit, Fragen zu stellen. Sie

wurden darüber informiert, daß die Leistungsrückmeldung manipuliert war und nicht von ihrer tatsächlichen Leistung im Intelligenztest abhing. Es wurde jedoch nicht erwähnt, daß diese experimentelle Manipulation eine Selbstwertbedrohung hervorrufen sollte, sondern lediglich, daß bei diesem Experiment die Gefühle nach einem Erfolg oder Mißerfolg von Interesse waren. Auf diese Weise sollten „demand characteristics“ verhindert werden. Es wurde außerdem Wert darauf gelegt zu betonen, daß es einem nicht peinlich sein muß, wenn man die Leistungsrückmeldung und damit die Täuschung für echt gehalten hat, und daß die meisten Personen einer solchen Täuschung unterliegen würden. Es wurde den Versuchspersonen ausführlich erklärt, warum diese Täuschung notwendig war, und daß das Experiment ohne Täuschung nicht funktionieren würde. Schließlich wurden die Versuchspersonen darüber informiert, daß es sich bei diesem Experiment um eine Voruntersuchung zu einer größeren Studie handelt und deshalb ihre Meinung über bzw. ihre Empfindungen während des Experiments von großem Interesse sind. Diese ausführliche Aufklärung der Versuchspersonen vor der postexperimentellen Befragung wurde als wichtig erachtet, da die ehrliche Meinung und das tatsächliche Empfinden der Versuchspersonen von Interesse waren und brauchbarere Hinweise für die Hauptuntersuchung zu erwarten waren, wenn die Versuchspersonen als gleichwertige Kooperationspartner behandelt würden. Da ihnen die Wichtigkeit ihrer Versuchseinschätzung verdeutlicht und „mit offenen Karten gespielt“ wurde, war eine geringere soziale Erwünschtheit der Antworten und eine geringere Defensivität bei der Beschreibung der eigenen Empfindungen zu erwarten, was durch die Betonung einer anonymen Handhabung der Daten zusätzlich unterstrichen wurde.

Die Versuchspersonen erhielten dann einen Fragebogen zur Einschätzung des Experiments und ihrer Empfindungen während des Experiments mit dem Hinweis, daß der Fragebogen anonym behandelt wird, da uns im Hinblick auf die Hauptuntersuchung ihre ehrliche Meinung interessiert. Um die Anonymität der postexperimentellen Befragung zu

unterstreichen konnten die Fragebögen in einem Briefumschlag in einen dafür vorgesehenen Karton geworfen werden. Schließlich wurden die Versuchspersonen mit einer halben Versuchspersonen-Stunde vergütet und verabschiedet.

4.3 Ergebnisse

Da die Items des postexperimentellen Fragebogens nicht unabhängig voneinander waren, wurde eine MANOVA mit dem Leistungsfeedback (Erfolg vs. Mißerfolg) als unabhängige und den 6 Items der postexperimentellen Befragung als abhängige Variablen gerechnet.

Alle vorherigen Annahmen konnten bestätigt werden (siehe Tabelle 6). Alle Versuchspersonen schätzten die experimentelle Leistungsrückmeldung als sehr glaubwürdig ein, wobei sich die Versuchsbedingungen nicht signifikant unterschieden. Die Leistungsrückmeldung wurde in der Erfolgsbedingung als etwas glaubwürdiger eingeschätzt als in der Mißerfolgsbedingung. Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung schätzten ihre Leistung beim Intelligenztest signifikant höher ein als Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung. Demgegenüber berichteten die Versuchspersonen der Mißerfolgsbedingung signifikant mehr Gefühle des Ärgers und der Provokation als Versuchspersonen der Erfolgsbedingung. Wie erwartet berichteten alle Versuchspersonen gleichermaßen, daß die Leistungsrückmeldung Auswirkungen auf ihr momentanes Selbstwertgefühl hatte, wobei sich die Versuchsbedingungen nicht signifikant unterschieden. Die interessanteste Frage war jedoch, ob die negative Rückmeldung von den Versuchspersonen als Selbstwertbedrohung empfunden wurde. Bei dieser Einschätzung gab es hochsignifikante Unterschiede zwischen den Versuchsbedingungen. Während die Versuchspersonen der Erfolgsbedingung die Rückmeldung verständlicherweise so gut wie gar nicht als Selbstwertbedrohung empfanden, war dies bei Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung

sehr wohl der Fall. Das Gesamtergebnis der MANOVA war hochsignifikant ($F(6,23) = 109.18, p < .001$).

Tabelle 6

Ergebnisse der MANOVA zum postexperimentellen Fragebogen in Abhängigkeit vom Leistungsfeedback (Voruntersuchung 3, N = 28)

Items postexperimenteller Fragebogen	Erfolg		Mißerfolg		F	eta ²
	<u>M</u>	<u>SD</u>	<u>M</u>	<u>SD</u>		
1. Glaubwürdigkeit des Feedbacks	7.07	1.58	6.40	1.12	1.78	.06
2. Einschätzung der eigenen Leistung	6.27	.88	2.07	.70	207.34****	.88
3. Ärgergefühle	1.07	.26	6.93	1.16	246.43****	.89
4. Gefühl der Provokation	1.13	.35	6.93	1.39	363.81****	.92
5. Auswirkung auf Selbstwertgefühl	6.73	1.49	6.93	1.34	.15	.01
6. Empfundene Selbstwertbedrohung	1.33	.49	6.60	1.40	188.31****	.87

Anmerkung. ****: $p \leq .001$.

4.4 Diskussion und Konsequenzen für die Hauptuntersuchungen

Alle vorher formulierten Annahmen wurden bestätigt: Die manipulierte Leistungsrückmeldung wurde mehrheitlich geglaubt und für echt gehalten und führte bei Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung zu einer besseren Einschätzung der eigenen Leistung als bei Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung. Alle Versuchspersonen berichteten über Auswirkungen der Rückmeldung auf ihr momentanes Selbstwertgefühl, aber nur Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung empfanden diese Rückmeldung als Selbstwertbedrohung und berichteten außerdem Gefühle des Ärgers und der Provokation.

Die Operationalisierung einer Selbstwertbedrohung durch eine manipulierte negative Leistungsrückmeldung beim Intelligenztest schien somit praktikabel und für nachfolgende Untersuchungen geeignet zu sein. Der computergestützte Intelligenztest sollte deshalb in der ersten Hauptuntersuchung in der hier getesteten Form verwendet werden. Anzumerken ist an dieser Stelle, daß die Versuchspersonen in den Hauptuntersuchungen vor der Erhebung der abhängigen Variablen selbstverständlich nicht über den Versuch aufgeklärt werden sollten; dies war lediglich in dieser Voruntersuchung aus explorativen Zwecken (siehe oben) geschehen.

5. EXPERIMENT 1:

STATE- UND TRAIT-SELBSTWERT ALS PRÄDIKTOREN VON ÄRGER UND AGGRESSION NACH SELBSTWERTBEDROHUNGEN

5.1 Zielsetzungen dieser Studie

Das erste Experiment diente dazu, aggressives Verhalten nach Selbstwertbedrohungen im Bereich intellektueller Fähigkeiten zu untersuchen. Es wurde der Frage nachgegangen, ob Personen mit hohem Selbstwert im Vergleich zu Personen mit niedrigem Selbstwert auf Selbstwertbedrohungen in diesem Bereich mit erhöhtem Ärger und Aggression reagieren, und ob dieser Zusammenhang durch einen hohen oder niedrigen State-Selbstwert moderiert wird, wie es das oben beschriebene Modell von Baumeister et al. (1996) vorhersagt.

Außerdem sollten die Befunde der Studien von Bushman und Baumeister (1998) mit anderen als deren Methoden repliziert werden. Wie im folgenden noch beschrieben wird, wurde hier eine etwas andere Methode zur Operationalisierung einer Selbstwertbedrohung verwendet. Während Bushman und Baumeister (1998) außerdem eine rein behaviorale Methode zur Erfassung von Aggression wählten, wurden in diesem Experiment zwei Ärger- und zwei verbale Aggressionsmaße verwendet. Dies geschah einerseits, um die Befunde von Bushman und Baumeister (1998) möglicherweise mit anderen Methoden zu replizieren, und andererseits, um verschiedene Formen von Ärger und Aggression zu berücksichtigen. Auf diese Weise konnte geprüft werden, ob eine Selbstwertbedrohung bei verschiedenen Personen zu verschiedenen Formen von Ärger und Aggression führt und sich diese folglich durch jeweils andere Prädiktoren vorhersagen lassen.

Ein weiterer theoretischer Aspekt des Modells von Baumeister et al. (1996), der bisher nicht experimentell geprüft wurde, ist der Einfluß des State-Selbstwertes. Gemäß dem Modell sollte lediglich eine Aufrechterhaltung oder ein Anstieg des State-Selbstwertes nach negativem Feedback zu Ärger und Aggression führen. Um diese Annahme zu prüfen, wurde der State-Selbstwert in dieser Studie mit erfaßt und seine Rolle als Mediator untersucht.

Zusammengefaßt wurde nach einer Erhebung des Trait-Selbstwertes der Versuchspersonen ein Intelligenztest mit manipuliertem Leistungsfeedback durchgeführt, bei dem sie entweder Erfolg oder Mißerfolg erfuhren. Anschließend wurden der State-Selbstwert, expliziter und impliziter Ärger und verbale Aggression durch die Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters erfaßt. Damit die Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters den Definitionskriterien einer Aggressionshandlung (Baron & Richardson, 1994) entspricht, wurde einleitend erwähnt, daß die Beurteilung einerseits Konsequenzen für die weitere finanzielle Unterstützung dieses Projektes zur Erprobung des Studieneignungstests für Abiturienten hätte, andererseits für den zukünftigen Einsatz des Versuchsleiters von Bedeutung wäre. Somit wäre eine negative Beurteilung eine Handlung, die einer anderen Person mit Absicht Schaden zufügt.

5.2 Theoretische Annahmen und Hypothesen

5.2.1 Trait-Selbstwert als moderierende Variable

Basierend auf dem Modell von Baumeister et al. (1996) sollten Personen mit sehr hohem Selbstwert zu mehr Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen neigen. In den Studien von Bushman und Baumeister (1998) stellte sich der Trait-Selbstwert jedoch

im Vergleich zum Narzißmus nicht als geeigneter Prädiktor für Ärger und Aggression nach Mißerfolg heraus. Um jedoch den Trait-Selbstwert in zukünftigen Untersuchungen als signifikanten Prädiktor ausschließen zu können, sollten die Befunde von Bushman und Baumeister repliziert werden. Es wurde folglich basierend auf der Studie von Bushman und Baumeister (1998) kein Unterschied zwischen Personen mit hohem und niedrigem Trait-Selbstwert in bezug auf Ärger oder Aggression nach Mißerfolg erwartet. Die Nullhypothese wäre demgegenüber, daß sich Personen mit hohem und niedrigem Trait-Selbstwert in bezug auf Ärger und Aggression nach dem Leistungsfeedback unterscheiden.

5.2.2 State-Selbstwert als Mediator

Es wurde erwartet, daß eine Absenkung des State-Selbstwertes nach negativem Feedback nicht zu Ärger oder Aggression führt. Ausgehend von dem Modell von Baumeister et al. (1996) sollte jedoch eine Beibehaltung bzw. Anhebung des State-Selbstwertes nach Mißerfolg mit erhöhtem Ärger und erhöhter Aggression in Zusammenhang stehen. Falls der Zusammenhang zwischen Leistungsfeedback, Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression durch den State-Selbstwert mediiert wird, sollten die nachfolgend beschriebenen Datenanalysen ohne Berücksichtigung des State-Selbstwertes signifikant sein, unter Hinzunahme des State-Selbstwertes jedoch nicht mehr. Sollte also eine möglicherweise vorher gefundene zweifache Interaktion zwischen Leistungsfeedback und Trait-Selbstwert durch die Berücksichtigung des State-Selbstwertes als Kovariate nicht mehr signifikant sein, kann von einer Mediatorrolle des State-Selbstwertes gesprochen werden.

5.3 Methode

Nach einer Erhebung des Trait-Selbstwertes sollte die als situative Voraussetzung für Ärger und Aggression angenommene Selbstwertbedrohung experimentell manipuliert werden. Da für die Untersuchungen lediglich studentische Stichproben zur Verfügung standen, wurde als Form der Selbstwertbedrohung ein Mißerfolg beim Intelligenztest gewählt, der in Voruntersuchung 3 bereits erprobt worden war. Es wurde angenommen, daß es sich hierbei um einen für Studierende selbstwertrelevanten Bereich handelt. Als Kontrollgruppe diene eine Gruppe von Versuchspersonen, die Erfolg beim Intelligenztest hatte und somit keine Selbstwertbedrohung erlebte. Nach der experimentellen Manipulation von Erfolg oder Mißerfolg wurde der State-Selbstwert der Versuchspersonen erhoben. Anschließend wurden Ärger und Aggression der Versuchspersonen durch verschiedene Methoden erfaßt.

5.3.1 Versuchspersonen

Es handelte sich um 18 Studenten und 42 Studentinnen der Justus-Liebig-Universität Gießen des Fachbereichs Psychologie. Sie waren im Durchschnitt 24.0 Jahre alt ($SD = 4.37$) und wurden für die Teilnahme an dieser Untersuchung mit 1.5 Versuchspersonenstunden vergütet.

5.3.2 Material zur Baseline-Erhebung

Trait-Selbstwert. Zur Erfassung des Trait-Selbstwertes diene die Selbstwertskala von Fleming und Courtney (1984), die bereits im Rahmen der Voruntersuchung 2 ausführlich beschrieben worden war und in diesem Experiment auch in dieser Form angewendet

werden sollte.

5.3.3 Material zur Selbstwertbedrohung im Bereich akademischer Fähigkeiten

Zur Operationalisierung einer Selbstwertbedrohung im Bereich akademischer Fähigkeiten wurde der in Voruntersuchung 3 bereits beschriebene und getestete Intelligenztest mit manipulierter Leistungsrückmeldung verwendet. Er wurde wie in Voruntersuchung 3 per Computer dargeboten und beantwortet (siehe Abschnitt 4.2.2).

5.3.4 Material zur Erhebung der abhängigen Variablen nach experimenteller Manipulation

State-Selbstwert. Zur Erfassung des State-Selbstwertes wurden Adjektive verwendet, die in Voruntersuchung 2 signifikant mit den jeweiligen Skalen des Selbstwertfragebogens von Fleming und Courtney (1984) korreliert hatten (siehe Tabelle 3). Vor der Darbietung der selbstwertrelevanten Adjektive wurden den Versuchspersonen 7 neutrale Stimmungswörter dargeboten, um die Versuchspersonen mit der Vorgehensweise vertraut zu machen und somit um die Fehlervarianz zu reduzieren. Es handelte sich dabei um die stimmungserfassenden Wörter motiviert, amüsiert, müde, wie immer, wach, gelangweilt und interessiert. Den neutralen Adjektiven und den Adjektiven zur Skala des allgemeinen Selbstgefühls war der Satz „Ich fühle mich im Moment...“ vorangestellt. Die Adjektive der Skala für intellektuelle Fähigkeiten wurde mit dem Satz „In bezug auf meine intellektuellen Fähigkeiten fühle ich mich im Moment...“ eingeleitet und die Skala für soziale Kompetenz mit dem Satz „In bezug auf meine soziale Kompetenz und meine Fähigkeiten im Umgang mit anderen fühle ich mich im Moment...“. Die letzte Skala war die der

physischen Attraktivität und wurde mit dem Satz „In bezug auf mein Aussehen und meine physische Attraktivität fühle ich mich im Moment...“ eingeführt.

Ärger. Der Ärger der Versuchspersonen wurde auf zwei verschiedene Arten erhoben. Hiermit sollte, wie bereits in Abschnitt 1.6.2 beschrieben, gewährleistet werden, daß in der vorliegenden Studie verschiedene Arten von Ärger erfaßt werden, da eine Selbstwertbedrohung bei unterschiedlichen Personen möglicherweise unterschiedliche Formen negativer Emotionen hervorruft. Als Grundlage diente hierbei die theoretische Unterscheidung von explizitem und implizitem Ärger (siehe Abschnitt 1.6.2).

Zur Erfassung des expliziten Ärgers der Versuchspersonen wurden die bereits in Voruntersuchung 1 (siehe Abschnitt 2) gewonnenen und mit den standardisierten Fragebögen FAF (Hampel & Selg, 1975) hoch korrelierenden Adjektive zusammen mit den selbstwertrelevanten Adjektiven am Computer dargeboten und in dichotomer Form beantwortet. Die Adjektive zur Erfassung expliziten Ärgers sind in Tabelle 2 zusammengefaßt.

Um den Ärger der Versuchspersonen auch durch ein anderes Verfahren als durch Selbstreport zu erheben und implizite Ärgergefühle zu berücksichtigen, wurde außerdem ein Aggressions-TAT (Kornadt, 1982) durchgeführt. Dieses ursprünglich 8 Bilder enthaltende projektive Verfahren wurde aus ökonomischen Gründen und um die Motivation der Versuchspersonen aufrecht zu erhalten auf 3 Bilder reduziert.⁵ Es wurden zwei Bilder mit niedrigem und ein Bild mit mittlerem Anregungsgrad für Aggression gewählt, weil die Aggression in dieser Untersuchung nicht durch den Anregungsgehalt der Bilder, sondern

⁵ Dieses Vorgehen geschah in ausführlicher Absprache mit Horst Zumkley, der an der Entwicklung des Aggressions-TAT beteiligt war und ihn bereits mehrmals eingesetzt hatte (siehe z. B. Zumkley & Zumkley-Muenkel, 1992). Er hielt den TAT für den hier geplanten Versuchsaufbau für praktikabel und die Reduktion des Bildersatzes auf 3 Bilder trotz Reliabilitätsverlusten für unbedenklich, da es nicht um die Erfassung des habituellen, sondern des situativ angeregten Aggressionsmotivs geht.

durch die experimentelle Manipulation hervorgerufen werden sollte. Auf den Bildern waren jeweils zwei männliche Personen dargestellt, die sich entweder im Gespräch befinden (Bild 1), nebeneinander am Tisch sitzen (Bild 2) oder zwischen denen, wie der Mimik der linken Person zu entnehmen ist, leichte Mißstimmung herrscht (Bild 3).

Die TAT-Geschichten wurden nach den von Kornadt (1982) vorgeschlagenen Gesichtspunkten ausgewertet. Als Aggression wurden nach Kornadt (1982) folgende im Text enthaltene Aspekte gewertet: (1) Bedürfnis nach Verletzung, (2) Instrumentelle Tätigkeit zur Verletzung, (3) Positiver Gefühlszustand im Zusammenhang mit Aggression, (4) Erfolgserwartung für aggressive Tätigkeit, (5) Erreichen aggressiver Ziele, (6) Aggressions-Symbole und Aggressions-Gegenstände, (7) Lächerlichmachung und abwertende Kritik und (8) Tabuierte Ausdrücke. Kornadt (1982) hat diese Aspekte genau spezifiziert und mit zahlreichen Beispielen erläutert.

Die Versuchspersonen hatten die Aufgabe, eine Geschichte über die jeweils auf den Bildern dargestellten zwei Personen zu schreiben. Der Aggressions-TAT wurde auch deshalb eingesetzt, um im Vergleich zum Selbstreport ein weniger reaktives Verfahren zur Messung von Ärger zu haben. Die Versuchspersonen sind sich beim Schreiben der TAT-Geschichten in der Regel nicht der Tatsache bewußt, daß die Geschichten etwas mit ihnen selbst zu tun haben und noch weniger, daß Ärger gemessen wird (Kornadt, 1982). Außerdem wurde erwartet, daß der Aggressions-TAT im Gegensatz zum durch die Adjektivliste erfaßten expliziten Ärger impliziten Ärger erhebt. Während das Selbstreportverfahren offen gezeigten und bewußt empfundenen Ärger mißt, werden durch den TAT eher indirekte oder nach innen gerichtete Ärgergefühle erfaßt (siehe auch Abschnitt 1.6.2).

Aggression. Am Ende des Versuchs wurde noch ein in der Aggressionsforschung klassisches und bereits mehrfach verwendetes Verfahren (z. B. Berkowitz, 1970; Zillmann & Cantor, 1976) eingesetzt: die Bewertung des Versuchs und des Versuchsleiters. Dieses

Verfahren zur Messung verbaler Aggression soll die behavioralen Konsequenzen der möglicherweise auftretenden Ärgergefühle erfassen. Der hierfür vorgesehene Fragebogen wurde in Anlehnung an eine Untersuchung von Zillmann und Cantor (1976) formuliert, die diese Form der Aggression ebenfalls als behavioral bezeichneten. Es wurde gegenüber den Versuchspersonen betont, daß es sich um eine anonyme Beurteilung handeln würde, die der Versuchsleiter nicht zu sehen bekommt und die dem Zweck dient, die Qualität des hier durchgeführten Leistungstests und des Versuchsleiters für zukünftige Untersuchungen zu erfragen. Zur Unterstützung der Anonymität sollten die Versuchspersonen den Fragebogen nach der Beurteilung in einem verschlossenen Briefumschlag zum Sekretariat des Instituts für Sozialpsychologie bringen. Die Versuchspersonen erhielten einen fünf Fragen umfassenden Fragebogen, wobei die Fragen auf einer 5-stufigen Ratingskala (trifft sehr zu bis trifft gar nicht zu) beantwortet werden sollten. Drei Fragen bezogen sich auf die Einschätzung des Experiments, zwei Fragen auf die Qualität des Versuchsleiters.

Der Vorteil der Erfassung verbaler gegenüber physischer Aggression liegt darin, daß sie Teil unseres alltäglichen Lebens und damit vertrauter und selbstverständlicher ist. Aus diesem Grund wirkt die Versuchssituation weniger künstlich als beispielsweise bei der Vergabe von Elektroschocks, und auch die Hemmungen sind bei verbaler Aggression geringer als bei physischer Aggression (Baron & Richardson, 1994).

5.3.5 Durchführung

Die Versuchspersonen kamen jeweils zu zweit ins Versuchslabor, wobei eine Versuchsperson zufällig der Bedingung der Erfolgsmeldung, die andere der Bedingung der Mißerfolgsmeldung zugeteilt wurde. Die zufällige Zuteilung der Versuchspersonen erfolgte dadurch, daß sie sich selbst aussuchen konnten, an welchem Computer sie Platz nehmen möchten, wobei ein Computer für die Erfolgs-, der andere für die

Mißerfolgsbedingung vorbereitet worden war. Sie nahmen am Computer Platz und bekamen zunächst die allgemeinen Instruktionen zur Bedienung des Computerprogramms und zum scheinbaren Zweck dieser Untersuchung ausgehändigt. Sie wurden darüber informiert, daß es sich hier um ein Experiment zur Erfassung der Studieneignung handelt, der seit kurzer Zeit beim Arbeitsamt verwendet wird, um die Entscheidung für oder gegen ein Studium zu erleichtern. Zusätzlich zu dem Leistungstest sollten angeblich eine Reihe von Persönlichkeitseigenschaften erhoben werden, um ihren Zusammenhang zu Intelligenz und Leistungsfähigkeit zu erforschen.

Dann konnten die Versuchspersonen das Computerprogramm starten und den am Bildschirm dargebotenen Selbstwertfragebogen von Fleming und Courtney (1984) beantworten. Anschließend wurde der Intelligenztest durchgeführt, bei dem, wie bereits in Abschnitt 4.2.2 ausführlich beschrieben, jeweils nach jeder Aufgabe eine manipulierte Leistungsrückmeldung über den Computer erfolgte. Die Versuchspersonen der Erfolgsbedingung bekamen Aufgaben eines geringeren Schwierigkeitsgrades und hatten zudem ausreichend Zeit für die Lösung einer Aufgabe. Schwierigkeitsgrad und Bearbeitungszeit orientierten sich hierbei an den Richtlinien im Manual des Mannheimer Intelligenztests. Die Versuchspersonen der Mißerfolgsbedingung bekamen hingegen Aufgaben eines sehr hohen Schwierigkeitsgrades, die teilweise auch unlösbar waren und zudem in einer sehr geringen Bearbeitungszeit gelöst werden sollten.

Dann wurde den Versuchspersonen per Computer mitgeteilt, daß sie noch einige Persönlichkeitstests durchführen sollten, bevor sie ihr Testergebnis erhalten. Zur Erfassung des State-Selbstwertes und des Ärgers wurden ihnen nun die Adjektive dargeboten, die ihre momentane Befindlichkeit erfassen sollten. Die Erfassung des Ärgers und des State-Selbstwertes erfolgte vor der Mitteilung des gesamten Testergebnisses, weil davon ausgegangen wurde, daß bereits die vielen Fehlermeldungen (Mißerfolgsbedingung) bzw. die

scheinbar richtigen Ergebnisse (Erfolgsbedingung) während des Intelligenztests die Gefühle der Versuchspersonen beeinflusst hatten.

Um dann den Ärger für die nachfolgende Durchführung des Aggressions-TAT und die Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters noch einmal „aufzufrischen“, wurde ihnen anschließend über den Computer mitgeteilt, daß ihr Ergebnis im Intelligenztest im Bereich der besten 20% (Erfolgsbedingung) oder der schlechtesten 20% (Mißerfolgsbedingung) aller Studierenden lag.

Schließlich wurde der Aggressions-TAT gemäß den Standardinstruktionen (siehe Kornadt, 1982; Smith, 1992) durchgeführt, nach denen die Versuchspersonen jedes Bild für etwa 20 Sekunden betrachten konnten und dann 5 Minuten Zeit hatten, eine passende Geschichte zum Bild zu schreiben. Die Versuchspersonen führten den TAT in dem Glauben durch, daß es sich um einen Kreativitätstest handelt.

Am Ende füllten die Versuchspersonen die Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter aus. Um ihnen hierbei das Gefühl der Anonymität zu geben, sollten sie den Evaluationsbogen anschließend in einen Briefumschlag stecken und ihn persönlich zum Sekretariat des Instituts bringen. Auf diese Weise konnten die Versuchspersonen sicher sein, daß der Versuchsleiter ihre Bewertung nicht sehen konnte. Anschließend wurden die Versuchspersonen aufgeklärt und mit 1.5 Versuchspersonen-Stunden vergütet.

5.4 Ergebnisse

5.4.1 Transformation der Daten

Bei dem Fragebogen zum Trait-Selbstwert und den Adjektiven zur Erhebung von State-Selbstwert und explizitem Ärger wurden negativ gepolte Items umkodiert, so daß

jeweils ein hoher Wert eine hohe Ausprägung des entsprechenden Merkmals bedeutet. Es wurde durch die Bildung von Summenvariablen (Aufsummieren der Items und Division durch deren Anzahl) jeweils ein Gesamtwert für den Trait-Selbstwert, den State-Selbstwert und expliziten Ärger ermittelt. Die Items zur Beurteilung des Versuchs und des Versuchsleiters wurden jeweils zu einer Summenvariable zusammengefaßt, bei der ein hoher Wert eine positive, ein niedriger Wert eine negative Beurteilung ausdrückt.

Der Aggressions-TAT wurde in Anlehnung an den Auswertungsschlüssel von Kornadt (1982) ausgewertet. Hierbei wurden die aggressiven Aspekte über alle Geschichten hinweg aufsummiert und mit Hilfe eines regressionsanalytischen Verfahrens⁶ mit der Anzahl der Worte verrechnet. Der TAT wurde von zwei unabhängigen Ratern ausgewertet, die gegenüber der Versuchsbedingung der jeweiligen Versuchsperson und jeglichen anderen Variablen blind waren und mit dem Auswertungsschlüssel zuvor trainiert hatten, bis sie sich über die Bedeutung aller Kategorien im Klaren waren. Die Übereinstimmung der Rater stellte sich als zufriedenstellend heraus ($r(58) = .80$, $p < .001$). Um die endgültigen TAT-Werte für die Datenauswertung zu erhalten, diskutierten die Rater alle Fälle, in denen ihre Ratings nicht übereinstimmten und einigten sich auf der Grundlage des Auswertungssystems von Kornadt (1982)⁷.

⁶ Bei diesem Verfahren wird die Anzahl der Wörter als unabhängige und der TAT-Rohwert als abhängige Variable verwendet. Anschließend wird der korrigierte TAT-Wert durch folgende Formel berechnet: TAT-Rohwert - (Anzahl Wörter x b-Gewicht der vorher gerechneten Regressionsanalyse).

⁷ Die meisten Fälle der Nicht-Übereinstimmung waren dadurch zustande gekommen, daß einer der Rater beim Kodieren einen Aggressionsaspekt in der jeweiligen TAT-Geschichte übersehen hatte, so daß es in der Regel kaum nötig war, über einzelne Punkte zu diskutieren.

5.4.2 Versuchsdesign und Übersicht über durchgeführte Analysen

Die Versuchspersonen wurden zufällig auf eine von zwei Versuchsbedingungen verteilt, wobei eine Gleichverteilung der Geschlechter angestrebt wurde. Es handelte sich um eine Erfolgs- und eine Mißerfolgsbedingung. Die gesamte Durchführung des Versuchs stimmte für beide Versuchsgruppen überein, bis auf einen induzierten Erfolg oder Mißerfolg beim Intelligenztest. Da immer zwei Personen gleichzeitig den Versuch durchführten, hatte immer eine Person ein Erfolgs-, die andere ein Mißerfolgserebnis.

Als Verfahren zur Datenauswertung wurde die hierarchische Regressionsanalyse gewählt. Die Daten wurden hauptsächlich deshalb regressionsanalytisch ausgewertet, weil die Fragestellung eine Analyse der Prädiktoren von Ärger und Aggression nach einer Selbstwertbedrohung nahelegt (siehe auch Abschnitt 1.6.1). Außerdem läßt sich durch ein regressionsanalytisches Vorgehen vermeiden, daß aufgrund der bei der Varianzanalyse notwendigen Medianisierung der unabhängigen Variablen ein Informationsverlust auftritt, weil man eine differenzierte Skala auf zwei Punkte reduziert (Cohen & Cohen, 1983).

Es wurde eine hierarchische Vorgehensweise gewählt, bei der in einem ersten Rechenschritt die Haupteffekte für Leistungsfeedback und Trait-Selbstwert und im zweiten Schritt die zweifache Interaktion zwischen den beiden Prädiktoren berechnet wurden. Als abhängige Variablen dienten jeweils der explizite und implizite Ärger und die Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters. Bei den nachfolgend beschriebenen Mediationsanalysen (siehe auch Abschnitt 1.6.1) wurden außerdem einerseits der State-Selbstwert als Mediator für den Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression nach Mißerfolg und andererseits der Ärger als Mediator für den Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und Aggression nach Mißerfolg berücksichtigt. Außerdem wurden der implizite und explizite Ärger der Versuchspersonen direkt als Prädiktoren für Aggression nach Mißerfolg getestet.

Bei der regressionsanalytischen Berechnung von Interaktionen tritt das Problem der Multikollinearität auf, welches die Tatsache beschreibt, daß die einzelnen Komponenten eines gebildeten Produktterms interkorrelieren und somit den Standardfehler bei der Berechnung erhöhen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten zur Verringerung der Multikollinearität. Während Aiken und West (1991) die Zentrierung aller Prädiktorvariablen (der Mittelwert wird durch Subtraktion der Standardabweichung auf 0 gesetzt) vorschlagen, wurden in dieser Arbeit nach Vorschlägen von Jaccard et al. (1990) die Prädiktorvariablen vor der Berechnung der Produktterme einer z -Transformation unterzogen. Um die Ergebnisse vergleichbar zu machen und deren Interpretation zu erleichtern, wurde auch mit den jeweiligen abhängigen Variablen vor der Analyse eine z -Transformation durchgeführt. Hierbei wurden Hinweise zur Verwendung standardisierter Werte in der Regressionsanalyse von Jaccard et al. (1990) berücksichtigt.

Um Versuchspersonen mit hohem und niedrigem Selbstwert und Versuchspersonen in den beiden Versuchsbedingungen miteinander vergleichen zu können, wurden nach einem Verfahren von Cohen und Cohen (1983) geschätzte Werte für die abhängigen Variablen berechnet. Die geschätzten Werte stehen für Versuchspersonen mit einer hohen und niedrigen Ausprägung in der jeweiligen Prädiktorvariable, deren Werte um die Regressionsgerade streuen. In die Regressionsgleichung werden hierbei für die jeweiligen Prädiktoren Werte eingesetzt, die jeweils eine Standardabweichung über oder unter dem Stichprobenmittelwert liegen, so daß man hohe und niedrige Ausprägungen der jeweiligen Variable kontrastieren und ihren Zusammenhang mit der abhängigen Variable beleuchten kann. Die Formel zur Berechnung der geschätzten Werte lautet:

$$x_{\text{geschätzt}} = b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + c$$

Hierbei ist „ $x_{\text{geschätzt}}$ “ der zu errechnende geschätzte Wert und „ b_1 “ bis „ b_n “ entsprechen den durch die hierarchische Regressionsanalyse berechneten b -Gewichten für jeden Prädiktor und die Interaktionen, die den Steigungswinkel der Regressionsgeraden angeben. Die b -Gewichte werden jeweils mit dem Prädiktor multipliziert. Das „ c “ steht für die ebenfalls bei der Regressionsanalyse berechnete Konstante, die die Verschiebung der Regressionsgerade auf der Ordinate ausdrückt.

Moderator-Analyse. Um zu prüfen, ob der Zusammenhang zwischen Ärger und Aggression nach einer Selbstwertbedrohung durch den Trait-Selbstwert moderiert wird, wurde eine hierarchische Regressionsanalyse nach dem Moderatormodell von Baron und Kenny (1986) gerechnet. Neben dem Leistungsfeedback als zweistufigem Prädiktor ging der Trait-Selbstwert als kontinuierlicher Prädiktor in die hierarchischen Regressionsanalysen ein. Die abhängigen Variablen stellten der implizite und explizite Ärger und Beurteilung von Versuch und Versuchsleiter dar.

Mediationsanalysen. Um zu prüfen, ob der State-Selbstwert der Versuchspersonen den oben beschriebenen Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression nach Mißerfolg mediiert, wurde eine Mediationsanalyse gemäß den Ausführungen von Baron und Kenny (1986) gerechnet. Nachdem geprüft wurde, ob der State-Selbstwert durch die Prädiktoren vorhergesagt werden kann und seinerseits die abhängigen Variablen Ärger und Aggression signifikant vorhersagt, wurde der State-Selbstwert bei allen Regressionsanalysen, die zuvor im Rahmen der Moderatoranalysen gerechnet worden waren, als Kovariate berücksichtigt.

Dasselbe Verfahren wurde durchgeführt, um zu prüfen, ob expliziter und /oder impliziter Ärger als Mediatoren für nachfolgende Aggression zu sehen sind oder ob Ärger und Aggression unabhängig voneinander nach einer Selbstwertbedrohung auftreten.

5.4.3 Deskriptive Statistiken und Reliabilitäten der verwendeten Skalen

Für die verwendeten Fragebögen und ihre Subskalen wurden jeweils Mittelwert, Standardabweichung und Cronbach's alpha ermittelt (Tabelle 7). Für die Berechnung von Mittelwert und Standardabweichung der TAT-Werte wurden die Rohwerte über alle 3 Geschichten hinweg verwendet, da die in den anderen Analysen verwendeten korrigierten TAT-Werte nicht informativ sind. Es wurde jedoch keine interne Konsistenz für den impliziten Ärger der Versuchspersonen berechnet, da Cronbach's alpha beim TAT nicht berechnet werden kann. Für den expliziten Ärger schien ein Bodeneffekt vorzuliegen, während Trait- und State-Selbstwert in dieser Stichprobe über dem Skalenmittelpunkt lagen. Besonders für den State-Selbstwert scheint ein Deckeneffekt vorzuliegen. Auch die Beurteilung des Versuchsleiters fiel überdurchschnittlich positiv aus.

Tabelle 7

Interne Konsistenz, Stichprobenmittelwert und Standardabweichung der verwendeten Fragebögen (Experiment 1, N = 60)

Skala	Antwortformat	<u>M</u>	<u>SD</u>	α	<u>N</u> Items
Trait-Selbstwert	1-5	3.42	.47	.91	31
State-Selbstwert	0/1	.77	.21	.94	42
Beurteilung Experiment	1-5	3.02	.82	.71	3
Beurteilung Versuchsleiter	1-5	4.13	.97	.86	2
Expliziter Ärger	0/1	.11	.17	.63	14
Impliziter Ärger	--	5.43	2.58	--	--

Außerdem wurden Interkorrelationen der verwendeten Aggressionsmaße berechnet (siehe Tabelle 8). Es zeigte sich wie erwartet, daß der explizite Ärger signifikant negativ

mit der Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter korrelierte und die beiden Beurteilungen untereinander signifikant positiv korrelierten. Der implizite Ärger korrelierte mit keinem der anderen Maße signifikant, was, wie bereits in Abschnitt 1.6.2 ausgeführt wurde, den Erwartungen entspricht.

Tabelle 8

Interkorrelationen der Ärger- und Aggressionsmaße (Experiment 1, N = 60)

Ärger-/Aggressionsmaß	1	2	3	4
1. Expliziter Ärger	--	-.02	-.44***	-.35**
2. Impliziter Ärger		--	.01	.19
3. Beurteilung Experiment			--	.34**
4. Beurteilung Versuchsleiter				--

Anmerkung. ** : $p \leq .01$; *** : $p \leq .001$.

5.4.4 Trait-Selbstwert und Leistungsfeedback als Prädiktoren für Ärger und Aggression

Zunächst wurde der durch die Selbstzuschreibung aggressiver Adjektive erfaßte explizite Ärger der Versuchspersonen untersucht. Es ergaben sich signifikante Haupteffekte für das Leistungsfeedback ($b = -.57$, $SE = .24$, $\beta = -.29$, $p = .022$) und den Trait-Selbstwert ($b = -.29$, $SE = .12$, $\beta = -.29$, $p = .022$) die zeigten, daß der explizite Ärger der Versuchspersonen nach Mißerfolg und bei Personen mit niedrigem Selbstwert generell höher war als nach Erfolg und bei Personen mit hohem Selbstwert (Tabelle 9). Auch die Interaktion zwischen beiden Prädiktoren war signifikant ($b = .54$, $SE = .24$, $\beta = .91$, $p = 0.28$). Die Berechnung der geschätzten Werte nach dem Verfahren von Cohen und Cohen

(1983) ergab, daß der explizite Ärger bei Mißerfolg und niedrigem Selbstwert am größten war (Tabelle 10). Die geschätzten Werte für die Haupteffekte waren .28 vs -.28 für das Leistungsfeedback und .28 vs -.28 für den Trait-Selbstwert. Für den impliziten Ärger als abhängige Variable war kein signifikantes Ergebnis zu verzeichnen (β -Werte zwischen .01 und -.62, p -Werte zwischen .134 und .996).

Bei der Beurteilung des Experiments ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für das Leistungsfeedback ($b = .91$, $SE = .24$, $\beta = .46$, $p < .001$). Die Berechnung der geschätzten Werte nach der Formel von Cohen und Cohen (1983) zeigte, daß das Experiment generell nach Mißerfolg am negativsten beurteilt wurde (geschätzte Werte -.44 vs .47). Zusätzlich ergab sich eine signifikante Interaktion zwischen Leistungsfeedback und Trait-Selbstwert ($b = -.59$, $SE = .23$, $\beta = -.99$, $p = .014$), die belegte, daß Personen mit niedrigem Trait-Selbstwert nach Mißerfolg das Experiment am negativsten beurteilten. Die Beurteilung des Versuchsleiters führte zu keinen signifikanten Befunden (β -Werte zwischen .02 und .11, p -Werte zwischen .382 und .955), d. h. Personen mit hohem und niedrigem Trait-Selbstwert und Personen in den beiden Versuchsbedingungen unterschieden sich nicht in bezug auf die Beurteilung des Versuchsleiters. Die β -Gewichte mit den dazugehörigen Signifikanzen und die bei jedem regressionsanalytischen Schritt aufgeklärte Varianz sind für alle Ergebnisse in Tabelle 9 zusammengefaßt. Außerdem wurden die nach dem Verfahren von Cohen und Cohen (1983) berechneten geschätzten Werte in Tabelle 10 dargestellt.

Tabelle 9

Hierarchische Regression von Leistungsfeedback (F) und Trait-Selbstwert (TSW)
auf Ärger und Aggression (Experiment 1, N = 60)

Prädiktoren	Expliziter	Impliziter	Beurteilung	Beurteilung
	Ärger	Ärger	Experiment	Versuchsleiter
	β	β	β	β
F	-.29*	-.20	.46***	.10
TSW	-.29*	.00	.02	.12
Stufe 1	$\underline{R}^2 = .16$	$\underline{R}^2 = .04$	$\underline{R}^2 = .21$	$\underline{R}^2 = .02$
F x TSW	.91*	-.62	-.99**	.03
Stufe 2	$\Delta\underline{R}^2 = .07$	$\Delta\underline{R}^2 = .03$	$\Delta\underline{R}^2 = .08$	$\Delta\underline{R}^2 = .00$

Anmerkung. * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

Tabelle 10

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der hierarchischen Regressionsanalysen von Leistungsfeedback und Trait-Selbstwert auf Ärger und Aggression (Experiment 1, N = 60)

Abhängige Maße	Erfolg	Mißerfolg
Expliziter Ärger		
Selbstwert niedrig	.04	1.15
Selbstwert hoch	.54	.57
Impliziter Ärger		
Selbstwert niedrig	.56	.58
Selbstwert hoch	-.18	.58
Beurteilung Experiment		
Selbstwert niedrig	.09	-1.39
Selbstwert hoch	-1.01	-1.35
Beurteilung Versuchsleiter		
Selbstwert niedrig	-.24	-.42
Selbstwert hoch	.04	-.18

State-Selbstwert als Mediator. Bevor Mediationsanalysen mit dem State-Selbstwert als Kovariate gerechnet wurden, sollte durch eine hierarchische Regressionsanalyse geprüft werden, ob der State-Selbstwert auch durch das Leistungsfeedback und den Trait-Selbstwert vorhergesagt werden kann. Dies bestätigte sich durch zwei Haupteffekte. Zum einen war der State-Selbstwert bei hohem Trait-Selbstwert höher ($b = .73$, $SE = .09$, $\beta = .73$, $p < .001$), zum anderen wurde ein marginal höherer State-Selbstwert nach Erfolg gefunden ($b = .35$, $SE = .17$, $\beta = .17$, $p = .051$). Die geschätzten Werte waren .74 vs. -.74 für den Trait-Selbstwert und .35 vs. -.35 für das Leistungsfeedback. Die Interaktion der beiden Prädiktoren war jedoch nicht signifikant ($\beta = .13$, $p = .861$), so daß die gesamte Varianz

durch die Haupteffekte aufgeklärt wurde ($R^2 = .56$, $\Delta R^2 = .00$).

Der State-Selbstwert stellte sich bei explizitem Ärger als abhängiger Variable als marginal signifikanter Prädiktor heraus ($b = -.24$, $SE = .13$, $\beta = -.03$, $p = .063$), der zeigte, daß der explizite Ärger entgegen der vorherigen Erwartungen bei niedrigem State-Selbstwert höher ist. Der vorher signifikante Haupteffekt für den Trait-Selbstwert war unter Berücksichtigung des State-Selbstwertes als Kovariate nur noch marginal signifikant ($b = -.31$, $SE = .20$, $\beta = -.00$, $p = .099$), was auf einen medierenden Effekt hindeutet, der aber eher gering ist. Der Haupteffekt für das Leistungsfeedback blieb weiterhin signifikant ($b = -.58$, $SE = .25$, $\beta = -.20$, $p = .025$, geschätzte Werte $-.58$ vs. $.58$), ebenso die Interaktion zwischen Trait-Selbstwert und Leistungsfeedback ($b = .54$, $SE = .24$, $\beta = -.62$, $p = .030$). Die Ergebnisse für impliziten Ärger als abhängige Variable änderten sich durch die Hinzunahme des State-Selbstwertes als Kovariate nicht (β -Werte zwischen $-.00$ und $-.62$, p -Werte zwischen $.148$ und $.994$), und der State-Selbstwert konnte den impliziten Ärger nicht signifikant vorhersagen ($\beta = -.03$, $p = .823$).

Der State-Selbstwert stand in signifikantem Zusammenhang mit der Beurteilung des Experiments ($b = .26$, $SE = .13$, $\beta = .27$, $p = .041$, geschätzte Werte $-.26$ vs. $.26$). Während sich das Ergebnis für das Leistungsfeedback als Prädiktor bei der Hinzunahme des State-Selbstwertes als Kovariate nicht wesentlich veränderte ($b = .77$, $SE = .23$, $\beta = .39$, $p = .002$, geschätzte Werte $-.76$ vs. $.76$), verminderte sich die Signifikanz für den Trait-Selbstwert als Prädiktor ($b = -.28$, $SE = .17$, $\beta = -.29$, $p = .099$), was jedoch nicht die Interaktion zwischen Trait-Selbstwert und Leistungsfeedback betraf ($b = -.60$, $SE = .22$, $\beta = -1.02$, $p = .008$). Daraus kann geschlossen werden, daß der medierende Einfluß des State-Selbstwertes nicht so stark ist, daß der vorher signifikante Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und Aggression verschwindet, so daß der State-Selbstwert in diesem Zusammenhang vernachlässigt werden kann. Ebenso ist der Befund, daß die Beurteilung bei

einem niedrigen State-Selbstwert niedriger ist, nicht hypothesenkonform.

Die Hinzunahme des State-Selbstwertes als Kovariate änderte nichts an den nicht-signifikanten Befunden für die Beurteilung des Versuchsleiters als abhängige Variable, welche auch nicht durch den State-Selbstwert vorhergesagt werden konnte ($\beta = -.02$, $p = .864$).

Impliziter und expliziter Ärger als Mediatoren für Aggression. Bei den hier beschriebenen Mediationsanalysen wurden expliziter und impliziter Ärger in ihrer möglicherweise mediierenden Funktion bei der Vorhersage von Aggression durch Trait-Selbstwert und Leistungsfeedback untersucht. Die erste Bedingung für eine Mediatorrolle nach Baron und Kenny (1986), nämlich die Vorhersage des Ärgers durch Trait-Selbstwert und Leistungsfeedback, war nur für expliziten Ärger erfüllt worden (siehe oben). Die beiden anderen Bedingungen (die Vorhersage der Aggression durch Ärger und der Einfluß des Ärgers als Kovariate) sollten nun geprüft werden.

Der explizite Ärger konnte die Beurteilung des Experiments ($b = -.43$, $SE = .12$, $\beta = -.44$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.43$ vs. $.43$) und die Beurteilung des Versuchsleiters ($b = -.34$, $SE = .12$, $\beta = -.35$, $p = .007$, geschätzte Werte $-.34$ vs. $.34$) signifikant vorhersagen. Es zeigte sich, daß die Beurteilungen bei hohem Ärger am negativsten waren. Der implizite Ärger war hingegen kein signifikanter Prädiktor für die Beurteilung des Experiments ($\beta = .01$, $p = .926$) oder für die Beurteilung des Versuchsleiters ($\beta = .19$, $p = .158$). Expliziter Ärger stand demnach in Zusammenhang mit aggressivem Verhalten. Ob der Ärger auch die vorher gefundenen Zusammenhänge als Kovariate mediiert oder ob Ärger und Aggression jeweils unabhängige Reaktionen auf Mißerfolg darstellen, sollten die nachfolgenden Regressionsanalysen klären.

Der vorher gefundene Haupteffekt für das Leistungsfeedback blieb bei Hinzunahme des expliziten Ärgers als Kovariate weiterhin signifikant ($b = .71$, $SE = .23$, $\beta = .71$, $p =$

.003), während der vorher gefundene Haupteffekt für den Trait-Selbstwert nicht mehr vorhanden war ($\beta = -.08$, $p = .469$). Auch die vorher signifikante Interaktion zwischen Leistungsfeedback und Trait-Selbstwert war bei Hinzunahme des expliziten Ärgers als Kovariate nur noch marginal signifikant ($b = -.43$, $SE = .23$, $\beta = -.43$, $p = .070$). Diese Befunde deuten auf einen mediiierenden Einfluß des expliziten Ärgers hin, der jedoch nur den Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und der Beurteilung des Experiments betrifft. Der implizite Ärger hatte als Prädiktor für die Beurteilung des Experiments keinen signifikanten Effekt ($\beta = .01$, $p = .926$). Trotzdem war der Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und der Beurteilung des Experiments bei der Hinzunahme von implizitem Ärger als Kovariate nicht mehr signifikant ($\beta = .02$, $p = .870$), was auf seinen mediiierenden Einfluß hindeutet. Das Leistungsfeedback konnte jedoch mit implizitem Ärger als Kovariate die Beurteilung des Experiments weiterhin signifikant vorhersagen ($b = .94$, $SE = .24$, $\beta = .94$, $p < .001$) und auch die Interaktion zwischen Leistungsfeedback und Trait-Selbstwert blieb signifikant ($b = -.57$, $SE = .24$, $\beta = -.57$, $p = .020$). Es wurde also ein mediiierender Einfluß des impliziten Ärgers auf den Trait-Selbstwert deutlich, aber die entscheidende Interaktion zwischen Trait-Selbstwert und Leistungsfeedback blieb unverändert, so daß der mediiierende Effekt als gering bezeichnet werden kann.

5.5 Diskussion und Konsequenzen für nachfolgende Untersuchungen

Den Erwartungen entsprechend waren Ärger und Aggression in der Mißerfolgsbedingung größer als in der Erfolgsbedingung. Dennoch wurden weder die theoretischen Vorhersagen von Baumeister et al. (1996), noch die auf den empirischen Studien von Bushman und Baumeister (1998) basierenden Annahmen bestätigt.

Es zeigte sich in dieser Studie, daß sich bei den erhobenen Ärger- und

Aggressionsmaßen Personen mit niedrigem und hohem Trait-Selbstwert außer bei der Beurteilung des Versuchsleiters und implizitem Ärger deutlich unterschieden. Allerdings konnten Ärger und Aggression nicht durch einen hohen, sondern durch einen niedrigen Trait-Selbstwert vorhergesagt werden. Sowohl der explizite Ärger als auch die negative Beurteilung des Experiments gingen mit niedrigem Trait-Selbstwert einher.

5.5.1 Trait-Selbstwert als Prädiktor für Ärger und Aggression

Die Befunde bezüglich des Trait-Selbstwertes lassen sich weder im Rahmen des theoretischen Modells noch vor dem Hintergrund früherer empirischer Studien erklären. Den einzigen Hinweis auf eine mögliche Erklärung gibt die Tatsache, daß der Stichprobenmittelwert des Trait-Selbstwertes in dieser Stichprobe über dem Durchschnitt lag ($\underline{M} = 3.42$, $\underline{SD} = .47$). Da die Stichprobe also insgesamt aus Personen mit recht hohem Trait-Selbstwert bestand und kaum Personen mit wirklich niedrigem Trait-Selbstwert vorhanden waren, kann auch nicht unbedingt von einem bedeutenden Zusammenhang zwischen niedrigem Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression gesprochen werden, da es sich hier vielmehr um einen mittelhohen Selbstwert zu handeln scheint. Dennoch reicht diese Erklärung nicht aus und läßt weiterhin die Möglichkeit offen, daß die theoretischen Annahmen des Modells von Baumeister et al. (1996) falsch sind.

Eine Erklärungsmöglichkeit wäre die Annahme, daß die erwarteten Zusammenhänge nur für die Selbstwertskala der intellektuellen Fähigkeiten zu finden sind. Diese Möglichkeit wurde jedoch durch zusätzliche Regressionsanalysen ausgeschlossen, bei denen das Leistungsfeedback und die Subskala des Selbstwertfragebogens für intellektuelle/akademische Fähigkeiten als Prädiktoren für expliziten und impliziten Ärger und die Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters analysiert wurden. Während beim expliziten Ärger und der Beurteilung des Experiments signifikante Haupteffekte für das

Leistungsfeedback gefunden wurden ($\beta = -.28$, $p = .032$ und $\beta = .46$, $p < .001$), waren alle anderen Ergebnisse nicht signifikant (β -Werte zwischen $.01$ und $-.50$, p -Werte zwischen $.184$ und $.912$). Im Gegensatz zum Gesamtselbstwert hatte die Subskala der intellektuellen Fähigkeiten alleine folglich gar keine Vorhersagekraft in bezug auf die abhängigen Ärger- und Aggressionsmaße. Obwohl diese Regressionsanalysen eindeutig belegen, daß bei der Reaktion auf eine Selbstwertbedrohung im Bereich intellektueller Fähigkeiten der Gesamtselbstwert und nicht allein der Selbstwert in bezug auf intellektuelle Fähigkeiten eine Rolle spielt, sollten im zweiten Experiment theoretische Einwände von Harter (1993) berücksichtigt werden, die bereits in Abschnitt 1.5.2 dargestellt wurden. Es sollte die Wichtigkeit der einzelnen Selbstwertbereiche (intellektuelle Fähigkeiten, soziale Kompetenz und physische Attraktivität) erfaßt werden, um zu testen, ob die erwarteten Zusammenhänge möglicherweise nur oder besonders in Bereichen zu finden sind, die den Versuchspersonen persönlich wichtig sind. Zwar kann davon ausgegangen werden, daß dem größten Teil aller Studierenden intellektuelle und akademische Fähigkeiten wichtig sind, aber dieser Aspekt soll im nachfolgenden Experiment empirisch untermauert werden.

Die hier gefundenen Ergebnisse können jedoch auch dahingehend interpretiert werden, daß ein Fragebogen zum Trait-Selbstwert keine geeignete Operationalisierung zur Überprüfung des Modells von Baumeister et al. (1996) darstellt, da das Modell als Prädisposition für aggressives Verhalten nach Selbstwertbedrohungen nicht einfach einen hohen, sondern einen überhöhten und zudem instabilen Selbstwert postuliert. Der Fragebogen zum Trait-Selbstwert erfaßt hingegen den Selbstwert im Normalbereich und in alltäglichen Situationen. Ein sehr hoher Wert in diesem Fragebogen könnte folglich nicht als überhöhter Selbstwert, sondern vielmehr als eine besonders gute Anpassung im Alltag und seelisches Wohlbefinden interpretiert werden. Einen überhöhten Selbstwert zu haben, bedeutet nicht, sich im Alltag im Umgang mit anderen Menschen oder im Studium sicher zu fühlen,

sondern geht darüber hinaus. Baumeister et al. (1996) verwenden hier den sehr treffenden Begriff „Egotismus“, um ein überzogenes und extrem positives Selbstbild zu beschreiben, das nicht mehr den realen Gegebenheiten entspricht und in Richtung Selbstliebe tendiert. Dies wiederum erinnert an das auf psychoanalytische Wurzeln zurückgehende Konzept des Narzißmus, welches in Abschnitt 1.4 bereits dargestellt wurde. Vorherige Studien (z. B. Bushman & Baumeister, 1998) berichteten bereits geringe korrelative Zusammenhänge zwischen Trait-Selbstwert und Narzißmus, was dafür spricht, daß es sich um zwei verschiedene Persönlichkeitskonstrukte handelt. Somit stellt möglicherweise ein Narzißmus-Fragebogen die geeignetere Operationalisierung des überhöhten Selbstwertes dar. Der Fragebogen zum Trait-Selbstwert soll folglich in nachfolgenden Studien nicht mehr eingesetzt werden, stattdessen jedoch ein Narzißmus-Fragebogen, der Bereiche erfaßt, die über normale Alltagssituationen hinausgehen. Ein hoher Wert im Narzißmus-Fragebogen kann somit in der Tat als „überhöhter Selbstwert“ bezeichnet werden.

Zusätzlich soll die im Modell als Prädisposition für aggressives Verhalten angesehene Instabilität und Unsicherheit des Selbstwertes durch verschiedene Methoden erfaßt werden. Wie in der theoretischen Einleitung dieser Arbeit (siehe Abschnitt 1.5) bereits ausgeführt wurde, sollte eine Selbstwertbedrohung vor allem bei Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert zu negativem Affekt und Aggression führen. Um dem Modell von Baumeister et al. (1996) gerecht zu werden, welches nicht nur temporäre Instabilität des Selbstwertes, sondern auch einen unsicheren Selbstwert als Prädisposition für aggressives Verhalten nach Selbstwertbedrohungen postuliert, soll das Konzept der Selbstkonzeptklarheit (siehe Abschnitt 1.3) als Grundlage für die Operationalisierung dienen. Gemäß Campbell (1996) ist die Selbstkonzeptklarheit als unabhängige Komponente neben der Höhe des Selbstwertes zu sehen und stellt möglicherweise eine entscheidende Moderatorvariable dar, die es zu überprüfen gilt.

State-Selbstwert als Mediator. Generell war der State-Selbstwert der Versuchspersonen nach Erfolg und bei Versuchspersonen mit hohem Trait-Selbstwert höher, was den Erwartungen entspricht. Der State-Selbstwert hatte in dieser Untersuchung zusätzlich einen mediierenden Einfluß auf den Trait-Selbstwert, was jedoch bei der hohen Korrelation zwischen den beiden Variablen ($r(58) = .73$, $p < .001$) nicht überrascht. Die Ergebnisse bezüglich des Zusammenhangs zwischen Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression nach Mißerfolg änderten sich durch die Hinzunahme des State-Selbstwertes als Kovariate jedoch nicht wesentlich, so daß er zumindest in dieser Untersuchung als Mediator vernachlässigt werden konnte. Die Befunde lieferten somit keine Bestätigung für die theoretischen Annahmen von Baumeister et al. (1996), zumal bei allen Analysen ein niedriger und nicht ein hoher State-Selbstwert mit Ärger und Aggression in Zusammenhang stand. Bevor jedoch der State-Selbstwert als Mediator verworfen wird, sollten im Hinblick auf Nachfolgeuntersuchungen Veränderungen bezüglich der Erfassung des State-Selbstwertes vorgenommen werden. Diese erste Studie ließ lediglich die Aussage zu, daß ein niedriger und nicht ein hoher State-Selbstwert zu Ärger und Aggression führte. Dies widerspricht jedoch den theoretischen Vorhersagen des Modells, in dem davon ausgegangen wird, daß nicht bei einer Absenkung des State-Selbstwertes, sondern bei einer Aufrechterhaltung der positiven Selbstbewertung und somit einem hohen State-Selbstwert mit aggressivem Verhalten reagiert wird. Mit den Methoden dieser Studie konnte lediglich erfaßt werden, ob der State-Selbstwert nach der experimentellen Manipulation hoch oder niedrig ist, ohne daß berücksichtigt wurde, wie hoch er vor der experimentellen Manipulation war. Um aber gemäß dem Modell von Baumeister et al. (1996) zu prüfen, ob der State-Selbstwert nach einer Selbstwertbedrohung ansteigt oder absinkt, muß als Vergleichsniveau der State-Selbstwert zusätzlich unter neutralen Bedingungen, d. h. vor der experimentellen Manipulation erhoben werden. Nur dann sind Aussagen darüber möglich, ob nach Selbstwertbedrohungen

mit Aggression reagiert wird, wenn der State-Selbstwert aufrechterhalten und das negative Feedback somit zurückgewiesen wird. Aus diesem Grund sollte in der nachfolgenden Studie der State-Selbstwert zu zwei Zeitpunkten erfaßt werden, d. h. einmal vor und einmal nach der experimentellen Manipulation. Aus diesen beiden Werten kann dann ein Differenzmaß gebildet werden, welches über ein Ansteigen oder Absinken des State-Selbstwertes Auskunft gibt.

Obwohl die Vorhersagen des Modells bezüglich des State-Selbstwertes nicht bestätigt werden konnten, sind die hier erzielten Ergebnisse als Manipulationskontrolle von Nutzen. Daß der State-Selbstwert den Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert, Leistungsfeedback und Ärger und Aggression nicht mediiert, kann als Beleg dafür gewertet werden, daß die hier gefundenen Effekte nicht einfach nur auf einen niedrigen State-Selbstwert nach Mißerfolg zurückzuführen sind.

Ärger als Mediator. Obwohl die negative Beurteilung des Experiments durch expliziten Ärger vorhergesagt werden konnte, zeigten die nachfolgenden Regressionsanalysen mit explizitem Ärger als Kovariate, daß der Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und aggressivem Verhalten nach Mißerfolg nicht durch den Ärger der Versuchspersonen mediiert wurde. Der implizite Ärger konnte weder aggressives Verhalten vorhersagen, noch den Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert und Aggression nach Mißerfolg als Kovariate medieren. Dies läßt den Schluß zu, daß die negative Beurteilung des Experiments von Personen mit niedrigem Trait-Selbstwert in der Mißerfolgsbedingung nicht auf den Ärger der Versuchspersonen zurückzuführen ist. Die Ergebnisse sprechen vielmehr dafür, daß Ärger und aggressives Verhalten bei dieser Personengruppe unabhängig voneinander auftreten und als separate Reaktionen auf Mißerfolg zu behandeln sind. Bevor diese Schlußfolgerung gezogen werden kann, sollte dieses Ergebnis jedoch in Experiment 2 repliziert werden.

5.5.2 Aggressives Verhalten gegen die Quelle der Bedrohung

Im Gegensatz zur Beurteilung des Experiments waren bei der Beurteilung des Versuchsleiters keinerlei signifikante Ergebnisse zu verzeichnen. Während das Experiment von Personen mit niedrigem Trait-Selbstwert nach Mißerfolg negativer beurteilt wurde als von Personen mit hohem Trait-Selbstwert, waren bei der Beurteilung des Versuchsleiters keine Unterschiede zu verzeichnen. Dies kann einerseits am festgestellten Deckeneffekt liegen, der zeigte, daß der Versuchsleiter von allen Versuchspersonen überdurchschnittlich positiv bewertet wurde. Die mangelnden Befunde für die Beurteilung des Versuchsleiters können aber möglicherweise auch darauf zurückgeführt werden, daß der größte Teil des Experiments am Computer durchgeführt wurde und der Versuchsleiter eher im Hintergrund agierte, so daß sich die aufgetretene Aggression, wie sich bei der Beurteilung des Experiments zeigte, eher gegen das Experiment im allgemeinen und nicht gegen den Versuchsleiter richtete. Dies entspricht durchaus den Vorhersagen des Modells von Baumeister et al. (1996), wo postuliert wird, daß sich die Aggression gegen die Quelle der Bedrohung richtet. Der Versuchsleiter wurde in diesem Experiment offenbar nicht als Quelle der Bedrohung wahrgenommen. Dieser Aspekt sollte jedoch in einem der nachfolgenden Experimente (Experiment 3) durch Variationen in der Quelle der Bedrohung noch genauer geprüft werden, indem die Versuchspersonen auch eine negative Rückmeldung direkt vom Versuchsleiter und nicht nur über den Computerbildschirm erhalten.

5.5.3 Konsequenzen für nachfolgende Untersuchungen

Die aus dem ersten Experiment gezogenen Schlußfolgerungen für nachfolgende Experimente sollen an dieser Stelle noch einmal kurz zusammengefaßt werden. Aus den oben genannten Gründen sollten in nachfolgenden Studien anstelle des Trait-Selbstwertes

der Versuchspersonen der Narzißmus (als möglicherweise adäquateres Maß für überhöhten Selbstwert) und die Selbstkonzeptklarheit (als Maß für die Instabilität und Unsicherheit des Selbstwertes) als Prädiktoren für Ärger und Aggression nach Mißerfolg untersucht werden. Als zusätzlicher möglicher Einflußfaktor wurde außerdem die Wichtigkeit der einzelnen Selbstwertbereiche (soziale Kompetenz, akademische Fähigkeiten, physische Attraktivität) berücksichtigt. Die experimentelle Manipulation der Selbstwertbedrohung wurde in der hier geschilderten Form beibehalten. Anders als in diesem ersten Experiment sollte der State-Selbstwert in Zukunft sowohl vor als auch nach der experimentellen Manipulation erfaßt werden, so daß mit Hilfe eines Differenzmaßes Aussagen über ein Ansteigen oder Absinken des State-Selbstwertes nach dem Leistungsfeedback möglich sein würden. Die abhängigen Ärger- und Aggressionsmaße sollten für die nächste Untersuchung noch in dieser Form beibehalten, aber in späteren Experimenten einigen Variationen und Veränderungen unterzogen werden.

6. EXPERIMENT 2:

NARZISMUS UND SELBSTKONZEPTKLARHEIT ALS MODERATOREN UND STATE-SELBSTWERT, WICHTIGKEIT DER SELBSTWERTBEREICHE UND TRAIT-AGGRESSION ALS MEDIATOREN DES ZUSAMMENHANGS ZWISCHEN SELBSTWERTBEDROHUNGEN UND ÄRGER UND AGGRESSION

6.1 Zielsetzungen dieser Studie

Da die Überprüfung des Modells von Baumeister et al. (1996) die Operationalisierung sowohl eines überhöhten, als auch eines instabilen unsicheren Selbstwertes als Prädisposition für aggressives Verhalten nach Selbstwertbedrohungen vorsieht, waren in der zweiten Studie andere Maße anstelle des Trait-Selbstwertes erforderlich. Mit Hilfe von Fragebögen wurden die Selbstkonzeptklarheit der Versuchspersonen (Campbell, 1990; Campbell et al., 1996) als Operationalisierung für die Stabilität und Sicherheit des Selbstwertes und der Narzißmus als Maß für überhöhten Selbstwert erfaßt. Da sich in den Studien von Bushman und Baumeister (1998) der Narzißmus bereits als adäquater Prädiktor für Aggression nach einer Selbstwertbedrohung erwiesen hatte, konnten auch in unserer Studie signifikante Effekte auf Ärger und Aggression erwartet werden. Die im ersten Experiment aufgetretenen Mängel bei der Erfassung des State-Selbstwertes sollten in diesem zweiten Experiment behoben werden. Wie in Abschnitt 6.2.3 noch näher ausgeführt wird, wurde der State-Selbstwert einmal vor und einmal nach der experimentellen Manipulation erhoben, um gemäß den theoretischen Annahmen des Modells eine Absenkung oder einen Anstieg des State-Selbstwertes nach der Selbstwertbedrohung feststellen zu können.

Zusätzlich sollte die Wichtigkeit der Selbstwertbereiche erfragt werden, da sich eine Selbstwertbedrohung möglicherweise nur dann auf das Verhalten auswirkt, wenn der Selbstwert in einem Bereich bedroht wird, der persönliche Relevanz hat (siehe Pelham & Swann, 1989; Harter, 1993). Ein weiteres Ziel dieser Studie war es, mit einem standardisierten Aggressionsfragebogen zu prüfen, ob die generelle Aggressionsneigung einer Person, d. h. die Trait-Aggression, einen Einfluß auf die Reaktion nach einer Selbstwertbedrohung hat. Es könnte möglich sein, daß die Trait-Aggression ein Mediator bei aggressiven Reaktionen nach Selbstwertbedrohungen ist und Personen, die ohnehin stärker zu aggressivem Verhalten neigen, auch im Experiment aggressiver reagieren. Diese Möglichkeit sollte in der vorliegenden Studie geprüft werden, denn sollte sich ein mediiender Einfluß der Trait-Aggression auf den Zusammenhang zwischen Trait-Selbstwert, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit und die abhängigen Aggressionsmaße ergeben, so müßte die Trait-Aggression in nachfolgenden Untersuchungen grundsätzlich als Variable mit berücksichtigt werden.

6.2 Theoretische Annahmen und Hypothesen

6.2.1 Narzißmus als Moderator

Da das Modell von Baumeister et al. (1996) nicht einfach nur einen hohen, sondern einen überhöhten Selbstwert als Prädisposition für aggressives Verhalten nach Selbstwertbedrohungen postuliert, sollte in diesem Experiment als Operationalisierung für überhöhten Selbstwert ein Narzißmus-Fragebogen eingesetzt werden. Gemäß den Vorhersagen des Modells wurde vermutet, daß Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus nach Selbstwertbedrohungen in stärkerem Maße zu Ärger und Aggression neigen, als Personen mit

niedrig ausgeprägtem Narzißmus. Sie sollten folglich mehr Ärger in Form von Selbstzuschreibungen aggressiver Adjektive, mehr aggressive Inhalte in den TAT-Geschichten und eine negativere Beurteilung von Experiment und Versuchsleiterin aufweisen.

6.2.2 Klarheit des Selbstkonzepts als Moderator

Wie Untersuchungen von Campbell et al. (1996) zur externen Validität ihrer SCC-Skala gezeigt haben, haben Klarheit des Selbstkonzepts und Selbstwert unabhängig voneinander Einfluß auf andere Variablen und klären unabhängig voneinander einen Teil der Varianz auf. Deshalb wurde in der vorliegenden Untersuchung angenommen, daß die Klarheit des Selbstkonzepts die Reaktionen auf Selbstwertbedrohungen unabhängig von der Höhe des Selbstwertes beeinflusst. So wäre es vorstellbar, daß auch manche Personen mit überhöhtem Selbstwert ein eher unklar definiertes Selbstkonzept haben und sich ihres hohen Selbstwertes im Grunde nicht sicher sind (siehe Kernis et al., 1989; Baumeister et al., 1996; Bushman & Baumeister, 1998). Gerade für diese Gruppe von Personen sollte eine Selbstwertbedrohung in Form von negativen Rückmeldungen starke Auswirkungen haben, da sie zwar einerseits über ein extrem positives Selbstbild verfügen, welches sich jedoch andererseits aufgrund der Unsicherheit bzw. mangelnden Klarheit leicht erschüttern läßt. Die negative Rückmeldung, die ja eigentlich den Erwartungen dieser Personen widerspricht, sollte folglich als besonders bedrohlich für den Selbstwert empfunden werden. Folgt man der Argumentation von Baumeister et al. (1996), wäre im besonderen bei diesen Personen damit zu rechnen, daß auf eine Selbstwertbedrohung mit Ärger und Aggression reagiert wird, weil die Aggression in diesem Fall eine Reaktion ist, um den bedrohten Selbstwert wieder herzustellen (siehe auch Kernis et al., 1989). Diese Reaktion wäre bei Personen mit niedrigem Selbstwert und klarem Selbstkonzept nicht zu erwarten, da die negative Rückmeldung ihrem ohnehin negativen Selbstwert entspricht. Ebenso wenig wäre

bei Personen mit klarem positivem Selbstkonzept eine defensive Reaktion zu erwarten, da ihr Selbstwert aufgrund seiner Stabilität nicht so leicht zu bedrohen ist (siehe Bushman & Baumeister, 1998). Personen mit niedrigem Selbstwert und unklarem Selbstkonzept weisen nach einer Selbstwertbedrohung möglicherweise mehr negative Gefühle und Reaktionen auf als Personen mit klarem Selbstkonzept und hohem oder niedrigem Selbstwert, aber weniger als Personen mit unklarem Selbstkonzept und hohem Selbstwert. In der vorliegenden Arbeit sollten jedoch lediglich Hypothesen für die beiden Extremgruppen aufgestellt werden, d. h. für Personen mit überhöhtem Selbstwert und unklarem Selbstkonzept und Personen mit niedrigem Selbstwert und klarem Selbstkonzept. Demnach sollten Personen mit überhöhtem Selbstwert und unklarem Selbstkonzept nach einer Selbstwertbedrohung das größte Ausmaß an Ärger und Aggression aufweisen und Personen mit niedrigem Selbstwert und klarem Selbstkonzept das geringste. Die anderen beiden oben beschriebenen Personengruppen wurden zwischen den beiden Extremgruppen vermutet.

Da sich allerdings in der ersten Studie der Trait-Selbstwert als nicht geeignete Operationalisierung für den im Modell von Baumeister et al. (1996) postulierten überhöhten Selbstwert herausgestellt hatte, sollte im vorliegenden Experiment die Selbstkonzeptklarheit in Kombination mit der Variable Narzißmus als Maß für überhöhten Selbstwert untersucht werden. Hieraus ergab sich die Vorhersage, daß vor allem bei Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und unklarem Selbstkonzept die stärkste ärgerliche oder aggressive Reaktion nach Selbstwertbedrohungen zu erwarten ist und bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit die geringste. Die beiden anderen Kombinationen (hoher Narzißmus und hohe Selbstkonzeptklarheit, niedriger Narzißmus und niedrige Selbstkonzeptklarheit) sollten dementsprechend wie bei der Untersuchung von Kernis et al. (1989) im Ausmaß ihres Ärgers und ihrer Aggression zwischen den beiden bereits beschriebenen Gruppen liegen.

6.2.3 *State-Selbstwert als Mediator*

Wie bereits in Experiment 1 sollte auch im zweiten Experiment der State-Selbstwert als Mediator des Zusammenhangs zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger und Aggression nach Leistungsfeedback untersucht werden. In Experiment 1 hatte sich herausgestellt, daß der State-Selbstwert den Zusammenhang zwischen Selbstwert und Ärger und Aggression nach Leistungsfeedback nicht mediiert. Bevor der State-Selbstwert jedoch von zukünftigen Experimenten ausgeschlossen wird, sollte er ein zweites Mal und in veränderter Form untersucht werden. Im Gegensatz zu Experiment 1 sollte der State-Selbstwert sowohl vor als auch nach der experimentellen Manipulation erhoben und ein Differenzmaß zwischen diesen beiden Meßzeitpunkten gebildet werden, welches darüber Auskunft geben kann, ob der State-Selbstwert nach dem Leistungsfeedback im Vergleich zur Baseline angestiegen oder abgesunken ist. Gemäß dem Modell von Baumeister et al. (1996) wurde erwartet, daß Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert nach Mißerfolg nur nach einem Anstieg bzw. einer Aufrechterhaltung des State-Selbstwertes mit Ärger und Aggression reagieren. Nach dem Mediatoransatz von Baron und Kenny (1986) könnte der State-Selbstwert dann als Mediator bezeichnet werden, wenn er durch die oben beschriebenen Moderatoren und das Leistungsfeedback vorhergesagt werden kann und er seinerseits die abhängigen Variablen vorhersagt. Zusätzlich sollten vorher gefundene signifikante Zusammenhänge zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, Leistungsfeedback und Ärger und Aggression nach der Hinzunahme des State-Selbstwertes als Kovariate nicht mehr signifikant sein, damit von einem mediiierenden Einfluß des State-Selbstwertes gesprochen werden kann.

6.2.4 *Ärger als Mediator*

Wie in Experiment 1 sollten Mediationsanalysen gerechnet werden, die die Rolle von explizitem und implizitem Ärger als Mediatoren für spätere Aggression untersuchen. Sollten die im Rahmen der Haupthypothese gerechneten Regressionsanalysen ohne Ärger als Kovariate signifikant sein, bei Hinzunahme des Ärgers jedoch nicht mehr, so könnte davon ausgegangen werden, daß die Aggression nur dann hoch ist, wenn die Versuchspersonen vorher Ärger empfunden haben. Ansonsten müßte angenommen werden, daß Ärger und Aggression, wie im kognitiv-neoassoziationistischen Modell von Berkowitz (1990) postuliert, unabhängig voneinander auftreten.

6.2.5 *Trait-Aggression als Mediator*

Die eher stabile und überdauernde Aggressionsneigung einer Person kann ebenfalls Einfluß darauf haben, ob auf eine Selbstwertbedrohung mit Feindseligkeit und Aggression reagiert wird. Personen, die situationsübergreifend stärker zu Aggression neigen als andere werden vermutlich auch auf Selbstwertbedrohungen aggressiver reagieren als andere Personen.

Um sowohl den Einfluß von genereller nach außen gerichteter, als auch nach innen gerichteter Aggression zu untersuchen, wurden die FAF-Skalen „Reaktive Aggression“ und „Selbstaggression“ im Rahmen einer Mediationsanalyse in die Berechnungen eingeschlossen. Vorab wurde vermutet, daß reaktive Aggression mit explizitem Ärger und behavioraler Aggression und Selbstaggression mit implizitem Ärger positiv korreliert. Sowohl impliziter Ärger als auch Selbstaggression sollten jedoch mit behavioraler Aggression negativ korrelieren. Hieraus leiten sich folgende Vorhersagen ab: Es wurde angenommen, daß eine generelle Aggressionsneigung zu reaktiver und damit nach außen gerichteter

Aggression den expliziten Ärger und die Aggression nach Mißerfolg steigert bzw. eine generelle Neigung zu Selbstaggression und damit nach innen gerichteter Aggression den impliziten Ärger steigert, aber aggressives Verhalten nach Mißerfolg vermindert. Nach dem Mediatoransatz von Baron und Kenny (1986) sollten auch hier signifikante Zusammenhänge zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, Leistungsfeedback und Ärger und Aggression nach der Hinzunahme der jeweiligen Aggressionsskala als Kovariate nicht mehr signifikant sein, damit von einem mediierenden Einfluß reaktiver Aggression oder Selbstaggression gesprochen werden kann.

6.3 Methode

Bei einer Baseline-Erhebung wurden Narzißmus, Klarheit des Selbstkonzepts, State-Selbstwert, Trait-Aggression und Wichtigkeit der Selbstwertbereiche erfaßt, um deren möglichen Zusammenhang mit State-Selbstwert und State-Aggression nach experimenteller Manipulation zu kontrollieren. In einer experimentellen Sitzung wurde wie in der ersten Studie die Selbstwertbedrohung durch Mißerfolg im Intelligenztest operationalisiert und einer Gruppe von Versuchspersonen gegenübergestellt, die beim Intelligenztest Erfolg und somit keine Selbstwertbedrohung erfahren haben. Anschließend wurden wie in der ersten Studie der State-Selbstwert und Ärger und Aggression der Versuchspersonen erfaßt.

6.3.1 *Material zur Baseline-Erhebung*

Narzißmus. Um ein Maß für überhöhten Selbstwert zu haben, wurde eine deutsche Übersetzung des Narzißmusfragebogens von Raskin und Terry (1988) eingesetzt. Es handelte sich hierbei um eine Kurzform des „Narcissistic Personality Inventory“ (NPI) und umfaßte 40 Items, die auf einer 5-stufigen Ratingskala von 1 = trifft gar nicht zu bis 5 =

trifft sehr zu beantwortet wurden. Der Fragebogen bestand aus Items wie zum Beispiel „Ich bin die geborene Führungspersönlichkeit“ oder „Ich glaube, daß ich mehr Fähigkeiten habe als andere Menschen“. Der Fragebogen läßt sich nach faktorenanalytischen Berechnungen (Raskin & Terry, 1988, Studie 1) in sieben Faktoren unterteilen: Autorität, Selbstgenügsamkeit, Überlegenheit, Exhibitionismus, Erkundungsdrang, Eitelkeit und Leistungsanspruch. Diese Subskalen wurden in den im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Experimenten jedoch nicht getrennt analysiert, da für die hier untersuchte Fragestellung lediglich die Gesamthöhe des Narzißmus einer Person von Interesse war.

Klarheit des Selbstkonzepts. Zur Erhebung der Klarheit des Selbstkonzepts als Trait wurde eine deutsche Übersetzung des von Campbell et al. (1996) entwickelten Selbstreport-Fragebogens (SCC-Scale) eingesetzt. Er besteht aus 12 Items, die auf einer 5-stufigen Ratingskala (1 = stimme gar nicht zu, 5 = stimme sehr zu) beantwortet werden sollten. Der Fragebogen enthielt Items wie beispielsweise „Meine verschiedenen Einstellungen, die ich über mich selbst habe, stehen oft miteinander in Konflikt.“ oder „Selbst wenn ich wollte könnte ich nicht genau sagen, wie ich wirklich bin.“.

Zusätzlich sollte die Selbstkonzeptklarheit in Anlehnung an Campbell (1990) durch weniger reaktive Methoden erfaßt werden, um die Konstruktvalidität des Fragebogens zur Selbstkonzeptklarheit zu prüfen. Hierzu wurde die Adjektivliste zur Erhebung des State-Selbstwertes verwendet (siehe unten). Die Adjektivliste diente einerseits zur Erfassung der zeitlichen Stabilität des Selbstwertes, indem sie zu zwei Zeitpunkten erhoben wurde, andererseits zur Erfassung der Konsistenz des Antwortverhaltens der Versuchspersonen, die nach Campbell (1990) ebenfalls ein Maß für die Selbstkonzeptklarheit darstellt. Zu diesem Zweck enthielt jede der vier Adjektivskalen zwei Gegensatzpaare, bei denen geprüft werden konnte, ob sie konsistent (d. h. in die gleiche Richtung) oder inkonsistent (d. h. gegensätzlich) beantwortet worden waren. Für die Selbstwertskala Allgemeines Selbstgefühl

waren dies die Paare schlecht-gut und schwach-stark, für die Skala Intellektuelle Fähigkeiten die Paare dumm-intelligent und unfähig-fähig, für die Skala Soziale Kompetenz die Paare verunsichert-sicher und zurückgewiesen-akzeptiert und schließlich für die Skala Physische Attraktivität die Paare unattraktiv-gutaussehend und abstoßend-anziehend.

Trait-Aggression. Die Bereitschaft zu bestimmten aggressiven Verhaltensweisen der Versuchspersonen wurde mit dem Fragebogen zur Erfassung von Aggressivitätsfaktoren (FAF) erfaßt. Dieser von Hampel und Selg (1975) entwickelte Fragebogen wurde bereits im Rahmen von Voruntersuchung 1 ausführlich beschrieben.

Im Rahmen dieses zweiten Experiments wurden jedoch bei späteren Berechnungen nicht alle Skalen des Fragebogens berücksichtigt. Es wurden zur Prüfung des mediiierenden Einflusses von Trait-Aggression auf den Zusammenhang zwischen Selbstwert und Aggression nach Selbstwertbedrohungen aus theoretischen und in Abschnitt 6.2.5 bereits ausgeführten Gründen nur die Skalen Reaktive Aggression und Selbstaggression herangezogen. Um jedoch generell zu prüfen, welche Art von Aggression die abhängigen Aggressionsmaße erheben, sollten die ersten fünf FAF-Skalen für korrelative Analysen herangezogen werden.

Wichtigkeit der Selbstwertbereiche. Die Wichtigkeit der einzelnen Selbstwertbereiche sollte mit erhoben werden, da man ausgehend von verschiedenen Untersuchungsergebnissen (z. B. Harter, 1993) davon ausgehen kann, daß Selbstwertbedrohungen vor allem in als persönlich wichtig eingestuften Bereichen eine Rolle spielen. Sie wurde erfaßt, indem nach einer kurzen Beschreibung des jeweiligen Selbstwertbereichs eine Einschätzung der Wichtigkeit auf einer 5-stufigen Skala (1 = ist mir gar nicht wichtig, 5 = ist mir sehr wichtig) durch die Versuchspersonen erfolgte. Es wurden die drei Selbstwertbereiche beschrieben, die auch durch den hier verwendeten Fragebogen zum Trait-Selbstwert (Fleming & Courtney, 1984) bzw. die in Anlehnung an diesen Fragebogen konstruierten

Adjektivlisten abgedeckt werden; hierbei handelt es sich um die Bereiche Intellektuelle Fähigkeiten, Soziale Kompetenz und Physische Attraktivität.

6.3.2 Material zur Manipulation einer Selbstwertbedrohung im Bereich akademischer Fähigkeiten

Zur Erfassung der akademischen Fähigkeiten wurde wie in Voruntersuchung 3 und Experiment 1 mit dem von Langens (1998) entwickelten Computerprogramm ein Intelligenztest durchgeführt. Die Instruktionen waren die gleichen wie in den vorhergehenden Studien, ebenso die Art der manipulierten Leistungsrückmeldung nach jeder einzelnen Aufgabe und der Rückmeldung über das Gesamtergebnis über den Computerbildschirm. Hiermit sollte jeglicher Einfluß der Versuchsleiterin auf die Wahrnehmung der Leistungsrückmeldung (z. B. entschuldigendes Lächeln oder besonders freundliches Verhalten bei Mißerfolg) ausgeschlossen werden.

6.3.3 Manipulationskontrolle

Um zu überprüfen, ob die experimentelle Manipulation erfolgreich war und die Versuchspersonen die Rückmeldung des Intelligenztests tatsächlich als Erfolg oder Mißerfolg interpretieren, wurden sie nach dem Test aufgefordert, ihre eigene Leistung auf einer Skala von 1 = sehr schlecht bis 5 = sehr gut einzuschätzen. Sie erhielten zusätzlich zur Orientierung die Information, daß der Skalenwert 3 den Durchschnitt aller Studierenden beschreibt. Folglich wurde erwartet, daß sich Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung unter dem Durchschnitt, Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung über dem Durchschnitt einschätzen.

6.3.4 Abhängige Maße nach experimenteller Manipulation

State-Selbstwert. Es wurden wiederum die Adjektive zur Erfassung des State-Selbstwertes aus Voruntersuchung 2 bzw. dem ersten Experiment verwendet (siehe Tabelle 3). Die zur Erfassung des State-Selbstwertes vorgesehenen Adjektive wurden den Versuchspersonen am Computer dargeboten. Vor der Darbietung der selbstwertrelevanten Adjektive wurden den Versuchspersonen wie im ersten Experiment 7 neutrale Adjektive dargeboten, damit sie sich mit der Vorgehensweise der Beantwortung vertraut machen konnten und somit die Fehlervarianz durch Betätigen der falschen Taste reduziert wurde.

Ärger und Aggression. Um Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden zur Erhebung von Ärger und Aggression dieselben Methoden verwendet wie in Experiment 1. Die Erfassung des expliziten Ärgers erfolgte somit durch die Selbstzuschreibung aggressiver Adjektive (siehe Tabelle 2), die Erfassung impliziten Ärgers durch den Aggressions-TAT (Kornadt, 1982). Die behaviorale Komponente von Aggression wurde wiederum durch die Beurteilung von Versuch und Versuchsleiterin erfaßt.

6.3.5 Versuchspersonen

Die untersuchte Stichprobe bestand aus 57 weiblichen und 23 männlichen Studierenden der Justus-Liebig-Universität Gießen. Das Alter der Versuchspersonen lag bei \underline{M} = 23.4 Jahren (\underline{SD} = 5.12). Bei 74 Personen handelte es sich um Psychologiestudierende des ersten Semesters. 6 Personen kamen aus anderen Fachbereichen, wobei sich 2 dieser Personen im zweiten, drei im dritten und eine im siebten Semester befanden. Sie erhielten als Vergütung für die Teilnahme an dieser Studie 3 Versuchspersonen-Stunden und eine Süßigkeit als kleines Dankeschön.

6.3.6 Durchführung

Zunächst fand eine Baselineerhebung statt, die in einem Seminarraum der Justus-Liebig-Universität Gießen durchgeführt wurde, damit alle Versuchspersonen die ihnen vorgelegten Fragebögen unter den gleichen Bedingungen, alleine und sofort hintereinander ausfüllen konnten. Die Fragebögen wurden von zwei Versuchsleiterinnen an die Versuchspersonen verteilt und am Ende wieder eingesammelt. Vor der Bearbeitung der Fragebögen wurden die Versuchspersonen durch schriftliche Instruktionen darüber informiert, daß bei dieser sozialpsychologischen Untersuchung der Zusammenhang zwischen verschiedenen Persönlichkeitseigenschaften und Intelligenz untersucht würde. Es wurde ihnen gesagt, daß in der heutigen Fragebogensitzung zunächst Persönlichkeitseigenschaften, in der eine Woche später stattfindenden experimentellen Sitzung Intelligenz und Kreativität erhoben werden sollen. Die für das Ausfüllen der Fragebögen benötigte Zeit variierte zwischen 30 und 40 Minuten. Während dieser Zeit waren die Versuchsleiterinnen im Raum und standen für möglicherweise auftretende Fragen zur Verfügung. Am Ende der Versuchssitzung konnten sich die Versuchspersonen auf einer Liste für den eine Woche später stattfindenden experimentellen Versuchstermin eintragen.

Eine Woche später fand die experimentelle Sitzung statt. Die Versuchspersonen wurden nach einer Begrüßung aufgefordert, am Computer Platz zu nehmen. Dort erhielten sie zunächst allgemeine schriftliche Instruktionen, in denen ihnen mitgeteilt wurde, daß sie in dieser experimentellen Sitzung neben der Erhebung ihrer aktuellen Stimmung und einem Kreativitätstest einen Intelligenztest am Computer durchzuführen hätten. Außerdem wurde ihnen kurz die Handhabung des Computerprogramms erklärt. Nachdem sie die Möglichkeit gehabt hatten, noch offene Fragen mit der Versuchsleiterin zu klären, konnten sie selbständig das Computerprogramm starten. Alle weiteren Instruktionen zur Bearbeitung des Intelligenztests erfolgten über den Computer.

Die Versuchspersonen wurden zufällig auf eine von zwei Versuchsbedingungen (Erfolg vs. Mißerfolg) verteilt, indem ein Computer vorab für die Erfolgs-, und einer für die Mißerfolgsbedingung vorbereitet worden war und sich die Versuchspersonen zufällig an einen der beiden Computer setzten. Die gesamte Durchführung des Versuchs stimmte für beide Versuchsgruppen überein, bis auf einen induzierten Erfolg oder Mißerfolg beim Intelligenztest. Da immer zwei Personen gleichzeitig den Versuch durchführten, hatte immer eine Person ein Erfolgs-, die andere ein Mißerfolgserlebnis.

Die Versuchspersonen der Erfolgsbedingung erhielten Aufgaben eines geringeren Schwierigkeitsgrades und hatten zudem ausreichend Zeit für die Lösung einer Aufgabe. Schwierigkeitsgrad und Bearbeitungszeit orientierten sich hierbei an den Richtlinien im Manual des Mannheimer Intelligenztests (Conrad et al., 1971) und den in Voruntersuchung 3 und Experiment 1 bereits erprobten Zeiten. Sie erfuhren den Erfolg zunächst durch die direkte Leistungsrückmeldung, die nach jeder einzelnen Aufgabe über den Bildschirm erfolgte. Außerdem bekamen sie vor der Bearbeitung des TAT mitgeteilt, daß ihre Gesamtleistung im Bereich der besten 20% aller Studierenden lag. Die Versuchspersonen der Mißerfolgsbedingung bekamen hingegen Aufgaben eines sehr hohen Schwierigkeitsgrades, die teilweise auch unlösbar waren und zudem in einer sehr geringen Bearbeitungszeit gelöst werden sollten. Sie erhielten ebenfalls Leistungsrückmeldungen nach jeder einzelnen Aufgabe und vor der Bearbeitung des TAT die Information, daß ihre Gesamtleistung im Bereich der schlechtesten 20% aller Studierenden lag.

Als Manipulationskontrolle hatten die Versuchspersonen nach dem Test die Aufgabe, ihre eigene Leistung auf einer 5-stufigen Skala einzuschätzen.

Anschließend erfolgte die Erfassung des State-Selbstwertes und die Erfassung von Ärger durch die in Abschnitt 2 beschriebenen aggressions- und selbstwertrelevanten Adjektive, welche den Versuchspersonen als Stimmungskontrolle angekündigt wurden, die

angeblich in vielen psychologischen Untersuchungen zur Routine gehört. Der am Computer durchgeführte Teil des Experiments war damit beendet.

Die Versuchspersonen erhielten nun von der Versuchsleiterin die an die Standardinstruktionen von Kornadt (1982) angelehnten schriftlichen Instruktionen zur Bearbeitung des Aggressions-TAT. Dieser wurde in den Instruktionen als Kreativitätstest beschrieben, bei dem die Versuchspersonen sich jedes der drei Bilder etwa 20 Sekunden lang ansehen und anschließend umblättern sollten, um eine kurze zu dem Bild passende Geschichte zu erfinden. Für jede Geschichte hatten die Versuchspersonen fünf Minuten Zeit und wurden dann von der Versuchsleiterin aufgefordert, zum nächsten Bild überzugehen.

Anschließend füllten die Versuchspersonen den aus 5 Items bestehenden Fragebogen zur Beurteilung des Experiments und der Versuchsleiterin aus und steckten ihn in einen Briefumschlag, der zur Gewährleistung der Anonymität nicht der Versuchsleiterin ausgehändigt, sondern von den Versuchspersonen selbst im Sekretariat der sozialpsychologischen Abteilung der Justus-Liebig-Universität Gießen abgegeben wurde. Nachdem die Versuchspersonen ihren Termin zur Versuchsaufklärung erhalten hatten, bedankte sich die Versuchsleiterin für die Teilnahme mit einer kleinen Süßigkeit und verabschiedete sich.

Die Versuchsaufklärung erfolgte erst nach Abschluß der gesamten Untersuchung, da befürchtet wurde, daß sich ansonsten der eigentliche Zweck der Untersuchung herumgesprochen und die experimentelle Manipulation somit ihre Wirkung verloren hätte. Zu diesem Zweck wurden den Versuchspersonen drei Termine zur Auswahl angeboten, von denen sie einen wahrnehmen sollten. Die Aufklärung fand aufgrund der Gruppengrößen in einem Seminarraum der Justus-Liebig-Universität Gießen statt. Um sicherzugehen, daß alle Versuchspersonen zum Aufklärungstermin erscheinen, erfolgte die Vergütung erst bei diesem Termin. Mit einer Anwesenheitsliste wurde geprüft, ob tatsächlich alle Versuchspersonen über den wahren Zweck der Untersuchung informiert worden waren, damit

die durch das Mißerfolgserlebnis während des Versuchs möglicherweise aufgetretenen Auswirkungen abgefangen werden konnten. Versuchspersonen, die nicht zum Aufklärungstermin erschienen wären, wären telephonisch kontaktiert und aufgeklärt worden, was aber tatsächlich aufgrund der vollständigen Anwesenheit der Versuchspersonen nicht notwendig war.

6.3.7 Transformation der Daten

Bei den Fragebögen zu Selbstkonzeptklarheit, Narzißmus und dem Fragebogen zu Aggressivitätsfaktoren (FAF) wurden negativ gepolte Items umkodiert, so daß jeweils ein hoher Wert eine hohe Ausprägung des entsprechenden Merkmals bedeutet. Bei allen Fragebögen wurde durch die Bildung von Summenvariablen (Aufsummieren der Items und Division durch deren Anzahl) ein Gesamtwert ermittelt. Es wurden keine Berechnungen für die einzelnen Subskalen der Fragebögen durchgeführt.

Um zu überprüfen, ob bei den Versuchspersonen in der experimentellen Sitzung eine Absenkung oder ein Anstieg des State-Selbstwertes stattfand, wurde ein Differenzmaß gebildet, bei dem der in der Baseline-Erhebung gemessene State-Selbstwert von dem State-Selbstwert subtrahiert wurde, der nach der experimentellen Manipulation erfaßt wurde. Auf diese Weise bedeutete ein negativer Wert bei dieser Variable, daß eine Absenkung des State-Selbstwertes gegenüber der Baseline stattgefunden hat, während ein positiver Wert einen Anstieg gegenüber der Baseline zeigt. Diese Berechnung der Differenz wurde sowohl für den State-Selbstwert insgesamt, als auch für die einzelnen Subskalen des State-Selbstwertes durchgeführt. Das Differenzmaß für den Gesamtwert wurde als „Diff-State“ bezeichnet. Die Differenzmaße der Subskalen erhielten keine eigenen Variablennamen, da sie im Rahmen der Datenauswertung nur eine untergeordnete Rolle spielten.

Die Adjektive zur Erhebung des State-Selbstwertes und zur Erhebung des Ärgers

wurden ebenfalls zu Summenvariablen zusammengefaßt, nachdem negativ gepolte Adjektive umkodiert worden waren, so daß ein hoher Wert eine hohe Ausprägung der Versuchsperson bei der jeweiligen Variable bedeutet. Die Adjektive wurden zu der Summenvariable „expliziter Ärger“ verrechnet.

Der Aggressions-TAT wurde in Anlehnung an den Auswertungsschlüssel von Kornadt (1982) ausgewertet. Hierbei wurden die aggressiven Aspekte über alle Geschichten hinweg aufsummiert und mit der Anzahl der Worte verrechnet. Der TAT wurde von zwei unabhängigen Ratern ausgewertet, die gegenüber der Versuchsbedingung der jeweiligen Versuchsperson und jeglichen anderen Variablen blind waren. Die durch Interkorrelation bestimmte Übereinstimmung der Rater stellte sich als zufriedenstellend heraus ($r = .80$, $p < .000$). Für weitere Analysen wurde wiederum durch ausführliche Diskussion der Nicht-Übereinstimmungen ein gemeinsamer Score der beiden Rater erzielt.

Die Items zur Beurteilung des Versuchs und der Versuchsleiterin wurden jeweils zu einer Summenvariable zusammengefaßt, bei der ein hoher Wert eine positive, ein niedriger Wert eine negative Beurteilung ausdrückt.

6.4 Ergebnisse

6.4.1 Voranalysen

Vor der eigentlichen Datenauswertung wurden deskriptive Statistiken aller Variablen und die Ergebnisse zur Manipulationskontrolle berechnet. Außerdem sollten die reaktiven und nichtreaktiven Maße zur Erfassung der Selbstkonzeptklarheit und die Einschätzung der Wichtigkeit einzelner Selbstwertbereiche analysiert werden.

Deskriptive Statistiken und Reliabilitäten der verwendeten Skalen. Für die verwen-

deten Fragebögen und ihre Subskalen wurden jeweils Mittelwert, Standardabweichung und interne Konsistenz (Cronbach's α) ermittelt. Die Werte sind Tabelle 11 zu entnehmen. Auffallend waren hier ein Bodeneffekt für expliziten Ärger und überdurchschnittlich hohe Werte für den State-Selbstwert und die Beurteilung der Versuchsleiterin.

Tabelle 11

Interne Konsistenz, Stichprobenmittelwert und Standardabweichung der verwendeten Fragebögen (Experiment 2, N = 80)

Skala	Antwortformat	<u>M</u>	<u>SD</u>	–	<u>N</u> Items
Narzißmus	1-5	2.93	.53	.93	40
Selbstkonzeptklarheit	1-5	3.39	.79	.73	12
Beurteilung Experiment	1-5	2.87	1.12	.83	3
Beurteilung Versuchsleiterin	1-5	3.65	.79	.59	2
Expliziter Ärger	0/1	.35	.57	.68	14
Impliziter Ärger	--	4.21	2.74	--	--
State-Selbstwert Baseline	0/1	.75	.21	.93	40
State-Selbstwert Experiment	0/1	.74	.18	.91	40

Außerdem wurden die Interkorrelationen der verwendeten Ärger- und Aggressionsmaße berechnet und in Tabelle 12 zusammengefaßt. Wie auch in Experiment 1 korrelierten die Beurteilung von Experiment und Versuchsleiterin signifikant positiv miteinander. Außerdem korrelierte der explizite Ärger mit der FAF-Skala für reaktive Aggression und der implizite Ärger mit der FAF-Skala für Selbstaggression, was den vorherigen Erwartungen entspricht.

Tabelle 12

Interkorrelationen der Ärger- und Aggressionsmaße (Experiment 2, N = 80)

Ärger-/Aggressionsmaß	1	2	3	4	5	6
1. Expliziter Ärger	--	-.16	-.11	-.10	.22*	.16
2. Impliziter Ärger		--	-.06	-.01	.15	.25*
3. Beurteilung Experiment			--	.25*	-.01	-.10
4. Beurteilung Versuchsleiterin				--	.02	.10
5. Reaktive Aggression					--	.20
6. Selbstaggression						--

Anmerkung. Reaktive Aggression und Selbstaggression = Skalen aus dem FAF-Fragebogen zu Trait-Aggression (Hampel & Selg, 1975).

*: $p \leq .05$.

Manipulationskontrolle. Um zu prüfen, ob die experimentelle Manipulation in Form von negativem oder positivem Feedback beim Intelligenztest von den Versuchspersonen tatsächlich als Erfolg oder Mißerfolg interpretiert wurde, sollten sie eine Einschätzung ihrer eigenen Leistung auf einer 5-stufigen Skala vornehmen. Tatsächlich unterschieden sich die Einschätzungen in den beiden Versuchsbedingungen signifikant, wie ein t -Test für unabhängige Stichproben zeigte ($t(78) = 6.91, p < .000$). Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung schätzten ihre eigene Leistung hochsignifikant schlechter ein ($M = 2.29, SD = .81$), als Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung ($M = 3.45, SD = .69$). Die experimentelle Manipulation kann somit als erfolgreich angesehen werden. Wie erwartet lagen die Leistungseinschätzungen in der Mißerfolgsbedingung unter dem Durchschnitt, in der Erfolgsbedingung über dem Durchschnitt.

Übereinstimmung der Maße für Selbstkonzeptklarheit. Ein Maß für die Selbstkonzeptklarheit der Versuchspersonen war wie in Abschnitt 6.3.1 beschrieben die von Campbell (1996) entwickelte SCC-Skala, bei der ein hoher Wert im Fragebogen eine hohe Selbstkonzeptklarheit bedeutet. Da zur Erfassung der Selbstkonzeptklarheit aber nicht nur ein Selbstreport-Verfahren, sondern in Anlehnung an die Untersuchungen von Campbell (1990) auch eine andere Methode erprobt werden sollte, wurden zwei weitere Maße berechnet.

Als ein zweites, weniger reaktives, Maß für Selbstkonzeptklarheit diente in Anlehnung an Campbell (1990) eine Analyse bezüglich der logischen Konsistenz des Antwortverhaltens der Versuchspersonen. Die in der Baseline-Erhebung erfaßten Adjektive zur Messung des State-Selbstwertes wurden dahingehend untersucht, ob die in jeder der vier Subskalen enthaltenen Gegensatzpaare konsistent beantwortet wurden. Ein konsistentes Antwortverhalten würde auf hohe, ein inkonsistentes Antwortverhalten auf geringe Selbstkonzeptklarheit hindeuten, da die Versuchspersonen sich in letzterem Fall offenbar nicht sicher waren, welche Eigenschaft ihre aktuelle Befindlichkeit adäquat beschreibt. Zu diesem Zweck wurde eine neue Variable berechnet, indem für jedes konsistent beantwortete Gegensatzpaar eine 1, für jedes inkonsistent beantwortete Gegensatzpaar eine 0 vergeben wurde. Diese wurden aufsummiert und zu der Variable Interne Konsistenz verrechnet, welche aufgrund der insgesamt 8 Gegensatzpaare zwischen 1 = sehr inkonsistent und 8 = sehr konsistent variieren konnte. Ein hoher Wert würde bei dieser Variable somit hohe Konsistenz im Antwortverhalten bedeuten.

Ein weiteres Maß stellte in Anlehnung an Campbell (1990) die Temporäre Instabilität des Antwortverhaltens der Versuchspersonen dar. Da der State-Selbstwert der Versuchspersonen zu zwei Zeitpunkten erfaßt worden war, konnte die Differenz zwischen dem State-Selbstwert in der Baseline-Erhebung und dem State-Selbstwert

im Experiment berechnet werden. Ein Ergebnis von 0 würde bedeuten, daß es keinen Unterschied zwischen den beiden Meßzeitpunkten gab, während jede Abweichung von 0 eine zeitliche Schwankung bezüglich des State-Selbstwertes darstellt. In einem nächsten Schritt wurden alle negativen Werte dieser Variable mit einem positiven Vorzeichen versehen, da die Richtung der Abweichung bei den nachfolgenden Analysen keine Rolle spielte. Auf diese Weise wurde die Interpretation der Ergebnisse dahingehend ermöglicht, daß eine hohe Ausprägung bei dieser Variable starke zeitliche Schwankungen des State-Selbstwertes bedeutete. Dieses Maß muß jedoch unter Vorbehalt betrachtet werden, da der State-Selbstwert zum zweiten Zeitpunkt erst nach der experimentellen Manipulation und nicht wie in der Baseline-Erhebung unter neutralen Bedingungen erhoben worden war. Es könnte sich somit auch um Schwankungen des State-Selbstwertes handeln, die durch die experimentelle Manipulation und nicht durch geringe Selbstkonzeptklarheit zustande gekommen ist.

Korrelationsanalytische Berechnungen ergaben eine signifikant positive Korrelation zwischen der SCC-Skala und der internen Konsistenz des Antwortverhaltens ($r(78) = .24$, $p = .034$), die belegte, daß beide Maße einen Überlappungsbereich aufweisen. Ebenso ergab sich eine signifikant negative Korrelation zwischen der SCC-Skala und der temporären Instabilität ($r(78) = -.24$, $p = .035$). Die Befunde sprachen dafür, daß die beiden weniger reaktiven Verfahren zur Erhebung der Selbstkonzeptklarheit ein ähnliches Konstrukt erfassen wie die SCC-Skala. Die Verwendbarkeit der SCC-Skala erfuhr hierdurch empirische Bestätigung. Aufgrund der Ähnlichkeit der Maße konnte vermutet werden, daß sie auch ähnliche Auswirkungen auf die abhängigen Aggressionsmaße haben würden, weshalb darauf verzichtet wurde, sämtliche Regressionsanalysen mit allen Maßen für Selbstkonzeptklarheit durchzuführen. Im folgenden wurde lediglich die SCC-Skala als Prädiktorvariable für die abhängigen Ärger- und Aggressionsmaße verwendet.

Wichtigkeit der Selbstwertbereiche. Bevor die von den Versuchspersonen eingeschätzte Wichtigkeit der intellektuellen und akademischen Fähigkeiten zu Mediationsanalysen herangezogen wurde, sollten die Wichtigkeitseinschätzungen aller Selbstwertbereiche einigen korrelativen Analysen und t -Tests für gepaarte Stichproben unterzogen werden. Eine Betrachtung der deskriptiven Statistiken (Mittelwert und Standardabweichung) ergab, daß alle drei Selbstwertbereiche, die auf einer 5-stufigen Skala eingeschätzt worden waren, als überdurchschnittlich bedeutend bezeichnet wurden. Die größte Bedeutung hatte der Bereich Soziale Beziehungen ($M = 4.58$, $SD = .67$), an zweiter Stelle stand der Bereich der Intellektuellen Fähigkeiten ($M = 3.67$, $SD = .88$) und an letzter Stelle, aber immer noch sehr bedeutend, war die Physische Attraktivität ($M = 3.24$, $SD = .93$). T -Tests für gepaarte Stichproben ergaben, daß sich die einzelnen Mittelwerte signifikant voneinander unterscheiden. Die sozialen Beziehungen wurden als signifikant wichtiger bezeichnet als intellektuelle Fähigkeiten ($t(80) = 7.20$, $p < .001$) und physische Attraktivität ($t(80) = 11.04$, $p < .001$). Die intellektuellen Fähigkeiten waren wiederum signifikant wichtiger als die physische Attraktivität ($t(80) = 3.48$, $p = .001$). Männliche und weibliche Versuchspersonen unterschieden sich bei den Wichtigkeitseinschätzungen nicht signifikant (t zwischen .10 und 1.31, p zwischen .193 und .917).

Um zu prüfen, ob überhaupt Zusammenhänge zwischen der Einschätzung der Wichtigkeit der drei Selbstwertbereiche und den Variablen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit bestehen, wurden bivariate Korrelationen zwischen diesen Variablen berechnet. Für die Bereiche Intellektuelle Fähigkeiten und Physische Attraktivität konnten keinerlei signifikante Zusammenhänge gefunden werden. Eine hoch eingeschätzte Wichtigkeit der sozialen Beziehungen korrelierte hingegen signifikant negativ mit Narzißmus ($r = -.40$, $p < .01$) und signifikant positiv mit Selbstkonzeptklarheit ($r = .30$, $p < .01$).

Führt man getrennte Korrelationen für die Erfolgs- und Mißerfolgsbedingung

zwischen den Einschätzungen der Wichtigkeit der Selbstwertbereiche und dem nach der experimentellen Manipulation gemessenen State-Selbstwert durch, lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge feststellen (r zwischen $-.02$ und $-.27$, p immer $> .10$). Das gleiche gilt für die Korrelation zwischen der Wichtigkeit der Selbstwertbereiche und den Ärger- und Aggressionsmaßen (r zwischen $-.01$ und $-.28$, p immer $> .10$).

Die Wichtigkeit der Selbstwertbereiche schien sich somit entgegen den Erwartungen nicht auf die Reaktionen nach einer Selbstwertbedrohung auszuwirken. Dennoch sollte im folgenden zumindest die Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten als möglicher Mediator für den Zusammenhang zwischen den Prädiktoren (Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, Leistungsfeedback) und Ärger und Aggression untersucht werden.

6.4.2 Übersicht über das Design und die durchgeführten Hauptanalysen

Es wurden hierarchische Regressionsanalysen gerechnet, um einerseits Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Moderatoren und andererseits State-Selbstwert, die Wichtigkeit des Selbstwertbereiches intellektueller Fähigkeiten und Trait-Aggression als Mediatoren zu analysieren. Wie in der ersten Studie wurden nach einer von Cronbach (1987) vorgeschlagenen Methode die Prädiktorvariablen vor der Berechnung der Produktterme durch eine z -Transformation zentriert, um dem Problem der Multikollinearität entgegenzuwirken. Um die Ergebnisse vergleichbar und leichter interpretierbar zu machen, wurden auch die jeweiligen abhängigen Variablen vor der Analyse einer z -Transformation unterzogen. Hierbei wurden wiederum Hinweise zur Verwendung standardisierter Werte in der Regressionsanalyse von Jaccard et al. (1990) berücksichtigt.

Moderatoranalyse. Um Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Moderatoren des Zusammenhangs zwischen einer Leistungsrückmeldung und Ärger und Aggression zu untersuchen, wurden die Daten wie in Experiment 1 mit Hilfe einer hierarchischen

Regressionsanalyse ausgewertet, bei der in einem ersten Rechenschritt die Haupteffekte für Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit, im zweiten Schritt die zweifachen Interaktionen und in einem dritten Schritt die dreifache Interaktion zwischen den Prädiktoren berechnet wurden. Bis auf die dichotome Variable Leistungsfeedback (Erfolg vs. Mißerfolg) gingen alle Prädiktoren als kontinuierliche Variablen in die Regressionsanalyse ein. Als abhängige Variablen dienten wie in Experiment 1 alle Ärger- und Aggressionsmaße.

Mediationsanalysen. Nach einer Überprüfung der von Baron und Kenny (1986) postulierten Bedingungen 1 und 2 eines Mediators (siehe Abschnitt 1.6.1) wurden die möglichen Mediatoren der hier untersuchten Haupthypothese als Kovariaten in die hierarchischen Regressionsanalysen integriert. Hierbei wurden das Differenzmaß für State-Selbstwert, die Einschätzung der Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten, expliziter und impliziter Ärger und die Skalen Reaktive Aggression und Selbstaggression des FAF-Fragebogens jeweils als Kovariaten in die hierarchischen Regressionsanalysen eingefügt, bei denen Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren dienten. Die abhängigen Variablen waren wiederum alle Ärger- und Aggressionsmaße. Sollten die Ergebnisse ohne die Berücksichtigung der Kovariaten signifikant sein, mit den Kovariaten jedoch nicht, so kann von einem mediiierenden Einfluß der jeweiligen Kovariate auf den Zusammenhang der Prädiktorvariablen und Ärger/Aggression ausgegangen werden.

6.4.3 Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für Ärger und Aggression nach Leistungsfeedback

Es wurden hierarchische Regressionsanalysen gerechnet, bei denen expliziter und impliziter Ärger und die Beurteilung von Versuch und Versuchsleiterin jeweils als abhängige Variablen fungierten. Als Prädiktoren wurden Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit verwendet. Die β -Werte, die dazugehörigen Signifikanzen und die aufgeklärte Varianz aller regressionsanalytischen Ergebnisse sind Tabelle 13 zu entnehmen. Die nach dem Verfahren von Cohen und Cohen (1983) geschätzten Werte sind in Tabelle 14 zusammengefaßt.

Tabelle 13

Hierarchische Regression von Leistungsfeedback (F), Narzißmus (N) und Selbstkonzeptklarheit (SKK) auf Ärger und Aggression (Experiment 2, N = 80)

Prädiktoren	Expliziter	Impliziter	Beurteilung	Beurteilung
	Ärger	Ärger	Experiment	Versuchsleiterin
	β	β	β	β
F	-.06	-.12	.51***	.18
N	.30**	-.28*	-.12	-.02
SKK	-.21°	.06	.34***	.05
Stufe 1	$\underline{R}^2 = .12$	$\underline{R}^2 = .09$	$\underline{R}^2 = .39$	$\underline{R}^2 = .04$
F x N	-.22	.30	-.19	-.01
F x SKK	.29	-.18	.46	-.26
N x SKK	-.06	-.25*	.03	.05
Stufe 2	$\Delta\underline{R}^2 = .02$	$\Delta\underline{R}^2 = .07$	$\Delta\underline{R}^2 = .03$	$\Delta\underline{R}^2 = .01$
F x N x SKK	.72*	.17	-.55*	-.01
Stufe 3	$\Delta\underline{R}^2 = .05$	$\Delta\underline{R}^2 = .00$	$\Delta\underline{R}^2 = .03$	$\Delta\underline{R}^2 = .00$

Anmerkung. ° $p \leq .10$; * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

Tabelle 14

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der hierarchischen Regressionsanalysen von Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit auf Ärger, Aggression und Depression (Experiment 2, N = 80)

Abhängige Maße	Selbstkonzeptklarheit			
	Niedrig		Hoch	
	Erfolg	Mißerfolg	Erfolg	Mißerfolg
Expliziter Ärger				
Narzißmus niedrig	.28	-.07	-.62	.13
Narzißmus hoch	-.32	.63	.54	-.17
Impliziter Ärger				
Narzißmus niedrig	-.05	.62	-.17	.06
Narzißmus hoch	-.41	-.38	-.05	-.02
Beurteilung Experiment				
Narzißmus niedrig	-.20	-.70	1.72	-.10
Narzißmus hoch	-.04	-1.00	.52	-.28
Beurteilung Versuchsleiterin				
Narzißmus niedrig	.37	-.16	.05	-.16
Narzißmus hoch	.23	-.30	.07	-.10

Zunächst wurden die Prädiktoren bezüglich ihrer Vorhersagekraft für expliziten Ärger untersucht. Es wurde ein signifikanter Haupteffekt für Narzißmus ($b = .30$, $SE = .11$, $\beta = .30$, $p = .008$, geschätzte Werte $-.24$ vs. $.24$) und ein marginal signifikanter Haupteffekt für Selbstkonzeptklarheit ($b = -.20$, $SE = .11$, $\beta = -.21$, $p = .063$) gefunden. Der explizite Ärger war wie erwartet für hoch narzißtische Personen höher als für niedrig narzißtische Personen und für Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit höher als für Personen mit

hoher Selbstkonzeptklarheit. Interessanter war jedoch die den Vorhersagen entsprechende dreifache Interaktion zwischen allen Prädiktoren ($\underline{b} = .49$, $\underline{SE} = .22$, $\beta = .72$, $p = .029$). Wie die nach dem Verfahren von Cohen und Cohen (1983) geschätzten Werte (Tabelle 14) zeigten, war der explizite Ärger für hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg am größten, was den theoretisch abgeleiteten Vorhersagen vollständig entspricht.

Die Verwendung des impliziten Ärgers als abhängige Variable führte zu einem signifikanten Haupteffekt für Narzißmus ($\underline{b} = -.27$, $\underline{SE} = .11$, $\beta = -.27$, $p = .017$, geschätzte Werte $-.27$ vs. $.27$), der überraschenderweise zeigte, daß der implizite Ärger bei niedrig narzißtischen Personen größer war als bei hoch narzißtischen Personen. Darüber hinaus war die zweifache Interaktion zwischen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit signifikant ($\underline{b} = .23$, $\underline{SE} = .10$, $\beta = .25$, $p = .026$). Aus den geschätzten Werten in Tabelle 14 wird ersichtlich, daß niedrig narzißtische Personen mit niedriger Selbstkonzeptklarheit den größten impliziten Ärger aufwiesen, indem sie die aggressivsten TAT-Geschichten schrieben. Dieses Ergebnis war entgegen der Erwartungen unabhängig vom Leistungsfeedback, d. h. der implizite Ärger war bei dieser Personengruppe sowohl nach Erfolg als auch nach Mißerfolg hoch.

Die Beurteilung des Experiments ließ sich signifikant und in der erwarteten Weise durch alle Prädiktoren vorhersagen, was eine dreifache Interaktion bestätigte ($\underline{b} = -.37$, $\underline{SE} = .18$, $\beta = -.55$, $p = .046$). Die geschätzten Werte (Tabelle 14) belegten, daß das Experiment von hoch narzißtischen Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg am negativsten beurteilt wurde. Zusätzlich wurden Haupteffekte für das Leistungsfeedback ($\underline{b} = 1.02$, $\underline{SE} = .18$, $\beta = .51$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.50$ vs. $.55$) und für die Selbstkonzeptklarheit ($\underline{b} = .33$, $\underline{SE} = .09$, $\beta = .34$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.31$ vs. $.31$) gefunden. Personen in der Mißerfolgsbedingung und Personen mit niedriger Selbstkonzeptklarheit

beurteilten das Experiment demnach negativer als Personen in der Erfolgsbedingung und Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit. Die Beurteilung der Versuchsleiterin führte wie bereits in Experiment 1 zu keinerlei signifikanten Ergebnissen.

State-Selbstwert als Mediator. Die erste Bedingung für einen Mediator nach Baron und Kenny (1986) war nicht erfüllt, da das Differenzmaß des State-Selbstwerts „Diff-State“ durch Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback nicht vorhergesagt werden konnte (β -Werte zwischen $-.19$ und $-.07$, p -Werte zwischen $.091$ und $.948$). Um zu prüfen, ob der vor und nach der experimentellen Manipulation erhobene State-Selbstwert die oben beschriebenen Zusammenhänge tatsächlich mediiert, wurden die Analysen mit dem berechneten Differenzmaß „Diff-State“ als Kovariate wiederholt.

Die regressionsanalytischen Berechnungen für expliziten Ärger unter Berücksichtigung des State-Selbstwertes unterschieden sich nicht von den vorherigen Befunden, und der explizite Ärger konnte auch nicht durch den State-Selbstwert vorhergesagt werden ($\beta = -.07$, $p = .534$). Das gleiche galt für impliziten Ärger ($\beta = .09$, $p = .445$). Ebenso wenig konnte die Beurteilung des Experiments durch den State-Selbstwert vorhergesagt werden ($\beta = .07$, $p = .566$) und die vorher erzielten Befunde änderten sich durch die Berücksichtigung des State-Selbstwertes nicht. Auch die Beurteilung der Versuchsleiterin konnte weder durch den State-Selbstwert vorhergesagt werden ($\beta = .07$, $p = .55$), noch beeinflusste seine Hinzunahme die Ergebnisse in irgendeiner Weise.

Berücksichtigt man jedoch empirische Untersuchungen von Brown und Smart (1991), in denen gefunden wurde, daß eine negative Rückmeldung in einem speziellen Selbstwertbereich (in diesem Fall intellektuelle Fähigkeiten) zwar durch ein Absinken des State-Selbstwertes in diesem Bereich gekennzeichnet ist, welches aber durch ein Ansteigen des State-Selbstwertes in einem anderen Selbstwertbereich (soziale Kompetenz) kompensiert wird, wird die Notwendigkeit weiterer Analysen deutlich. Zum Vergleich sollten

deshalb an dieser Stelle zwei inhaltlich verschiedene Subskalen des State-Selbstwertes gegenübergestellt und getrennt analysiert werden und zwar die Skala der intellektuellen Fähigkeiten und die Skala der physischen Attraktivität. Betrachtet man die deskriptiven Statistiken vor und nach der experimentellen Manipulation, so wird deutlich, daß der State-Selbstwert in bezug auf intellektuelle Fähigkeiten nach dem Intelligenztest bei allen Versuchspersonen signifikant absank (vorher: $\underline{M} = .72$, $\underline{SD} = .25$, nachher: $\underline{M} = .69$, $\underline{SD} = .24$; $t(79) = 3.78$, $p < .001$), während der State-Selbstwert in bezug auf physische Attraktivität nach dem Intelligenztest bei allen Versuchspersonen signifikant anstieg (vorher: $\underline{M} = .71$, $\underline{SD} = .23$, nachher: $\underline{M} = .78$, $\underline{SD} = .19$; $t(79) = 2.76$, $p = .007$). Daß dies für die gesamte Stichprobe und nicht nur für Subpopulationen galt, zeigten Berechnungen, bei denen dieselben t -Tests durchgeführt wurden, nachdem die Versuchspersonen durch Mediansplit in hoch/niedrig narzißtisch, hohe/geringe Selbstkonzeptklarheit und Erfolg/Mißerfolg aufgeteilt worden waren. T -Tests, die nur für hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg durchgeführt wurden, ergaben keine signifikanten Unterschiede beim State-Selbstwert vor und nach experimenteller Manipulation für intellektuelle Fähigkeiten ($t(11) = .81$, $p = .437$) und physische Attraktivität ($t(11) = .24$, $p = .818$). Die vorher durchgeführten hierarchischen Regressionsanalysen wurden nun für die beiden Subskalen des State-Selbstwertes als Kovariaten anstelle des vorher verwendeten gesamten State-Selbstwertes wiederholt. Die Subskala der intellektuellen Fähigkeiten konnte weder den expliziten Ärger ($\beta = -.09$, $p = .428$) und den impliziten Ärger ($\beta = -.03$, $p = .819$), noch die Beurteilung des Experiments ($\beta = -.08$, $p = .485$) oder die Beurteilung der Versuchsführerin ($\beta = .15$, $p = .190$) signifikant vorhersagen. Keines der vorher erzielten Ergebnisse erfuhr durch die alleinige Berücksichtigung des State-Selbstwertes in bezug auf intellektuelle Fähigkeiten eine Änderung, so daß auch hier von keinem mediierenden Effekt gesprochen werden kann. Dieselben Analysen wurden anschließend mit der Subskala

der physischen Attraktivität als Kovariate gerechnet und führten zu ähnlichen Ergebnissen. Das Differenzmaß für den State-Selbstwert in bezug auf physische Attraktivität konnte weder expliziten Ärger ($\beta = .14$, $p = .208$) oder impliziten Ärger ($\beta = .13$, $p = .246$), noch die Beurteilung des Experiments ($\beta = .05$, $p = .650$) oder der Versuchsleiterin ($\beta = .08$, $p = .494$) signifikant vorhersagen. Ebenso wenig änderten sich die vorher ohne Berücksichtigung der Kovariaten erzielten regressionsanalytischen Ergebnisse, so daß auch der State-Selbstwert in bezug auf physische Attraktivität keine Mediatorrolle spielte. Obwohl die oben beschriebenen t -Tests tatsächlich eine kompensatorische Tendenz im Sinne von Brown und Smart (1991) aufdeckten, indem die Versuchspersonen nach dem Intelligenztest generell dazu neigten, die eigenen intellektuellen Fähigkeiten geringer, dafür die physische Attraktivität aber höher einzuschätzen, beeinflussten die mit den beiden Subskalen gerechneten Mediationsanalysen die vorher erzielten Ergebnisse nicht.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß der State-Selbstwert wie bereits in Experiment 1 keinen mediiierenden Einfluß auf den Zusammenhang zwischen den Prädiktoren und Ärger oder Aggression hatte. Dieser Teil des Modells (Baumeister et al., 1996), nach dem Ärger und Aggression lediglich nach einem Absinken des State-Selbstwertes nach Mißerfolg auftreten sollte, fand im Rahmen dieser Arbeit somit keine Bestätigung.

Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten als Mediator. Die Mediationsanalysen, die untersuchen sollten, ob die gefundenen Zusammenhänge möglicherweise nur dann vorhanden sind, wenn der Bereich der intellektuellen Fähigkeiten als wichtig empfunden wird, implizierten zunächst die beiden ersten von Baron und Kenny (1986) formulierten Bedingungen für einen Mediator. Demnach wurde getestet, ob die Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten durch Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback vorhergesagt werden kann, was aber nicht der Fall war (β -Werte zwischen .01 und .17, p -Werte zwischen .135 und .991). Zudem ließ sich keine der abhängigen Variablen durch die

Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten vorhersagen (alle β -Werte zwischen .03 und .16, alle p -Werte zwischen .166 und .794). Die anschließend durchgeführten Regressionsanalysen berücksichtigten die Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten als Kovariate, während alle Prädiktoren und abhängige Variablen aus den Hauptanalysen beibehalten wurden. Auch diese Analysen lieferten keine signifikanten Befunde - keines der vorherigen Ergebnisse änderte sich durch die Berücksichtigung der Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten. Somit war keine der drei Bedingungen von Baron und Kenny (1986) erfüllt.

Trait-Aggression als Mediator. Um zu prüfen, ob die generelle Aggressionsneigung einer Person Einfluß auf die Reaktion nach Selbstwertbedrohungen hat und ob diese den bereits gefundenen Zusammenhang zwischen Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit mediiert, wurden hierarchische Regressionsanalysen im Sinne der oben beschriebenen Mediationsanalyse mit reaktiver Aggression und Selbstaggression als Kovariaten berechnet. Außerdem wurde geprüft, ob die Skalen zur reaktiver Aggression und Selbstaggression durch Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback vorhergesagt werden können, bzw. ob diese Skalen die abhängigen Variablen (impliziter und expliziter Ärger, Beurteilung von Versuch und Versuchsleiterin) signifikant vorhersagen.

Bei einer Hinzunahme der Skala Reaktive Aggression als Kovariate wurden für den expliziten und impliziten Ärger der Versuchspersonen und die Beurteilung des Experiments und der Versuchsleiterin als abhängige Variablen die gleichen Ergebnisse erzielt wie ohne Berücksichtigung dieser Skala. Zwar konnte die Skala für reaktive Aggression wie erwartet den expliziten Ärger ($b = .22$, $SE = .11$, $\beta = .22$, $p = .052$) der Versuchspersonen marginal signifikant vorhersagen, aber alle anderen abhängigen Variablen konnten nicht durch die generelle Neigung zu reaktiver Aggression vorhergesagt werden (β -Werte zwischen .02 und .15, p -Werte zwischen .852 und .188). Die Effekte waren aber insgesamt die gleichen wie ohne die Hinzunahme von reaktiver Aggression, wenn auch in manchen

Fällen etwas geringer als ohne ihre Berücksichtigung, was auf einen leicht mediierenden aber zu vernachlässigenden Einfluß dieser Kovariate hindeutet. Die Neigung zu reaktiver Aggression konnte durch keinen der vorher untersuchten Prädiktoren vorhergesagt werden (β -Werte zwischen .07 und .22, p -Werte zwischen .056 und .721). Folglich wurde keine der von Baron und Kenny (1986) formulierten Bedingungen erfüllt.

Schließlich wurden dieselben Berechnungen noch einmal mit der FAF-Skala Selbstaggression anstelle der FAF-Skala für reaktive Aggression durchgeführt. Lediglich der implizite Ärger ließ sich erwartungsgemäß signifikant durch die generelle Neigung zu Selbstaggression vorhersagen ($b = .25$, $SE = .11$, $\beta = .25$, $p = .028$, geschätzte Werte -.25 vs. .25), die Ergebnisse für alle anderen Variablen waren aber nicht signifikant (β -Werte zwischen .10 und .16, p -Werte zwischen .168 und .393). Auch hier unterschieden sich die Befunde nicht von den Ergebnissen ohne die Berücksichtigung der Selbstaggression als Kovariate. Zwar waren auch hier die Effekte zum Teil etwas geringer, was auf einen leicht mediierenden Einfluß der Variable Selbstaggression hindeutet. Dieser ist jedoch so gering, daß man ihn bei zukünftigen Berechnungen vernachlässigen kann. Die generelle Neigung zu Selbstaggression stand allerdings teilweise in signifikantem Zusammenhang zu den Prädiktoren. So stand eine hohe Selbstkonzeptklarheit in Zusammenhang mit niedriger Selbstaggression ($b = -.56$, $SE = .09$, $\beta = -.56$, $p < .001$, geschätzte Werte -.55 vs. .55), und ein niedriger Narzißmus ging mit hoher Selbstaggression einher ($b = -.23$, $SE = .09$, $\beta = -.23$, $p = .014$, geschätzte Werte -.23 vs. .23).

Ärger als Mediator für Aggression. In einer letzten Reihe von Mediationsanalysen wurde untersucht, ob das für die Beurteilung des Experiments gefundene signifikante Ergebnis möglicherweise durch impliziten oder expliziten Ärger der Versuchspersonen mediiert wurde. Nachdem die Hauptanalysen (siehe oben) bereits gezeigt hatten, daß der explizite Ärger durch Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback und der

implizite Ärger durch Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback signifikant vorhergesagt werden konnten, sollte nun zusätzlich getestet werden, ob der Ärger die Beurteilung des Experiments vorhersagen kann und ob der Ärger als Kovariate einen Einfluß auf den Zusammenhang zwischen den Prädiktoren (Leistungsfeedback, Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit) und der Beurteilung des Experiments hat.

Es zeigte sich, daß weder der explizite Ärger ($\beta = -.04$, $p = .706$) noch der implizite Ärger ($\beta = -.06$, $p = .573$) die Beurteilung des Experiments vorhersagen konnten. Außerdem veränderte sich keines der vorher erzielten Ergebnisse durch die Hinzunahme des Ärgers als Kovariate. Obwohl es theoretisch plausibel gewesen wäre lag also, wie bereits in Experiment 1 für den Trait-Selbstwert gefunden wurde, kein mediiender Effekt des Ärgers auf die spätere Aggression von Personen mit hohem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit vor.

6.5 Diskussion

6.5.1 Manipulationskontrolle

Die Manipulationskontrolle zeigte deutlich, daß die Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung ihre eigene Leistung tatsächlich hochsignifikant schlechter eingeschätzt hatten als die Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung und das experimentelle Szenario somit auch für eine Nachfolgeuntersuchung als geeignet angesehen werden konnte. Interessant wäre jedoch die Frage, worauf die Versuchspersonen ihren Erfolg oder Mißerfolg zurückführen, d. h. auf die Schwierigkeit des Intelligenztests, die eigene gute/schlechte Leistung an diesem Tag, die eigene generell hohe/niedrige Intelligenz oder einfach Glück/Pech. Man könnte bei der Beantwortung dieser Fragen einerseits unterschiedliche Antworten für hoch und niedrig narzißtische Personen bzw. Personen mit hoher oder

niedriger Selbstkonzeptklarheit erwarten, andererseits könnte man sie unterstützend zur Interpretation der anderen Befunde heranziehen, die dadurch möglicherweise in einem anderen Licht erscheinen. Aus diesem Grund sollte bei der nachfolgenden Studie auch die Attribution für den Erfolg oder Mißerfolg mit einbezogen werden.

6.5.2 Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus als Moderatoren zwischen Leistungsfeedback und Ärger und Aggression

Im Gegensatz zum Trait-Selbstwert lieferten die Variablen Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus Bestätigung für die theoretischen Vorhersagen des Modells. Für den expliziten Ärger konnten die Vorhersagen vollständig bestätigt werden: Es wurde eine signifikante dreifache Interaktion zwischen den Prädiktorvariablen Leistungsfeedback, Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus gefunden, die bei einer Betrachtung der geschätzten Werte nach Cohen und Cohen (1983) zeigte, daß hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach einem Mißerfolg den größten Ärger aufwiesen. Der geringste explizite Ärger trat wie erwartet bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Erfolg auf, während die anderen Personengruppen in der Ausprägung ihres expliziten Ärgers zwischen diesen beiden Extremgruppen lagen. Betrachtet man Narzißmus als ein Maß für überhöhten Selbstwert, Selbstkonzeptklarheit als eine Operationalisierung für die Stabilität und Sicherheit des Selbstwertes und den Mißerfolg als Selbstwertbedrohung, so stehen die Befunde in Einklang mit den Annahmen des Modells von Baumeister et al. (1996). Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert haben ein extrem positives Selbstbild, welches über ein gesundes Selbstwertgefühl im Alltag hinausgeht. Dieses Selbstbild ist jedoch aufgrund der Instabilität nicht ganz gefestigt und kann somit durch Selbstwertbedrohungen erschüttert werden. Ein Mittel, um trotz der Selbstwertbedrohung die ursprünglich positive Selbstbewertung aufrecht zu erhalten bzw. wieder

herzustellen, ist offenbar aggressives Verhalten. Der hier als abhängige Variable erfaßte Ärger ist ein negativer Affekt und kann somit in Anlehnung an Berkowitz (1990) entweder als eine Bedingung für späteres aggressives Verhalten oder als ein parallel zu aggressivem Verhalten auftretender negativer Affekt angesehen werden.

Daß dieses aggressive Verhalten nachher auch erfolgt, zeigt die in dieser Studie als weitere abhängige Variable eingesetzte Beurteilung des Experiments. Tatsächlich wurde das Experiment von Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit und hohem Narzißmus nach Mißerfolg negativer beurteilt, was die Vorhersagen bestätigt. Da in den Instruktionen zur Beurteilung des Experiments betont worden war, daß diese Beurteilung Einfluß auf die weitere finanzielle Unterstützung des Forschungsprojekts hat, handelt es sich bei einer negativen Beurteilung um eine Reaktion, bei der jemandem mit Absicht Schaden zugefügt wird und kann definitionsgemäß als aggressives Verhalten bezeichnet werden. Gemäß dem Modell wird die auftretende Aggression gegen die Quelle der Bedrohung gerichtet, welche in dieser Studie das Experiment bzw. die durch das Experiment erlittene Selbstwertbedrohung darstellte. Die Tatsache, daß die Beurteilung der Versuchsleiterin keinerlei signifikante Effekte erbrachte, wird im folgenden noch diskutiert.

Während beim impliziten Ärger in Experiment 1 gar keine signifikanten Befunde zu verzeichnen waren, eignete er sich in diesem Experiment sehr gut um zu zeigen, daß Personen mit hohem und niedrigem Narzißmus bzw. Personen mit hoher und niedriger Selbstkonzeptklarheit sich in ihren Reaktionen nach einer Selbstwertbedrohung unterschieden und sich ihr negativer Affekt in unterschiedlichen Formen des Ärgers äußerte. Während die Ergebnisse bezüglich der Selbstkonzeptklarheit erwartungsgemäß zeigten, daß Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit TAT-Geschichten aggressiveren Inhalts geschrieben haben, entsprach der Befund, daß es sich hierbei gleichzeitig um Personen mit niedrig ausgeprägtem Narzißmus handelt, zunächst nicht den Erwartungen. Dieses Ergebnis ergibt

jedoch Sinn, wenn man sich vor Augen hält, daß der Aggressions-TAT eine ganz andere Art von Ärger mißt, als die anderen hier verwendeten Maße (siehe Abschnitt 1.6.2), was dadurch verdeutlicht wurde, daß er mit den anderen abhängigen Maßen durchweg zu 0 korrelierte (Tabelle 12). Definitionsgemäß sollte der TAT ja auch gerade keinen bewußten und nach außen gerichteten Ärger messen, den man sich offen eingesteht, wie es bei den in dieser Untersuchung verwendeten Adjektiven der Fall war. Der Aggressions-TAT erfaßt wie in Abschnitt 1.6.2 erläutert eine Form der Aggression, die eher unbewußt ist und die man sich nicht eingesteht, sondern nach innen richtet bzw. auf die bildlich dargestellten Personen projiziert. Wie bereits McClelland et al. (1989) feststellten, sind sich die Versuchspersonen beim TAT im Gegensatz zu Selbstreport-Maßen nicht der Tatsache bewußt, daß die von ihnen geschriebenen Geschichten ihre eigenen Motive und Emotionen widerspiegeln. Daß mit dem Aggressions-TAT wie in Abschnitt 1.6.2 postuliert eher nach innen gerichteter Ärger erhoben wird, zeigte auch die Tatsache, daß der TAT ausschließlich mit der FAF-Skala Selbstaggression signifikant positiv korrelierte (siehe Tabelle 12). Diese Korrelation mit Selbstaggression kann möglicherweise erklären, warum eher Personen mit niedrig ausgeprägtem Narzißmus im TAT hohe Aggressionswerte aufwiesen. Während hoch narzißtische Personen ihren Ärger und ihre Aggressionen offen zeigten, wie beispielsweise die Befunde für den expliziten Ärger in dieser Studie verdeutlichten, richteten niedrig narzißtische Personen ihre aggressiven Gefühle mehr nach innen und äußerten sie allenfalls in Form von aggressiven Geschichten, die auf andere Personen projiziert wurden. Dies sind jedoch zunächst nur Vermutungen von eher spekulativem Charakter, die erst in einer Nachfolgeuntersuchung bestätigt werden müssen. Aus diesem Grund sollte der Aggressions-TAT auch in der nachfolgenden Studie eingesetzt werden, so daß die hier gefundenen Ergebnisse möglicherweise repliziert werden könnten.

Ein weiterer diskussionswürdiger Aspekt soll an dieser Stelle kurz erwähnt werden.

Obwohl die Ergebnisse bezüglich des expliziten Ärgers und der Beurteilung des Experiments erwartungsgemäß ausfielen, indem jeweils der größte Ärger/die stärkste Aggression bei Personen mit hohem Narzißmus und niedriger Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg auftraten, zeigten die geschätzten Werte, daß Ärger und Aggression immerhin am zweithöchsten für Personen mit hohem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit nach Erfolg ausfielen. Ein nicht zu vernachlässigender Teil der aufgeklärten Varianz bei den gefundenen Interaktionen kann somit auf diese Personengruppe zurückgeführt werden. Weder das Modell von Baumeister et al. (1996), noch die in Abschnitt 1.5.2 dargestellten Ausführungen von Baumeister (1997) liefern hierfür eine Erklärung. Warum sollten Personen mit einem extrem positiven und noch dazu sehr stabilem Selbstbild nach Erfolg ärgerlich und aggressiv sein? Die einzig mögliche Erklärung liefern Untersuchungsergebnisse, die einen generellen positiven Zusammenhang zwischen Narzißmus und Ärger oder Aggression belegen. So fand Wink (1991) in einer Fragebogenstudie eine positive Korrelation zwischen Narzißmus und Aggressivität und Bushman und Baumeister (1998) fanden einen positiven Zusammenhang zwischen Narzißmus und Aggression unabhängig von einer Selbstwertbedrohung. Allein der hohe Narzißmus kann jedoch nicht für die hier gefundenen Ergebnisse verantwortlich sein, da sich damit nicht erklären läßt, warum Ärger und Aggression bei Personen mit hohem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg niedrig sind. Da aber diejenigen Werte, für die explizite Vorhersagen getroffen wurden, den Erwartungen entsprechen und für die Überprüfung des Modells von Baumeister et al. (1996) die Mißerfolgs- und nicht die Erfolgsbedingung entscheidend ist, wird dieser Aspekt in der vorliegenden Arbeit nicht weiter diskutiert. Zukünftige Untersuchungen, die speziell auf Reaktionen nach Erfolg fokussiert sind, könnten hier zusätzliche Erklärungen liefern.

State-Selbstwert als Mediator. Die Mediationsanalysen mit dem gebildeten Differenzmaß aus den beiden Meßzeitpunkten für den State-Selbstwert führten zu denselben

Ergebnissen wie ohne Berücksichtigung des State-Selbstwertes. Weder dieses, noch das vorherige Experiment konnten also die im Modell von Baumeister et al. (1996) postulierte Rolle der „momentanen Selbstbewertung“ bestätigen. Gemäß dem Modell sollte es nur dann zu Ärger oder Aggression kommen, wenn Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert negatives Feedback zurückweisen, so daß es zu keiner Absenkung des State-Selbstwertes kommt. In Experiment 2 reagierten jedoch alle Versuchspersonen nach Mißerfolg mit einer Absenkung des Selbstwertes. Wenn dieser Befund auch die Annahmen des theoretischen Modells von Baumeister et al. (1996) widerlegt, so steht er doch in Einklang mit empirischen Ergebnissen von Leary et al. (1995), die einen starken Zusammenhang zwischen sozialer Zurückweisung und einem verminderten State-Selbstwert fanden. Gemäß dem in Abschnitt 1.2.1 beschriebenen Soziometermodell reagiert der State-Selbstwert somit auf Signale eines drohenden Ausschlusses aus der sozialen Gruppe und sollte demnach Verhaltensweisen anregen, die die Gruppenzugehörigkeit wiederherstellen. Dies erklärt jedoch nicht, warum auch hoch narzißtische Personen nach Mißerfolg mit einer Absenkung des State-Selbstwertes reagieren, denn gemäß den Ausführungen von Leary (1998) sollten hoch narzißtische Personen keine Angst vor sozialem Ausschluß haben (vgl. Abschnitt 1.2.1).

Im Hinblick auf die postulierte Mediatorrolle scheint der State-Selbstwert jedoch, zumindest nach den hier erzielten Befunden zu urteilen, keine so bedeutende Rolle zu spielen, da die Berücksichtigung des State-Selbstwertes als Kovariate nicht nur die vorherigen Ergebnisse unverändert ließ, sondern auch weder Ärger noch Aggression signifikant durch den State-Selbstwert vorhergesagt werden konnten. Aufgrund des Mangels an Befunden in diesem und dem vorherigen Experiment sollte der State-Selbstwert in Experiment 3 nicht mehr mit erhoben werden.

Trait-Aggression als Mediator. Die regressionsanalytischen Berechnungen, bei

denen im Sinne einer Mediationsanalyse neben den Prädiktoren Leistungsfeedback, Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus jeweils die FAF-Skalen Reaktive Aggression und Selbstaggression als Kovariate eingesetzt wurden, führten weitgehend zu den gleichen Befunden wie ohne die Berücksichtigung der Trait-Aggression. Vorher signifikante Ergebnisse waren in manchen Fällen durch die Hinzunahme von Trait-Aggression nur noch marginal signifikant. Hieraus kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß die generelle Aggressionsneigung einer Person zwar bei der Reaktion auf Selbstwertbedrohungen eine geringe Mediatorfunktion hat, die aber eher zu vernachlässigen ist. Die Befunde unter Hinzunahme der Trait-Aggression als Kovariate gingen in die gleiche Richtung wie die Analysen ohne Berücksichtigung der Trait-Aggression, so daß diese keinen Informationszuwachs brachte. Es war dennoch gut, diesen Zusammenhang in der vorliegenden Untersuchung überprüft zu haben, da der Einfluß der Trait-Aggression einer Person theoretisch sehr plausibel ist. Aufgrund der geringen Befundlage konnte dieser Aspekt jedoch in nachfolgenden Untersuchungen vernachlässigt werden, so daß die Trait-Aggression im nächsten Experiment nicht mehr erhoben wurde.

Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten als Mediator. Die erfaßte Wichtigkeit der einzelnen Selbstwertbereiche hatte in dieser Studie entgegen den Erwartungen keinerlei Einfluß auf Ärger und Aggression hoch narzißtischer Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach einer Selbstwertbedrohung. Darüber hinaus wurden keine signifikanten Korrelationen zwischen der Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten und dem State-Selbstwert vor und nach experimenteller Manipulation oder mit Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit gefunden. Normalerweise wäre zu erwarten gewesen, daß sich eine Selbstwertbedrohung im Bereich intellektueller Fähigkeiten nur dann auswirkt, wenn eine Person diesen Bereich auch als persönlich wichtig empfindet. Andererseits entsprechen die hier erzielten Befunde anderen empirischen Untersuchungen (Hoge & Carthy, 1984; Marsh,

1986; Pelham & Swann, 1989; Brown & Dutton, 1991), in denen ebenfalls nur schwache oder keine Zusammenhänge zwischen der Wichtigkeit einzelner Selbstwertbereiche und dem Selbstwert an sich gefunden wurden. Marsh (1986) konnte beispielsweise zeigen, daß weder die Interaktion zwischen Selbstkonzept und Wichtigkeit der einzelnen Bereiche noch die Diskrepanzen zwischen Selbstkonzept und Wichtigkeit bedeutend mehr Varianz in der Vorhersage des Selbstwertes aufklären konnten als die einzelnen Selbstkonzeptbereiche allein. Brown (1993) begründet diese empirischen Befunde mit der Annahme, daß jeder Mensch in seiner Kindheit durch die Wertschätzung der Eltern zunächst ein globales positives oder negatives Selbstwertgefühl entwickelt, welches sich dann später auf die einzelnen Selbstwertbereiche auswirkt. Wie die Untersuchung von Brown und Dutton (1991, zitiert nach Brown, 1993) zeigte, beurteilen sich Personen mit hohem Selbstwert in fast allen Unterbereichen sehr positiv und Personen mit niedrigem Selbstwert eher negativ oder zumindest neutral. Brown (1993, S. 38) faßt diese Befunde folgendermaßen zusammen: „Although this generality doesn't rule out the possibility that some smaller set of attributes might be relevant to the development of self-esteem, it does suggest that once self-esteem arises it extends to and colors people's evaluations of self in many, many domains.“

Zwar kann davon ausgegangen werden, daß dem Bereich der intellektuellen Fähigkeiten in einer studentischen Stichprobe eine sehr hohe Bedeutung zugemessen wird, aber wie die in Abschnitt 6.4.1 dargestellten deskriptiven Statistiken belegten, wurde allen drei Selbstwertbereichen eine hohe Bedeutung beigemessen, da die Mittelwerte immer über dem Mittelpunkt der 5-stufigen Skala lagen. Demnach könnte es sich um einen Deckeneffekt handeln, der dazu führte, daß die Wichtigkeit der Selbstwertbereiche bei den durchgeführten Analysen nicht mehr differenzierte und auch die Regressionsanalysen mit der Wichtigkeitseinschätzung intellektueller Fähigkeiten als Mediator keine anderen Ergebnisse erbrachten als die Durchführung derselben Regressionsanalysen ohne die

Berücksichtigung dieses Mediators.

Auch wenn in dieser Untersuchung kein mediierender Einfluß der Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten gefunden werden konnte, ist ein solcher Einfluß nicht auszuschließen. Es wäre vorstellbar, daß die Wichtigkeit intellektueller Fähigkeit in einer heterogenen Stichprobe einschließlich nicht-studentischer Versuchspersonen einen bedeutenden Einfluß hat. Da im dritten Experiment jedoch wiederum lediglich eine studentische Stichprobe zur Verfügung stand, sollte die Wichtigkeit der Selbstwertbereiche nicht mehr erfaßt werden.

Ärger als Mediator für aggressives Verhalten. Die Beurteilung des Experiments als behaviorales Aggressionsmaß konnte weder durch expliziten noch durch impliziten Ärger vorhergesagt werden. Die Mediationsanalysen zeigten außerdem, daß sich die vorher erzielten Ergebnisse durch die Berücksichtigung des Ärgers als Kovariate nicht veränderten, d. h. es lag kein mediierender Effekt vor. Es wäre theoretisch durchaus plausibel gewesen, im Sinne von Baumeister et al. (1996) anzunehmen, daß Ärger als Antezedent für Aggression fungiert. Im vorliegenden Experiment traten als Reaktion auf negatives Leistungsfeedback zwar sowohl Ärger als auch Aggression auf, aber diese standen nicht in einer kausalen Beziehung zueinander. Es kann vermutet werden, daß Ärger und Aggression wie bereits in Experiment 1 unabhängig voneinander oder auch parallel zueinander auftraten. Da dieses Ergebnis im ersten Experiment im Zusammenhang mit dem Trait-Selbstwert untersucht worden war, der inzwischen als Prädiktor für Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen verworfen wurde, sollte dieses Ergebnis in einem Nachfolgeexperiment noch einmal für Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit repliziert werden. Erst dann liegen genügend Belege für eine endgültige Schlußfolgerung vor, zumal der explizite Ärger im nächsten Experiment mit einer anderen Methode erfaßt werden sollte, was die Ergebnisse möglicherweise verändern könnte.

6.5.3 Validität des Fragebogens zur Selbstkonzeptklarheit

Im Hinblick auf den theoretischen Ansatz zur Selbstkonzeptklarheit von Campbell (1990; Campbell et al., 1996) konnten die Befunde vielseitige Bestätigung liefern. Die SCC-Skala von Campbell et al. (1996) korrelierte signifikant positiv mit der Konsistenz des Antwortverhaltens der Versuchspersonen (gemessen an konsistent oder widersprüchlich beantworteten Adjektiven) und signifikant negativ mit der temporären Instabilität des Antwortverhaltens (gemessen an der Beantwortung der Adjektivlisten zu 2 verschiedenen Zeitpunkten). Je höher also der Gesamtscore im Fragebogen für Selbstkonzeptklarheit, desto konsistenter und zeitlich stabiler das Antwortverhalten bei den Adjektivskalen. Die vorliegende Studie lieferte damit Bestätigung für die Konstruktvalidität des von Campbell et al. (1996) entwickelten Fragebogens zur Selbstkonzeptklarheit. Aus diesem Grund sollte der Fragebogen in den nachfolgenden Untersuchungen als einziges Maß für Selbstkonzeptklarheit verwendet werden.

6.5.4 Konsequenzen für nachfolgende Untersuchungen

Die aus dem zweiten Experiment resultierenden Konsequenzen für weitere Untersuchungen sollen an dieser Stelle noch einmal zusammengefaßt werden.

Um die hier gefundenen Zusammenhänge zwischen Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für Ärger und Aggression durch eine Replikation zu erhärten, sollten diese Variablen auch im nächsten Experiment, für das zudem ein vergleichbarer Versuchsaufbau geplant war, erhoben werden. Die Variablen State-Selbstwert, Trait-Aggression und Wichtigkeit der Selbstwertbereiche hatten in diesem Experiment einen geringen oder mitunter gar keinen mediierenden Einfluß auf die gefundenen Zusammenhänge, so daß sie im dritten Experiment keine Berücksichtigung mehr finden

sollten. Stattdessen waren im dritten Experiment die Attributionen der Versuchspersonen für ihre Leistung im Intelligenztest und hierbei möglicherweise auftretende Unterschiede zwischen Personen mit hohem und niedrigem Narzißmus von Interesse.

Da in den beiden bisherigen Experimenten keine signifikanten Befunde für die Beurteilung der Versuchsleiterin erzielt werden konnten, was darauf zurückgeführt wurde, daß die Leistungsrückmeldung über den Computer gegeben wurde und somit dieser als Quelle der Bedrohung empfunden wurde, war es ein weiteres Ziel des dritten Experimentes, die Quelle der Bedrohung zu variieren. Dies sollte durch eine Leistungsrückmeldung geschehen, die nicht nur vom Computer, sondern auch direkt vom Versuchsleiter übermittelt wird.

Die Erfassung des expliziten Ärgers sollte im nächsten Experiment mit einer anderen als der bisher verwendeten Adjektivliste erfolgen, um die hier gefundenen Ergebnisse auch mit einer leicht veränderten Methode zu replizieren.

7. EXPERIMENT 3:

NARZISSMUS UND SELBSTKONZEPTKLARHEIT ALS MODERATOREN UND LEISTUNGSATTRIBUTIONEN ALS MEDIATOREN DES ZUSAMMENHANGS ZWISCHEN ÄRGER, AGGRESSION, DEPRESSION UND SELBSTWERTBEDROHUNGEN

Es wurde ein drittes Experiment mit dem gleichen Versuchsaufbau wie in den beiden vorherigen Experimenten durchgeführt. Das dritte Experiment enthielt jedoch einzelne Variationen oder Ergänzungen, die sich aus den Schlußfolgerungen der ersten beiden Experimente ergeben haben.

7.1 Zielsetzungen dieser Studie

Ziel dieser Untersuchung war es, die im zweiten Experiment gefundenen Zusammenhänge zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger und Aggression zu replizieren und um einige Aspekte zu erweitern, die in den vorherigen Experimenten ungeklärt blieben.

Wie im folgenden noch beschrieben wird, wurde der Fragebogen zur Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter kleinen Änderungen unterzogen. Außerdem wurde der explizite Ärger der Versuchspersonen in dieser Untersuchung nicht mit den in Experiment 1 und 2 verwendeten Adjektiven, sondern mit einer standardisierten Adjektivliste (Shacham, 1983) erhoben, um die bisherigen Ergebnisse mit einer etwas veränderten Methode zu bestätigen. Zusätzlich sollte die Quelle der Selbstwertbedrohung variiert werden, da in den vorherigen Studien lediglich das Experiment, nicht aber der Versuchsleiter/die

Versuchsleiterin nach einem Mißerfolg negativ beurteilt worden waren. Als Grund hierfür wurde der Versuchsaufbau vermutet, da das gesamte Experiment per Computer gesteuert wurde und die Versuchsleiter eher im Hintergrund agierten, so daß sie offenbar nicht als Quelle der Bedrohung empfunden wurden. Um zu prüfen, ob sich der Ärger der Versuchspersonen wie in dem Modell von Baumeister et al. (1996) postuliert tatsächlich immer gegen die Quelle der Bedrohung richtet, sollten die Versuchspersonen in dieser dritten Studie deshalb zusätzlich eine negative Rückmeldung direkt vom Versuchsleiter erhalten.

Eine weitere Fragestellung dieser Untersuchung war, ob hoch und niedrig narzißtische Personen ihren Erfolg oder Mißerfolg unterschiedlichen Ursachen zuschreiben und ob diese Ursachenzuschreibung einerseits einen moderierenden Effekt auf die abhängigen Variablen hat und andererseits den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, Leistungsfeedback und nachfolgenden Reaktionen wie Ärger, Aggression oder Depression mediiert. Diese Frage war deshalb von Interesse, weil sich hier interessante theoretische Implikationen ergeben, die zur Erklärung des Zusammenhangs zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen beitragen. Während das vorherige Experiment bereits zeigen konnte, daß es den oben beschriebenen Zusammenhang gibt, sollten in diesem dritten Experiment zusätzlich zu einer Replikation die vermittelnden Prozesse näher beleuchtet werden, die zu diesem Zusammenhang beitragen. Ähnliches war in den vorherigen Experimenten bereits durch die Exploration verschiedener Mediatoren versucht worden und sollte nun durch die Berücksichtigung von Leistungsattributionen ergänzt werden. Ausgehend von Untersuchungen zu selbstwertdienlichen Attributionen (Rhodewalt & Morf, 1998; für einen Überblick siehe Fiske & Taylor, 1991) könnte man davon ausgehen, daß hoch narzißtische Personen in stärkerem Maße dazu neigen, Mißerfolg auf externe und Erfolg auf interne Ursachen zu attribuieren, als niedrig narzißtische Personen. In diesem Fall ist es plausibel, daß hoch

narzißtische

Personen nach Mißerfolg zu Ärger und Aggression neigen. Wenn eine externe Quelle für ihren Mißerfolg verantwortlich ist, richten sich auch Ärger und Aggression gegen diese externe Quelle. Um diese Frage zu untersuchen, sollten in dieser Studie die Attributionen für Erfolg oder Mißerfolg erfaßt werden.

Da expliziter Ärger in der vorherigen Studie in stärkerem Maße bei hoch narzißtischen Personen auftrat, war im dritten Experiment außerdem von Interesse, ob bei niedrig narzißtischen Personen möglicherweise anstelle von explizitem Ärger andere negative Emotionen auftreten. Wie die höheren Werte niedrig narzißtischer Personen bei implizitem und somit nach innen gerichtetem Ärger bereits vermuten ließen, scheinen sie ihren Ärger nicht direkt zu zeigen und eher gegen die eigene Person als gegen andere zu richten. Das Modell von Baumeister et al. (1996) nimmt an, daß bei Personen mit niedrigem Selbstwert eher eine Akzeptanz des negativen Feedbacks stattfindet, was zur Folge hat, daß sich die Person zurückzieht. Auch in diesem Fall sollen zwar negative Emotionen auftreten, die sich aber eher gegen die eigene Person und nicht gegen die Quelle der Bedrohung richten. Vorstellbar wären hier neben dem bereits durch den TAT getesteten impliziten Ärger Emotionen wie Depression. Um dies zu untersuchen, sollten im dritten Experiment auch Gefühle der Depression erhoben werden.

7.2 Theoretische Annahmen und Hypothesen

7.2.1 Replikation bisheriger Ergebnisse

Aufgrund der Befunde von Experiment 2 wurde erwartet, daß Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und niedriger Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg mehr

expliziten Ärger aufweisen und das Experiment negativer beurteilen als Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit. Hoch narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit und niedrig narzißtische Personen mit niedriger Selbstkonzeptklarheit sollten bezüglich explizitem Ärger und Aggression zwischen diesen beiden Personengruppen liegen. Ebenfalls basierend auf den Ergebnissen des zweiten Experiments wurde angenommen, daß Personen mit niedrigem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg aggressivere TAT-Geschichten schreiben und somit einen stärkeren impliziten Ärger aufweisen als Personen mit hohem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit. Wiederum sollten die anderen beiden Personengruppen mit ihrem impliziten Ärger dazwischen liegen. Bezüglich der Mediatorrolle des expliziten und impliziten Ärgers wurde erwartet, daß Ärger zwar die nachfolgende Aggression vorhersagen kann, aber nicht als Kovariate die vorherigen Ergebnisse mediiert.

7.2.2 Aggression gegen die Quelle der Bedrohung

Aufgrund der in diesem dritten Experiment vorgenommenen Änderungen bezüglich der Leistungsrückmeldung und somit der Quelle der Bedrohung wurde außerdem erwartet, daß Personen mit hohem Narzißmus und niedriger Selbstkonzeptklarheit im Vergleich zu Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit ihren Ärger diesmal auch gegen den Versuchsleiter richten, indem sie ihn schlecht beurteilen.

7.2.3 Attributionen

Bezüglich der Attributionen für Erfolg und Mißerfolg wurde aufgrund früherer attributionstheoretischer Befunde (siehe Fiske & Taylor, 1991) erwartet, daß Erfolg generell eher internal und Mißerfolg eher external attribuiert wird. Darüber hinaus wurde jedoch ein

moderierender Effekt durch die Höhe des Narzißmus der Versuchspersonen angenommen. Aufbauend auf den Befunden von Rhodewalt und Morf (1998) sollten hoch narzißtische Personen mehr selbstwertdienliche Attributionen aufweisen als niedrig narzißtische Personen. Während Rhodewalt und Morf (1998) jedoch lediglich zeigen konnten, daß hoch narzißtische Personen nach Erfolg zu mehr selbstwertdienlichen Attributionen neigen, als niedrig narzißtische Personen, wurden im Rahmen dieses dritten Experiments auch Hypothesen für die Mißerfolgsbedingung aufgestellt. Demnach wurde erwartet, daß hoch narzißtische Personen ihren Mißerfolg auf die Schwierigkeit des Tests und Erfolg auf die eigenen Fähigkeiten zurückführen, während niedrig narzißtische Personen Mißerfolg auf die eigenen Fähigkeiten und Erfolg auf die eigene Anstrengung attribuieren. Außerdem wurde erwartet, daß eine externale Attribution nach Mißerfolg mit Ärger und Aggression in Zusammenhang steht und eine internale Attribution nach Mißerfolg depressive Gefühle vorhersagen kann. Zusätzlich sollte geprüft werden, ob die Leistungsattribution den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, Leistungsfeedback und Ärger, Aggression und Depression mediiert.

7.2.4 Depression als Reaktion auf Selbstwertbedrohungen

Gemäß dem theoretischen Modell von Baumeister et al. (1996), welches bei einer Akzeptanz der negativen Rückmeldung negative Gefühle postuliert, die sich gegen die eigene Person bzw. nach innen richten, wurde zusätzlich erwartet, daß bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit im Vergleich zu hoch narzißtischen Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg Gefühle der Depression auftreten. Hoch narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit und niedrig narzißtische Personen mit niedriger Selbstkonzeptklarheit sollten in der Ausprägung depressiver Gefühle zwischen diesen beiden Extremgruppen liegen.

Unterstützt wird diese Annahme durch ein Untersuchungsergebnis von Kernis, Granneman und Mathis (1991), wo gezeigt werden konnte, daß die schon mehrfach berichtete Korrelation zwischen niedrigem Selbstwert und Depression nur für Personen mit gleichzeitig stabilem Selbstwert gilt. Personen mit instabilem niedrigem Selbstwert wiesen dagegen kein erhöhtes Depressionsniveau auf. Aufgrund der Überlappung der Konzepte Selbstwert und Narzißmus kann somit vermutet werden, daß ähnliche Ergebnisse auch für niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit zu finden sind.

7.3 Methode

7.3.1 Versuchspersonen

Die Stichprobe bestand aus 10 Studenten und 70 Studentinnen der Universität Marburg⁸, die sich im ersten Semester ihres Psychologiestudiums befanden. Das Alter der Versuchspersonen lag bei $M = 21.9$ Jahren ($SD = 4.73$). Sie erhielten als Vergütung für die Teilnahme an dieser Studie eine Versuchspersonenstunde.

7.3.2 Material zur Baseline-Erhebung

Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit. Um ein Maß für überhöhten Selbstwert zu haben, wurde wie in Experiment 2 der Narzißmusfragebogen von Raskin und Terry (1988) eingesetzt. Die Selbstkonzeptklarheit wurde wiederum mit der von Campbell et al. (1996) entwickelten SCC-Skala erfaßt.

⁸ An dieser Stelle möchte ich mich bei Prof. Dr. Ulrich Wagner und Dipl.-Psych. Jost Stellmacher bedanken, die die Datenerhebung in Marburg ermöglicht haben.

7.3.3 Material zur Manipulation einer computergesteuerten Leistungsrückmeldung

Zur Erfassung der akademischen Fähigkeiten wurde wie in den vorherigen Experimenten mit dem von Langens (1998) entwickelten Computerprogramm ein Intelligenztest durchgeführt. Die Instruktionen waren die gleichen wie in den vorherigen Studien, ebenso die Art der manipulierten Leistungsrückmeldung nach jeder einzelnen Aufgabe und der Rückmeldung über das Gesamtergebnis über den Computerbildschirm. Da allerdings in diesem Experiment auch eine persönliche Leistungsrückmeldung durch den Versuchsleiter erfolgen sollte, um die Quelle der Selbstwertbedrohung zu variieren und diese persönliche Rückmeldung, wie im nächsten Abschnitt noch beschrieben wird, sehr massiv war, sollte auch die computergestützte Rückmeldung des Gesamtergebnisses noch etwas verstärkt werden. Auf diese Weise sollten Unterschiede zwischen den beiden Arten der Rückmeldung vermieden werden, die lediglich auf ihre Stärke zurückzuführen sind. Als Gesamtergebnis nach Beendigung des Intelligenztests wurde deshalb die Rückmeldung gegeben, daß die jeweilige Versuchsperson zu den besten oder schlechtesten 10% (in den vorherigen Experimenten 20%) aller Studierenden gehörte.

7.3.4 Material zur Manipulation einer Leistungsrückmeldung durch den Versuchsleiter

Damit die Versuchspersonen nicht nur eine positive oder negative Rückmeldung über den Computerbildschirm erhielten, sondern auch den Versuchsleiter als Quelle der Selbstwertbedrohung ansehen, wurde der nach dem Intelligenztest durchgeführte TAT als „Test kreativer und psychologischer Fähigkeiten“ ausgegeben. Während die Versuchspersonen die zweite und dritte TAT-Geschichte schrieben, gab der Versuchsleiter vor, die

erste TAT-Geschichte auszuwerten. Hierfür wurde ein Auswertungsbogen verwendet, mit dessen Hilfe die TAT-Geschichte auf einer 5-stufigen Skala (1 = sehr schlecht bis 5 = sehr gut) in bezug auf 6 verschiedene Kategorien ausgewertet werden sollte. Die Kategorien waren Sprachstil, Einfühlungsvermögen in die dargestellten Personen, Erkennen von Emotionen, Originalität der Geschichte, Spannung und logische Zusammenhänge. In diesen 6 Kategorien erhielten Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung Beurteilungen, die im Durchschnitt das Ergebnis 2 = schlecht brachten, während Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung insgesamt das Ergebnis 4 = gut erzielten. Es wurde aus Glaubwürdigkeitsgründen bewußt darauf verzichtet, extrem gute oder schlechte Beurteilungen zu geben. Am Ende des Auswertungsbogens war noch Platz für einen persönlichen Kommentar des Auswerters, der in der Mißerfolgsbedingung mit dem Kommentar „Einer der langweiligsten Aufsätze, die ich je gelesen habe“ und in der Erfolgsbedingung mit dem Kommentar „Einer der interessantesten Aufsätze, die ich je gelesen habe“ gefüllt wurde.

7.3.5 Manipulationskontrolle

Um zu überprüfen, ob die experimentelle Manipulation erfolgreich war und die Versuchspersonen die Rückmeldung des Intelligenztests tatsächlich als Erfolg oder Mißerfolg interpretierten, wurden sie nach dem Test wie in Experiment 2 aufgefordert, ihre eigene Leistung auf einer Skala von 1 = sehr schlecht bis 5 = sehr gut einzuschätzen.

7.3.6 Erhebung der Attributionen für das Testergebnis

Um herauszufinden, auf welche Ursachen der Erfolg oder Mißerfolg im Intelligenztest attribuiert wurde, wurde den Versuchspersonen nach dem Test die Frage gestellt, worauf sie das gute oder schlechte Ergebnis zurückführen. Es wurden 5 mögliche

Ursachen zur Auswahl angeboten: Glück/Pech, hohe/geringe eigene Fähigkeiten, hohe/geringe Anstrengung, Schwierigkeit/Leichtigkeit des Tests, gute/schlechte Tagesform.

7.3.7 Material zur Erhebung von Ärger und Aggression nach experimenteller Manipulation

Expliziter Ärger. Der explizite Ärger wurde durch eine Stimmungsscheckliste (Shacham, 1983) erfaßt, die auf einer 9-stufigen Skala von 1 = gar nicht bis 9 = sehr beantwortet wurde. Die Adjektive wurden am Computer erhoben und mit dem Satz eingeleitet: „Ich fühle mich im Moment...“. Die daraus entnommene Ärgerskala umfaßt die Adjektive ärgerlich, wütend, gereizt, sauer, genervt, verbittert, aggressiv und verärgert.

Impliziter Ärger. Der implizite Ärger wurde wie in den vorherigen Studien durch den Aggressions-TAT (Kornadt, 1982) erfaßt.

Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter. Die Versuchspersonen erhielten einen Beurteilungsbogen, auf dem einleitend betont wurde, daß ihre Beurteilung die weitere finanzielle Unterstützung des Projekts und die Praktikumsbeurteilung des Versuchsleiters beeinflussen würde. Anschließend folgten 3 Fragen zum Versuchsleiter und 3 Fragen zum Experiment, die in diesem Experiment auf einer 9-stufigen Skala von 1 = gar nicht bis 9 = sehr beantwortet werden sollten, um auch geringe Unterschiede zwischen den Versuchsgruppen bzw. den beiden Quellen der Bedrohung herauszufinden. Es handelte sich weitgehend um die gleichen Fragen wie bei Experiment 2. Die Beurteilung des Versuchsleiters wurde jedoch durch das Item „Der Versuchsleiter hat im Rahmen seines Praktikums gute Arbeit geleistet.“ ergänzt, weil dieses Item die Konsequenzen einer negativen Beurteilung des Versuchsleiters stark betonte und den Versuchspersonen verdeutlichte, daß es sich bei einer negativen Beurteilung um schädigendes Verhalten gegenüber dem Versuchsleiter handelt.

7.3.8 Material zur Erhebung von Depression nach experimenteller

Manipulation

Depression wurde wie der explizite Ärger mit der Stimmungsscheckliste von Shacham (1983) erfaßt, die auf einer 9-stufigen Skala von 1 = gar nicht bis 9 = sehr beantwortet wurde. Die Adjektive wurden am Computer erhoben und mit dem Satz eingeleitet: „Ich fühle mich im Moment...“. Die Depressionsskala bestand aus den Adjektiven unglücklich, miserabel, hilflos, traurig, wertlos, entmutigt, bedrückt und hoffnungslos. Um den Versuchspersonen nicht nur negative Adjektive darzubieten, wurden unter die Stimmungsadjektive zu explizitem Ärger und Depression zusätzlich die Adjektive gut gelaunt, tatkräftig, lebhaft, fröhlich und voller Elan gemischt, die jedoch im Rahmen dieser Studie nicht ausgewertet wurden.

7.3.9 Durchführung

Die gesamte Durchführung entspricht der Versuchsdurchführung von Experiment 2, mit dem einzigen Unterschied, daß die Baselineerhebung vor Beginn des Intelligenztests am Computer stattfand. Nach der computergestützten Durchführung des Intelligenztests und der Mitteilung des Gesamtergebnisses, das durch den Versuchsleiter kommentiert wurde, hatten die Versuchspersonen im Vergleich zu Experiment 2 zusätzlich die Aufgabe, die Ursachen für ihr Testergebnis anzugeben. Dann sollten wie in den vorherigen Experimenten TAT-Geschichten geschrieben werden, die als Kreativitätstest ausgegeben wurden. Nach dem Aggressions-TAT und vor der Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter erhielten die Versuchspersonen vom Versuchsleiter eine positive oder negative Rückmeldung bezüglich ihrer ersten TAT-Geschichte. Nach Beendigung des Versuchs wurden die Versuchspersonen ausführlich über den eigentlichen Zweck der Untersuchung und den

Sinn der verschiedenen experimentellen Manipulationen aufgeklärt und mit einer Versuchspersonenstunde vergütet.

7.4 Ergebnisse

7.4.1 Übersicht über das Design und die durchgeführten Datenanalysen

Vor der Datenauswertung wurden negativ gepolte Items umkodiert und jeweils zu einem Gesamtwert für Narzißmus und einem für Selbstkonzeptklarheit verrechnet. Die Adjektive zur Erhebung von explizitem Ärger und Depression wurden jeweils zu einer Variable aufsummiert. Bei allen gebildeten Variablen bedeutet ein hoher Wert eine hohe Ausprägung der jeweils gemessenen Eigenschaft. Auch die Items zur Beurteilung des Experiments und die Items zur Beurteilung des Versuchsleiters wurden zu je einer Variable zusammengefaßt. Die Auswertung des Aggressions-TAT erfolgte wie in den vorherigen Studien nach den von Kornadt (1982) vorgegeben Auswertungskriterien. Die Übereinstimmung zwischen den beiden Ratern betrug $r(78) = .72$, $p < .001$. Für weitere Analysen wurde durch Diskussion aufgrund der Kodierungskriterien eine Übereinstimmung zwischen beiden Ratern erzielt und nach einer Berücksichtigung der Anzahl der Wörter zu einer Variable für impliziten Ärger verrechnet.

Die Daten wurden wie in den anderen Experimenten mit Hilfe hierarchischer Regressionsanalysen ausgewertet, bei denen genauso vorgegangen wurde wie in Experiment 1 und 2. Abgesehen von der dichotomen Variable Leistungsfeedback gingen alle Prädiktoren (Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit) als kontinuierliche Variablen in die Regressionsanalysen ein. Die Ärger- und Aggressionsmaße (expliziter und impliziter Ärger, Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter) und das Maß für Depression stellten die

abhängigen Variablen dar. Gemäß der Ausführungen von Baron und Kenny (1986) wurden Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit in ihrer Rolle als Moderatoren des Zusammenhangs zwischen dem Leistungsfeedback (Erfolg oder Mißerfolg) und Ärger und Aggression untersucht. Zusätzlich wurden Mediationsanalysen im Sinne von Baron und Kenny (1986) durchgeführt, um zu prüfen, ob die Beurteilung von Versuch und Versuchsleiter durch den Ärger der Versuchspersonen oder die Leistungsattributionen mediiert wird. Schließlich wurden die Attributionen für die erfolgte Leistungsrückmeldung mit Hilfe von hierarchischen Regressionsanalysen untersucht, bei denen Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren und die Attribution für das Testergebnis als abhängige Variablen eingesetzt wurden.

7.4.2 Voranalysen

Deskriptive Statistiken. Vor der Durchführung der Hauptanalysen wurden für alle erhobenen Skalen Mittelwert, Standardabweichung und Cronbach's alpha berechnet und in Tabelle 15 zusammengefaßt.

Tabelle 15

Interne Konsistenz, Stichprobenmittelwert und Standardabweichung der verwendeten Fragebögen (Experiment 3, N = 80)

Skala	Antwortformat	<u>M</u>	<u>SD</u>	–	<u>N</u> Items
Narzißmus	1-5	2.85	.44	.89	40
Selbstkonzeptklarheit	1-5	3.34	.67	.83	12
Beurteilung Experiment	1-9	5.35	2.21	.88	3
Beurteilung Versuchsleiter	1-9	6.53	2.38	.96	3
Expliziter Ärger	1-9	2.98	2.31	.96	8
Impliziter Ärger	--	5.37	2.95	--	--
Depression	1-9	3.04	2.22	.96	8

Des weiteren wurden die Interkorrelationen der erhobenen Ärger- und Aggressionsmaße berechnet und in Tabelle 16 dargestellt. Die Beurteilungen von Experiment und Versuchsleiter korrelierten wie erwartet signifikant positiv untereinander, signifikant negativ mit explizitem Ärger und signifikant positiv mit implizitem Ärger. Während expliziter und impliziter Ärger in den vorherigen Studien gar nicht miteinander korreliert waren, korrelierten sie in diesem Experiment signifikant negativ miteinander, was den theoretischen Ausführungen von McClelland et al. (1989) entspricht (vgl. Abschnitt 1.6.2).

Tabelle 16

Interkorrelationen der Ärger- und Aggressionsmaße (Experiment 3, N = 80)

Ärger-/Aggressionsmaß	1	2	3	4
1. Expliziter Ärger	--	-.24*	-.37***	-.60***
2. Impliziter Ärger		--	.22*	.22*
3. Beurteilung Experiment			--	.61***
4. Beurteilung Versuchsleiter				--

Anmerkung. *: $p \leq .05$; **: $p \leq .01$; *** : $p \leq .001$.

Manipulationskontrolle. Um zu prüfen, ob die experimentelle Manipulation in Form von negativem oder positivem Feedback beim Intelligenztest von den Versuchspersonen tatsächlich als Erfolg oder Mißerfolg interpretiert wurde, sollten die Versuchspersonen wie auch in Experiment 2 eine Einschätzung ihrer eigenen Leistung auf einer 5-stufigen Skala vornehmen. Tatsächlich unterschieden sich die Einschätzungen in den beiden Versuchsbedingungen signifikant, wie ein t-Test für unabhängige Stichproben zeigte ($t(78) = 10.68$, $p < .001$). Versuchspersonen in der Mißerfolgsbedingung schätzten ihre eigene Leistung hochsignifikant schlechter ein ($\underline{M} = 1.93$, $\underline{SD} = .66$) als Versuchspersonen in der Erfolgsbedingung ($\underline{M} = 3.60$, $\underline{SD} = .74$). Die experimentelle Manipulation kann somit als erfolgreich angesehen werden. Wie erwartet lagen die Leistungseinschätzungen in der Mißerfolgsbedingung unter dem Durchschnitt, in der Erfolgsbedingung über dem Durchschnitt.

7.4.3 Hauptanalysen: Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback als Prädiktoren für Ärger und Aggression

Alle im folgenden beschriebenen regressionsanalytischen Ergebnisse sind in Tabelle 17 und alle dazugehörigen geschätzten Werte in Tabelle 18 dargestellt.

Tabelle 17

Hierarchische Regression von Leistungsfeedback (F), Narzißmus (N) und Selbstkonzeptklarheit (SKK) auf Ärger, Aggression und Depression (Experiment 3, N = 80)

	Expliziter Ärger	Impliziter Ärger	Beurteilung Experiment	Beurteilung Versuchsleiter	Depression
Prädiktoren	–	–	–	–	–
F	-.37***	.17	.70***	.58***	-.52***
N	.35***	-.37***	.00	-.31***	-.33***
SKK	-.40***	.08	.10	.26**	.21*
Stufe 1	$\underline{R}^2 = .48$	$\underline{R}^2 = .19$	$\underline{R}^2 = .52$	$\underline{R}^2 = .58$	$\underline{R}^2 = .36$
F x N	-.22	.09	.06	.21*	.42***
F x SKK	.18	.03	.12	-.21*	-.69***
N x SKK	-.08	-.00	.17*	.19*	-.16*
Stufe 2	$\Delta \underline{R}^2 = .06$	$\Delta \underline{R}^2 = .00$	$\Delta \underline{R}^2 = .04$	$\Delta \underline{R}^2 = .11$	$\Delta \underline{R}^2 = .29$
F x N x SKK	.06	.03	-.24°	-.38***	.31*
Stufe 3	$\Delta \underline{R}^2 = .00$	$\Delta \underline{R}^2 = .00$	$\Delta \underline{R}^2 = .02$	$\Delta \underline{R}^2 = .05$	$\Delta \underline{R}^2 = .03$

Anmerkung. ° $p \leq .10$; * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

Tabelle 18

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der hierarchischen Regressionsanalysen von Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit auf Ärger, Aggression und Depression (Experiment 3, N = 80)

Abhängige Maße	Selbstkonzeptklarheit			
	Niedrig		Hoch	
	Erfolg	Mißerfolg	Erfolg	Mißerfolg
Expliziter Ärger				
Narzißmus niedrig	-.29	.30	-.57	-.34
Narzißmus hoch	-.25	1.16	-.53	.20
Impliziter Ärger				
Narzißmus niedrig	.30	.11	.50	.27
Narzißmus hoch	-.22	-.63	.10	-.47
Depression				
Narzißmus niedrig	.27	.57	-1.77	1.29
Narzißmus hoch	.43	.21	-.69	.33
Beurteilung Experiment				
Narzißmus niedrig	.20	-.63	1.02	-.75
Narzißmus hoch	.66	-.95	.92	-.43
Beurteilung Versuchsleiter				
Narzißmus niedrig	.38	-.30	.86	-.14
Narzißmus hoch	.98	-1.28	.30	-.40

Bezüglich des expliziten Ärgers der Versuchspersonen, gemessen durch die Selbstzuschreibung aggressiver Adjektive, konnten die Hypothesen weitgehend bestätigt werden, wenn auch nicht wie in Experiment 2 durch eine dreifache Interaktion der Prädiktoren. Es ergaben sich jedoch signifikante Haupteffekte für das Leistungsfeedback

($b = -.74$, $SE = .17$, $\beta = -.37$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.47$ vs. $.46$), für Narzißmus ($b = .35$, $SE = .08$, $\beta = .35$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.36$ vs. $.36$) und für Selbstkonzeptklarheit ($b = -.40$, $SE = .08$, $\beta = -.40$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.46$ vs. $.46$). Auch wenn also die erwartete dreifache Interaktion zwischen den Prädiktoren nicht gefunden wurde, zeigte die Betrachtung der nach dem Verfahren von Cohen und Cohen (1983) ermittelten geschätzten Werte, daß wie erwartet Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus, Personen mit niedriger Selbstkonzeptklarheit und Personen nach Mißerfolg den stärksten expliziten Ärger aufwiesen (siehe auch Tabelle 18). Demgegenüber war der explizite Ärger bei Personen mit niedrig ausgeprägtem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit nach Erfolg am niedrigsten (siehe Tabelle 18). Zusätzlich wurde eine marginal signifikante zweifache Interaktion zwischen Leistungsfeedback und Narzißmus gefunden ($b = -.33$, $SE = .18$, $\beta = -.22$, $p = .066$) die auf einen größeren expliziten Ärger bei hoch narzißtischen Personen in der Mißerfolgsbedingung im Vergleich zu niedrig narzißtischen Personen in der Erfolgsbedingung hinwies.

Die Berechnung mit implizitem Ärger als abhängiger Variable führte lediglich zu einem signifikanten Haupteffekt für Narzißmus ($b = -.37$, $SE = .10$, $\beta = -.37$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.38$ vs. $.38$), der darauf hindeutete, daß niedrig narzißtische Personen aggressivere TAT-Geschichten geschrieben hatten und somit mehr impliziten Ärger aufwiesen als hoch narzißtische Personen. Dieser Befund entspricht dem des zweiten Experiments.

Bei der Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters wurden alle theoretischen Annahmen bestätigt, wobei die Beurteilung des Versuchsleiters im Gegensatz zu den vorherigen Experimenten zu signifikanten Befunden führte, die sogar etwas stärker waren als die Befunde zur Beurteilung des Experiments. Bei der Beurteilung des Experiments trat ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Versuchsbedingungen auf, der zeigt,

daß das Experiment nach einem Mißerfolg negativer beurteilt wurde als nach einem Erfolg ($b = 1.39$, $SE = .16$, $\beta = .70$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.71$ vs. $.71$). Außerdem ergab sich eine signifikante zweifache Interaktion zwischen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit ($b = .16$, $SE = .08$, $\beta = .17$, $p = .054$), die, wie die geschätzten Werte in Tabelle 18 zeigen, den Erwartungen entspricht. Wichtiger war jedoch eine den theoretischen Annahmen entsprechende marginal signifikante dreifache Interaktion zwischen allen Prädiktoren ($b = -.30$, $SE = .17$, $\beta = .$, $p = .081$), die belegte, daß hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit das Experiment nach Mißerfolg am negativsten und niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Erfolg das Experiment am positivsten beurteilten (siehe Tabelle 18). Die Auswertungen mit der Beurteilung des Versuchsleiters als abhängige Variable ergaben eine signifikante dreifache Interaktion der Prädiktoren ($b = -.47$, $SE = .13$, $\beta = -.38$, $p < .001$), die vollständig den Erwartungen entsprach. Wie auch in Tabelle 18 an den geschätzten Werten zu sehen ist, beurteilten hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit den Versuchsleiter nach Mißerfolg am negativsten und niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Erfolg am positivsten. Zusätzlich waren alle Haupteffekte und zweifachen Interaktionen signifikant (siehe Tabelle 17) und wie aus den β -Gewichten in Tabelle 17 und den geschätzten Werten in Tabelle 18 deutlich wird, entsprach ihre Interpretationsrichtung den theoretischen Erwartungen. Die geschätzten Werte der Haupteffekte waren $-.65$ vs. $.64$ für das Leistungsfeedback, $-.33$ vs. $.33$ für Narzißmus und $-.36$ vs. $.36$ für Selbstkonzeptklarheit.

Bei allen abhängigen Variablen lagen die Werte für hoch narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit und niedrig narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit erwartungsgemäß zwischen den Werten für die jeweiligen Extremgruppen.

Ärger als Mediator für Aggression. Um wie auch in Experiment 1 und 2 zu prüfen, ob die durch die Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter ausgedrückte Aggression

durch den expliziten oder impliziten Ärger der Versuchspersonen mediiert wird, wurden Mediationsanalysen gerechnet. Nachdem die oben beschriebenen Hauptanalysen gezeigt hatten, daß expliziter Ärger durch Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und das Leistungsfeedback vorhergesagt werden konnte, wurde geprüft, ob die Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter auch durch expliziten und impliziten Ärger vorhergesagt werden können. Anschließend wurden die gleichen hierarchischen Regressionsanalysen wie oben noch einmal gerechnet, wobei expliziter und impliziter Ärger jeweils als Kovariaten berücksichtigt wurden.

Bei der Beurteilung des Experiments erzielte der explizite Ärger als Prädiktor einen signifikanten Effekt ($b = -.37$, $SE = .11$, $\beta = -.37$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.37$ vs. $.37$), der zeigte, daß hoher expliziter Ärger mit einer negativen Beurteilung in Zusammenhang stand. Der oben beschriebene Haupteffekt für das Leistungsfeedback, die zweifache Interaktion zwischen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit und die dreifache Interaktion zwischen allen Prädiktoren änderten sich durch die Berücksichtigung des expliziten Ärgers als Kovariate jedoch nicht, so daß offensichtlich kein mediiender Effekt vorlag. Ähnlich verhielt es sich mit implizitem Ärger, der zwar die Beurteilung des Experiments marginal signifikant vorhersagen konnte ($b = .22$, $SE = .11$, $\beta = .22$, $p = .051$), aber alle anderen vorher erzielten Ergebnisse zur Beurteilung des Experiments als Kovariate in keinsten Weise beeinflusste. Die Vorhersagerichtung war allerdings anders als bei explizitem Ärger, da ein hoher impliziter Ärger zu einer positiveren Beurteilung des Experiments führte.

Die Beurteilung des Versuchsleiters konnte durch expliziten Ärger signifikant vorhergesagt werden ($b = -.60$, $SE = .09$, $\beta = -.60$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.60$ vs. $.60$), beeinflusste jedoch keines der anderen zuvor erzielten Ergebnisse. Der implizite Ärger als Prädiktor führte auch hier zu einem marginal signifikanten Ergebnis ($b = .22$, $SE = .11$, $\beta = .22$, $p = .052$), ließ aber wiederum alle vorher beschriebenen Ergebnisse als Kovariate

unverändert und hatte dieselbe Vorhersagerichtung wie bei der Beurteilung des Experiments; hoher impliziter Ärger stand demnach in Zusammenhang mit einer positiven Beurteilung des Experiments.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß weder der explizite noch der implizite Ärger der Versuchspersonen ihr späteres aggressives Verhalten mediieren. Zwar konnte eine negative Beurteilung durch hohen expliziten Ärger und erstaunlicherweise durch niedrigen impliziten Ärger vorhergesagt werden, der Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Aggression wurde durch den Ärger jedoch nicht verändert. Wie bereits im zweiten Experiment schien es auch in Experiment 3 so zu sein, daß Ärger und Aggression als unabhängige Reaktionen auf eine Selbstwertbedrohung zu sehen sind. Der Zusammenhang zwischen hohem impliziten Ärger und einer positiven Beurteilung von Versuch und Versuchsleiter ist weder theoretisch noch vor dem Hintergrund früherer Befunde zu erklären.

7.4.4 Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für Depression

Die depressiven Gefühle der Versuchspersonen nach einer negativen Leistungsrückmeldung konnten ebenfalls signifikant und entsprechend den theoretischen Erwartungen durch die Variablen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit vorhergesagt werden. Es wurde eine signifikante dreifache Interaktion zwischen den Prädiktoren gefunden ($b = .38$, $SE = .15$, $\beta = .31$, $p = .012$), die, wie aus den geschätzten Werten (siehe Tabelle 18) deutlich wird, den Erwartungen entspricht. Die stärksten depressiven Gefühle berichteten demnach Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit und niedrigem Narzißmus nach Mißerfolg. Zusätzlich waren alle Haupteffekte und zweifachen Interaktionen signifikant (siehe Tabelle 17) und konnten, wie aus den geschätzten Werten ersichtlich (siehe Tabelle 18), in der erwarteten Richtung entsprechend der dreifachen Interaktion interpretiert werden. Demnach

sind die depressiven Gefühle generell bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg stärker als bei hoch narzißtischen Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg. Am schwächsten waren die depressiven Gefühle jedoch bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Erfolg. Die geschätzten Werte der Haupteffekte waren $-.46$ vs. $.46$ für das Leistungsfeedback, $-.30$ vs. $.30$ für Narzißmus und $-.09$ vs. $.09$ für Selbstkonzeptklarheit.

7.4.5 Attributionen für Erfolg und Mißerfolg

Voranalysen. Zunächst wurden χ^2 -Tests mit der Gesamtstichprobe und für die Erfolgs- und Mißerfolgsbedingung getrennt durchgeführt, um zu prüfen, ob die einzelnen Attributionsmöglichkeiten mit unterschiedlicher Häufigkeit verwendet wurden. Das χ^2 für die Gesamtstichprobe war 46.88, $p < .001$, das χ^2 für die Erfolgsbedingung war 29.25, $p < .001$, und das χ^2 für die Mißerfolgsbedingung war 20.40, $p < .001$. Um zu untersuchen, ob hoch narzißtische Personen ihren Mißerfolg tatsächlich eher auf externe Ursachen und ihren Erfolg eher auf interne Ursachen attribuieren, sollte zunächst eine deskriptive Statistik erstellt werden. Zu diesem Zweck wurde die Variable Narzißmus durch einen Mediansplit in 2 Gruppen (hoch und niedrig narzißtisch) eingeteilt. Dann wurden jeweils für hoch und niedrig narzißtische Personen in der Erfolgs- und Mißerfolgsbedingung die Häufigkeiten berechnet, mit der die jeweiligen Attributionsmöglichkeiten gewählt worden waren. Erwartungsgemäß zeigte sich, daß 75% der hoch narzißtischen Personen in der Mißerfolgsbedingung ihre Leistung auf die Schwierigkeit des Tests zurückführten, während 90% der niedrig narzißtischen Personen ihren Mißerfolg auf geringe Fähigkeiten attribuieren. Nach Erfolg attribuieren 68.4% der niedrig narzißtischen Personen auf hohe Anstrengung und 85.7% der hoch narzißtischen Personen auf hohe Fähigkeiten. Die gesamten Befunde sind in Tabelle 19 zusammengefaßt.

Tabelle 19

Häufigkeiten der von hoch und niedrig narzißtischen Personen verwendeten Attributionen von Erfolg und Mißerfolg (Experiment 3, N = 80)

	Attributionsart				
	Fähigkeiten	Anstrengung	Tagesform	Test	Glück/Pech
Erfolg/ Narzißmus hoch	85.7%	14.3%	0%	0%	0%
Erfolg/ Narzißmus niedrig	5.3%	68.4%	15.8%	0%	10.5%
Mißerfolg/ Narzißmus hoch	0%	10%	0%	75%	15%
Mißerfolg/ Narzißmus niedrig	90%	10%	0%	0%	0%

Regressionsanalysen mit Attribution als kontinuierlicher Variable. Um diese recht eindeutigen Befunde zusätzlich regressionsanalytisch zu untermauern, wurden die Werte der Attributionsmöglichkeiten zunächst umkodiert, so daß der geringste Wert eine sehr internale Attribution und der höchste Wert eine sehr externale Attribution bedeutet: 1 = geringe/hohe Fähigkeiten, 2 = geringe/hohe Anstrengung, 3 = schlechte/gute Tagesform, 4 = schwieriger/leichter Test und 5 = Pech/Glück. Anschließend wurde die Attributionsvariable z-transformiert und als abhängige Variable der hierarchischen Regressionsanalyse verwendet, bei der Narzißmus und Leistungsfeedback die Prädiktoren darstellten. Es ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für das Leistungsfeedback ($b = -.50$, $SE = .21$, $\beta = -.25$, $p = .018$, geschätzte Werte $-.26$ vs. $.27$) und ein signifikanter Haupteffekt für Narzißmus ($b = .69$, $SE = .24$, $\beta = .30$, $p = .005$, geschätzte Werte $-.32$ vs. $.32$). Sie zeigten, daß generell

nach Mißerfolg eher external attribuiert wurde und daß hoch narzißtische Personen generell eher external attribuierten. Eine zweifache Interaktion der Prädiktoren ($b = -1.21$, $SE = .16$, $\beta = -.78$, $p < .001$) deutete darauf hin, daß hoch narzißtische Personen nach Erfolg die höchste internale Attribution und nach Mißerfolg die höchste externale Attribution abgaben. Die Werte niedrig narzißtischer Personen lagen zwischen diesen beiden Extremen, wobei sie auch nach Erfolg internaler attribuierten und nach Mißerfolg externaler; der Unterschied zwischen den beiden Versuchsbedingungen war hier jedoch nicht so groß wie bei hoch narzißtischen Personen. Die Befunde entsprachen folglich den vorherigen Erwartungen und zeigten besonders deutliche Effekte der experimentellen Manipulation bei hoch narzißtischen Personen. Das R^2 der Haupteffekte war .16. Die zweifache Interaktion der beiden Prädiktoren klärte jedoch zusätzlich einen bedeutenden Teil der Varianz auf ($\Delta R^2 = .36$), so daß deutlich wird, daß der größte Effekt durch die Kombination von Narzißmus und Leistungsfeedback erzielt wurde.

Um in einem nächsten Schritt zu untersuchen, ob die abhängigen Variablen Ärger, Depression und Aggression durch die Leistungsattribution moderiert werden, wurden nach einer z -Transformation der Attributionsvariable hierarchische Regressionsanalysen mit Attribution und Leistungsfeedback als Prädiktoren durchgeführt. Hierbei zeigte sich, daß expliziter Ärger ($b = -.46$, $SE = .22$, $\beta = -.24$, $p = .039$, $R^2 = .32$), Depression ($b = .58$, $SE = .20$, $\beta = .31$, $p = .004$, $R^2 = .46$) und die Beurteilung des Versuchsleiters ($b = .50$, $SE = .17$, $\beta = .26$, $p < .005$, $R^2 = .57$), aber nicht die Beurteilung des Experiments ($b = -.18$, $SE = .18$, $\beta = -.09$, $p = .340$) durch eine zweifache Interaktion zwischen Attribution und Leistungsfeedback vorhergesagt werden konnten. Die nach Cohen und Cohen (1983) geschätzten Werte (siehe Tabelle 20) bestätigten alle vorherigen Erwartungen: Eine externale Attribution für Mißerfolg stand in Zusammenhang mit stärkerem expliziten Ärger und einer negativeren Beurteilung des Versuchsleiters, während eine internale Attribution für Mißerfolg

mit depressiven Gefühlen zusammenhing. Der implizite Ärger konnte nur durch die Attribution vorhergesagt werden ($b = -.26$, $SE = .11$, $\beta = -.26$, $p = .021$, $R^2 = .11$, geschätzte Werte $-.30$ vs. $.30$), wobei eine internale Attribution mit höherem impliziten Ärger in Zusammenhang stand. Abgesehen von den nicht-signifikanten Ergebnissen für die Beurteilung des Experiments konnten also alle Annahmen bezüglich attributionaler Tendenzen bei hoch und niedrig narzißtischen Personen und deren moderierende Rolle bestätigt werden.

Tabelle 20

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der hierarchischen Regressionsanalysen von Leistungsfeedback und kontinuierlicher Attributionsvariable auf Ärger, Aggression und Depression (Experiment 3, N = 80)

Abhängige Maße	Attribution			
	Niedrig		Hoch	
	Erfolg	Mißerfolg	Erfolg	Mißerfolg
Expliziter Ärger	-.23	.11	-.65	.61
Impliziter Ärger	.26	.13	.04	-.39
Depression	-.68	1.06	-.40	.18
Beurteilung Experiment	.95	-.61	.41	-.79
Beurteilung Versuchsleiter	.43	-.18	.75	-.86

Anmerkung. Niedrige Ausprägung der Attributionsvariable = internale Attribution, hohe Ausprägung = externale Attribution.

Regressionsanalysen mit Attribution als dichotomer Variable. Die zuvor beschriebenen Berechnungen könnten dahingehend kritisiert werden, daß es sich bei der Attribution nicht um eine kontinuierliche Variable handelt und daß außerdem die Attributionsdimensionen internal/external und stabil/variabel vermischt wurden. Um diese Punkte zu berücksichtigen, wurden dieselben Berechnungen noch einmal mit dichotomen Variablen durchgeführt. Die Attributionen wurden zu der dichotomen Variable internal/external zusammengefaßt, bei der eine 1 für eine Attribution auf Fähigkeit oder Anstrengung (= internal) und eine 2 für eine Attribution auf Testschwierigkeit oder Glück/Pech (= external) vergeben wurde. Ebenso wurde eine dichotome Variable für die Attributionsdimensionen stabil/variabel gebildet, indem eine 1 für eine Attribution auf die eigene Fähigkeit oder die Testschwierigkeit (= stabil) und eine 2 für eine Attribution auf Anstrengung oder Glück/Peck (= variabel) vergeben wurde.

Mit diesen dichotomen Variablen wurden in einem ersten Schritt logistische Regressionsanalysen gerechnet, bei denen das Leistungsfeedback und Narzißmus als Prädiktoren und die beiden dichotomen Attributionsvariablen (internal/external und stabil/variabel) als abhängige Variablen verwendet wurden. Nach Kleinbaum (1994) kann die logistische Regression als multiple Regressionsanalyse für kategoriale abhängige Variablen bezeichnet werden.

Die gefundenen Ergebnisse entsprachen den mit der kontinuierlichen Attributionsvariable erzielten Ergebnissen. Mit internal/external als abhängiger Variable ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für das Leistungsfeedback ($\underline{b} = -2.42$, $\underline{SE} = 1.09$, $\underline{p} = .026$, geschätzte Werte .05 vs. .45) und ein signifikanter Haupteffekt für Narzißmus ($\underline{b} = 4.27$, $\underline{SE} = 1.34$, $\underline{p} = .002$, geschätzte Werte .06 vs. .48). Hoch narzißtische Personen und Personen in der Mißerfolgsbedingung attribuierten demnach eher external als internal. Interessanter war jedoch die zweifache den Erwartungen entsprechende Interaktion zwischen den beiden

Prädiktoren ($\underline{b} = -5.14$, $\underline{SE} = 1.66$, $\underline{p} = .002$). Die Berechnung der geschätzten Werte erfolgt bei der logistischen Regression jedoch nicht durch die bisher verwendete, sondern durch eine erweiterte Formel (siehe auch Kleinbaum, 1994):

$$p_{\text{geschätzt}} = e^{(b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n + c)} / 1 + e^{(b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n + c)}$$

Hierbei ist „ $p_{\text{geschätzt}}$ “ die zu errechnende geschätzte Wahrscheinlichkeit, daß eine bestimmte Ausprägung der abhängigen Variable in Abhängigkeit von den/der unabhängigen Variable(n) vorliegt. „ b_1 “ bis „ b_n “ entsprechen den durch die hierarchische Regressionsanalyse berechneten \underline{b} -Gewichten für jeden Prädiktor und die Interaktionen, die den Steigungswinkel der Regressionsgeraden angeben. Die \underline{b} -Gewichte werden jeweils mit dem Prädiktor multipliziert. Das „ c “ steht für die ebenfalls bei der Regressionsanalyse berechnete Konstante, die die Verschiebung der Regressionsgerade auf der Ordinate ausdrückt.

Wie aus Abbildung 4 deutlich wird, zeigte sich, daß hoch narzißtische Personen nach Mißerfolg mit großer Wahrscheinlichkeit external und niedrig narzißtische Personen mit großer Wahrscheinlichkeit internal attribuieren. Bei Erfolg ist der Unterschied zwischen hoch und niedrig narzißtischen Personen nicht so groß; beide Gruppen attribuieren nach Erfolg eher internal.

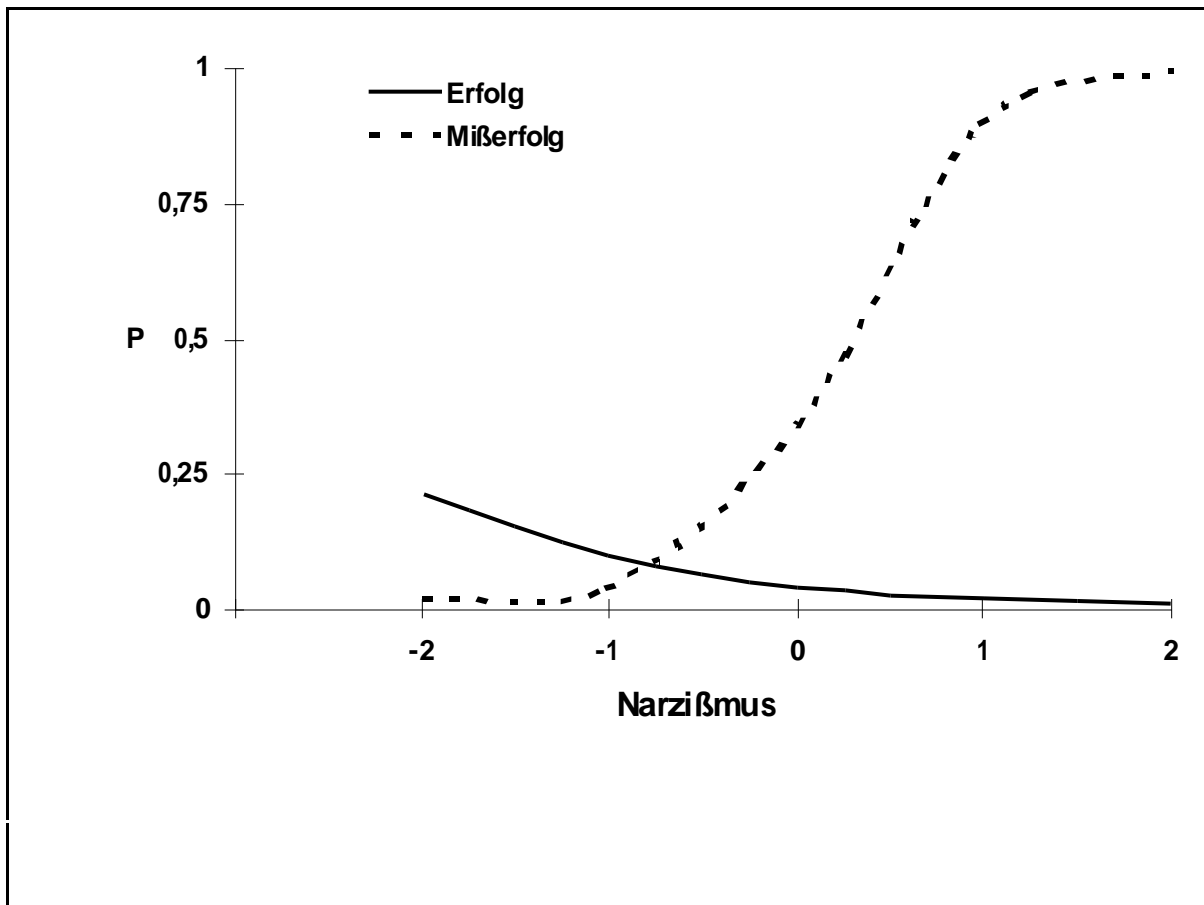


Abbildung 4. Geschätzte Wahrscheinlichkeiten für eine externale Attribution in Abhängigkeit von Narzißmus und Leistungsfeedback (logistische Regression)

Mit der Variable stabil/variabel als abhängige Variable ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für das Leistungsfeedback ($b = 1.81$, $SE = .69$, $p = .008$, geschätzte Werte .13 vs. .49) der zeigt, daß Personen in der Erfolgsbedingung eher variabel als stabil attribuierten. Außerdem war die zweifache Interaktion zwischen den Prädiktoren signifikant ($b = -3.72$, $SE = 1.25$, $p = .003$). Die geschätzten Werte (Abbildung 5) belegen, daß der Unterschied zwischen den beiden Versuchsbedingungen hier vor allem für niedrig narzißtische Personen groß ist. Während niedrig narzißtische Personen nach Erfolg mit hoher Wahrscheinlichkeit variabel attribuieren, schreiben sie Mißerfolg mit hoher Wahrscheinlichkeit stabilen Ursachen zu. Hoch narzißtische Personen scheinen demgegenüber generell eher

stabil zu attribuieren, wobei die Wahrscheinlichkeit für eine stabile Attribution nach Erfolg höher ist als nach Mißerfolg.

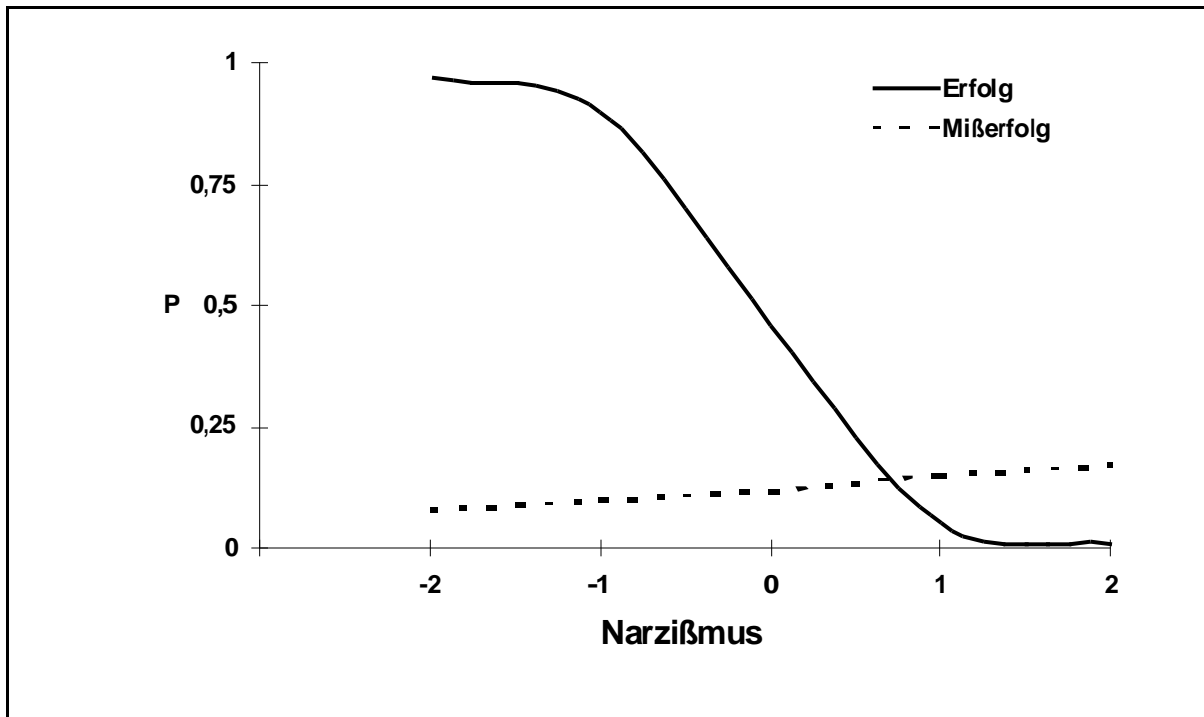


Abbildung 5. Geschätzte Wahrscheinlichkeiten für eine variable Attribution in Abhängigkeit von Narzißmus und Leistungsfeedback (logistische Regression)

Eine weitere Gruppe hierarchischer Regressionsanalysen sollte anschließend die mit der kontinuierlichen Attributionsvariable gefundenen Ergebnisse bezüglich der Vorhersage von Ärger, Depression und Aggression für die dichotomen Variablen bestätigen. Die Attributionsvariablen internal/external und stabil/variabel wurden jeweils zusammen mit dem Leistungsfeedback als Prädiktor verwendet und die Variablen Depression, expliziter und impliziter Ärger, Beurteilung des Experiments und Beurteilung des Versuchsleiters als abhängige Variablen. Die geschätzten Werte sind in Tabelle 21 dargestellt.

Tabelle 21

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der hierarchischen Regressionsanalysen von Leistungsfeedback und dichotomer Attributionsvariable (internal/external, stabil/variabel) auf Ärger, Aggression und Depression (Experiment 3, N = 80)

Abhängige Maße	Attribution			
	Internal	External	Stabil	Variabel
Expliziter Ärger				
Erfolg	-2.24	-2.88	.93	1.53
Mißerfolg	-.22	.56	1.05	.91
Impliziter Ärger				
Erfolg	.73	.36	-1.10	-1.77
Mißerfolg	.22	-.54	-.78	-.72
Depression				
Erfolg	.83	.54	-.05	.37
Mißerfolg	1.27	-.01	.65	.79
Beurteilung Experiment				
Erfolg	.01	-.79	.31	.00
Mißerfolg	-.76	-.97	-.90	-.96
Beurteilung Versuchsleiter				
Erfolg	2.22	2.47	.26	.17
Mißerfolg	.09	-.89	-.80	-.70

Für Depression als abhängige Variable ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für das Leistungsfeedback ($b = -1.43$, $SE = .19$, $\beta = -.71$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.46$ vs. $.46$) und ein signifikanter Haupteffekt für die Variable internal/external ($b = -1.28$, $SE = .22$, $\beta = -.56$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.39$ vs. $.16$). Personen nach Mißerfolg und Personen, die internal attribuiert hatten, waren demnach depressiver. Das R^2 der

Haupteffekte war .46. Durch die tendenziell signifikante zweifache Interaktion der Prädiktoren ($\underline{b} = .99$, $\underline{SE} = .59$, $\beta = .54$, $p = .098$) wurden zusätzlich .02% der Varianz aufgeklärt ($\Delta R^2 = .02$). Die geschätzten Werte (siehe Tabelle 21) zeigten, daß die Depression bei Mißerfolg und internaler Attribution größer war als nach Erfolg und externaler Attribution. Die Variable stabil/variabel hatte keinen Einfluß auf die selbstberichtete Depression (β zwischen -.02 und .23, p zwischen .560 und .600).

Der explizite Ärger konnte durch das Leistungsfeedback ($\underline{b} = -.60$, $\underline{SE} = .22$, $\beta = -.30$, $p = .008$, geschätzte Werte -.47 vs. .46), die Variable internal/external ($\underline{b} = .78$, $\underline{SE} = .25$, $\beta = .34$, $p = .002$, geschätzte Werte -.26 vs. .83) und die zweifache Interaktion der Prädiktoren ($\underline{b} = -1.42$, $\underline{SE} = .66$, $\beta = -.78$, $p = .036$) vorhergesagt werden. Die geschätzten Werte (siehe Tabelle 21) zeigten, daß der Ärger bei Mißerfolg und externaler Attribution größer war als nach Erfolg und internaler Attribution. Das R^2 der Haupteffekte betrug .21, das ΔR^2 der Interaktion war .02. Die Variable stabil/variabel hatte auch auf den expliziten Ärger keinen Einfluß (β zwischen -.06 und .61, p zwischen .568 und .160).

Der implizite Ärger als abhängige Variable stand in signifikantem Zusammenhang mit der Attributionsdimension internal/external ($\underline{b} = -.76$, $\underline{SE} = .27$, $\beta = -.34$, $p = .007$, $R^2 = .14$, geschätzte Werte -.63 vs. .20), aber nicht mit der Dimension stabil/variabel (β zwischen .03 und -.61, p zwischen .202 und .833). Je internaler die Attribution, desto höher der implizite Ärger.

In einem nächsten Schritt wurde die Beurteilung des Versuchsleiters als abhängige Variable verwendet, wobei sich zeigte, daß diese durch die Attributionsvariable internal/external ($\underline{b} = -.98$, $\underline{SE} = .20$, $\beta = -.43$, $p < .001$, geschätzte Werte -1.10 vs. .35) und die zweifache Interaktion zwischen Leistungsfeedback und internaler/externaler Attribution ($\underline{b} = 1.23$, $\underline{SE} = .52$, $\beta = .67$, $p = .021$) vorhergesagt werden konnte. Die geschätzten Werte (siehe Tabelle 21) ergaben, daß der Versuchsleiter nach externaler Attribution in der

Mißerfolgsbedingung am negativsten und bei externaler Attribution nach Erfolg am positivsten beurteilt wurde. Das R^2 der Haupteffekte betrug .56, das ΔR^2 der Interaktion war .03. Die Attributionsvariable stabil/variabel konnte auch hier weder allein noch in Interaktion mit dem Leistungsfeedback die Beurteilung des Versuchsleiters vorhersagen (β zwischen .05 und -.15, p zwischen .638 und .680).

Ähnlich fielen die Ergebnisse für die Beurteilung des Experiments aus. Auch hier stand die Variable stabil/variabel in keinerlei Zusammenhang mit der Beurteilung ($\beta = -.03$ und $-.20$, $p = .545$ und $.761$). Im Gegensatz zur Beurteilung des Versuchsleiters konnte jedoch die Beurteilung des Experiments nicht durch die Attributionsdimension internal/external vorhergesagt werden (β zwischen $-.09$ und $-.32$, p zwischen $.300$ und $.322$).

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Attributionsdimensionen stabil und variabel im Rahmen der hier durchgeführten Berechnungen bedeutungslos waren und kaum Vorhersagekraft hatten. Die Befunde für die Dimensionen internal/external entsprechen jedoch weitgehend den Erwartungen und bestätigten die vorherigen Berechnungen mit der kontinuierlichen Attributionsvariable. Während eine interne Attribution nach Mißerfolg in Zusammenhang mit Depression und implizitem Ärger stand, konnte ein Zusammenhang zwischen externaler Attribution nach Mißerfolg und explizitem Ärger und der Beurteilung des Versuchsleiters gefunden werden. Da mit der dichotomen Attributionsvariable vergleichbare Ergebnisse erzielt wurden wie mit der kontinuierlichen Attributionsvariable und die Dimension stabil/variabel im Rahmen dieser Studie eigentlich nicht von großer Bedeutung ist, wurden die nachfolgenden Mediationsanalysen wieder mit der kontinuierlichen Attributionsvariable als Mediator gerechnet.

Attribution als Mediator für den Zusammenhang zwischen Leistungsfeedback, Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger, Aggression und Depression. Wie die vorherigen Berechnungen gezeigt hatten, konnte die Leistungsattribution durch Narzißmus und

Leistungsfeedback vorhergesagt werden. Außerdem stand die Attributionsvariable in positivem Zusammenhang mit explizitem Ärger und der Beurteilung des Versuchsleiters und in negativem Zusammenhang mit Depression und implizitem Ärger. Um nun auch die letzte der drei Bedingungen für einen Mediatoreffekt nach Baron und Kenny (1986) zu prüfen, wurden die in Abschnitt 7.5.1 beschriebenen Analysen mit Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren und Ärger, Aggression und Depression als abhängige Variablen unter der Berücksichtigung der Attribution als Kovariate wiederholt. Hierbei wurde die Attribution wiederum als kontinuierliche Variable eingesetzt, bei der ein niedriger Wert eine sehr internale und ein hoher Wert eine sehr externale Attribution bedeutete. Zusätzlich wurde die Leistungsattribution als Prädiktor für Ärger und Aggression untersucht. Die vorher erzielten Befunde änderten sich durch die Berücksichtigung der Attribution als Kovariate jedoch nicht.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß Ärger, Aggression und Depression durch die Leistungsattribution der Versuchspersonen zwar erwartungsgemäß vorhergesagt werden konnten und auch die Leistungsattribution durch Narzißmus und Leistungsfeedback erwartungsgemäß vorhergesagt wurde, daß aber nicht alle Bedingungen für einen mediiierenden Effekt erfüllt waren, da die vorher erzielten Ergebnisse durch die Attribution als Kovariate nicht verändert wurden. Die Leistungsattribution kann vielmehr als eigenständiger Prädiktor für die hier untersuchten abhängigen Variablen gelten.

7.5 Diskussion Experiment 3 und Schlußfolgerungen

Das dritte Experiment konnte die vorherigen Befunde zum größten Teil replizieren und durch einige in den anderen Experimenten offen gebliebene Aspekte ergänzen. Die Ergebnisse des dritten Experiments sollen im folgenden noch einmal kurz zusammengefaßt und diskutiert werden, eine abschließende Bewertung der durchgeführten Experimente soll jedoch der Gesamtdiskussion vorbehalten sein.

7.5.1 Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für Ärger, Aggression und Depression

Bezüglich des expliziten Ärgers und der Beurteilung des Experiments als behaviorales Maß für Aggression konnten die Befunde des zweiten Experiments repliziert und erhärtet werden. Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit neigten nach Mißerfolg mehr als alle anderen Personengruppen zu explizitem Ärger und Aggression, während expliziter Ärger und Aggression bei Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit wie erwartet am geringsten waren. Die Ärger- und Aggressionswerte von Personen mit hohem Narzißmus und klarem Selbstkonzept und Personen mit niedrigem Narzißmus und unklarem Selbstkonzept lagen wie auch in den vorherigen Experimenten zwischen diesen beiden Extremgruppen.

Auch für die Beurteilung des Versuchsleiters konnten in Experiment 3 signifikante Ergebnisse erzielt werden, die den Ergebnissen zu explizitem Ärger und der Beurteilung des Experiments und somit den theoretischen Erwartungen entsprachen. Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit in der Erfolgsbedingung beurteilten das Experiment und den Versuchsleiter am positivsten, und Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit beurteilten das Experiment und den

Versuchsleiter nach Mißerfolg am negativsten. Die anderen Personengruppen lagen mit ihren Aggressionswerten auch hier zwischen diesen Extremgruppen.

Die Beurteilung des Versuchsleiters fiel in diesem Experiment sogar noch negativer aus als die Beurteilung des Experiments. Hieraus kann geschlossen werden, daß der Versuchsleiter in diesem Experiment im Gegensatz zu den vorherigen Studien als Quelle der Bedrohung empfunden wurde, da das Leistungsfeedback in diesem Fall nicht nur über den Computerbildschirm mitgeteilt wurde, sondern der Versuchsleiter zusätzlich persönliches Feedback gab. Auf diese Weise richtete sich die Aggression der Versuchspersonen gegen beide Quellen der Bedrohung. Daß die Beurteilung des Versuchsleiters sogar negativer war, als die Beurteilung des Experiments, kann verschiedene Ursachen haben. Das computergestützte Feedback kam zwar häufiger (nach jeder einzelnen Aufgabe und am Ende des Tests als Gesamtergebnis) als das persönliche Feedback des Versuchsleiters (Kommentar des Gesamtergebnisses, Beurteilung der Kreativität auf vorgegebenen Skalen mit zusätzlichem persönlichen Kommentar), war aber sachlich und aufgabenbezogen und basierte scheinbar auf objektiven Kriterien. Die Beurteilung der Kreativität auf den vorgegebenen Skalen beruhte zwar auch auf angeblich standardisierten Kriterien, unterlag aber dennoch einer größeren Subjektivität, während die beiden persönlichen Kommentare des Versuchsleiters völlig subjektiv waren und neben der sachlichen Kritik auch als persönlicher Angriff verstanden werden konnten („Einer der schlechtesten Aufsätze, die ich je gelesen habe“). Es ist vorstellbar, daß persönliche und zum Teil unsachliche Kritik in stärkerem Maße aggressive Gefühle hervorruft, da sie auch noch mehr als das computergestützte Feedback als ungerecht empfunden wird. Eine weitere Erklärungsmöglichkeit ist das Argument, daß eine Person eine geeigneter Zielscheibe für Ärger und Aggression darstellt, als ein Test bzw. Gegenstand. Gerade für hoch narzißtische Personen sollte die abwertende Kritik einer anderen Person eine extreme Kränkung darstellen und in verstärktem Maße

das Bedürfnis anregen, diese Person zu bestrafen und die eigene Überlegenheit zu demonstrieren. Insgesamt werden jedenfalls die theoretischen Vorhersagen von Baumeister et al. (1996) bestätigt, daß sich Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen gegen die wahrgenommene Quelle der Bedrohung richten.

Die Ergebnisse bezüglich des impliziten Ärgers konnten die Befunde des zweiten Experiments nicht vollständig replizieren. In Experiment 3 wurde lediglich ein signifikanter Haupteffekt für Narzißmus gefunden, der wie auch in Experiment 2 zeigte, daß niedrig narzißtische Personen aggressivere TAT-Geschichten schreiben. Der implizite Ärger konnte jedoch weder durch Selbstkonzeptklarheit, noch durch das Leistungsfeedback vorhergesagt werden. Es hat sich folglich lediglich der Befund erhärtet, daß Personen mit niedrig ausgeprägtem Narzißmus zu mehr implizitem Ärger neigen als Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus. Dieser Effekt scheint jedoch wie auch in Experiment 2 unabhängig vom Leistungsfeedback zu sein. Es könnte vermutet werden, daß niedrig narzißtische Personen generell und unabhängig von spezifischen situativen Einflüssen zu implizitem Ärger neigen. Plausibler erscheint jedoch die Annahme, daß bei niedrig narzißtischen Personen die gesamte Versuchssituation, die aufgrund des Intelligenztests mit Leistungsdruck und hoher Anspannung verbunden ist, zu negativem Affekt und damit implizitem Ärger führt. Es ist vorstellbar, daß eine Leistungssituation bei Personen mit nicht besonders positivem Selbstbild die subjektiv empfundenen mangelnden Fähigkeiten salient macht, unabhängig davon, ob später eine Erfolgs- oder Mißerfolgsrückmeldung erfolgt. Dieser Punkt könnte in einer zukünftigen Untersuchung Klärung erfahren, in der Versuchspersonen in einer zusätzlichen Kontrollbedingung einen Aggressions-TAT ohne vorherigen Intelligenztest bearbeiten. Sollte der implizite Ärger in diesem Fall bei niedrig narzißtischen Personen immernoch höher sein als bei hoch narzißtischen Personen, müßte von einer generellen Neigung zu implizitem Ärger ausgegangen werden. Sollten sich hoch und

niedrig narzißtische Personen jedoch nicht unterscheiden, kann die durch den Intelligenztest hervorgerufene Leistungssituation als Ursache für den impliziten Ärger angenommen werden.

Die erhobenen depressiven Gefühle traten in erwarteter Weise am stärksten bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg auf, waren aber auch bei derselben Personengruppe nach Erfolg am schwächsten. Auf diese Weise konnte in Experiment 3 auch der noch fehlende Teil des Modells von Baumeister et al. (1996) überprüft und bestätigt werden, der besagt, daß im Falle einer Akzeptanz des negativen Feedbacks nach innen und gegen die eigene Person gerichtete negative Gefühle auftreten. Während also hoch narzißtische Personen das negative Feedback in Form einer Defensivreaktion als unakzeptabel zurückweisen und mit Ärger und Aggression gegen die Quelle der Bedrohung reagieren, nehmen niedrig narzißtische Personen das negative Feedback an. Da sie nicht über ein grandioses und extrem positives Selbstbild verfügen, empfinden sie keinen Ärger gegen die Quelle der Bedrohung, sondern geben sich selbst die Schuld für den Mißerfolg, was depressive Gefühle zur Folge hat. Diese depressiven Gefühle traten in dieser Untersuchung vor allem bei Personen auf, die auch gleichzeitig ein klares Selbstkonzept und folglich ein relativ stabiles sicheres Selbstbild haben, was mit den Befunden von Kernis et al. (1991) und dem theoretischen Konzept depressiver Gefühle (siehe Comer, 1995) in Einklang steht. Das eher realistische oder in manchen Fällen sogar negative Selbstbild wird als stabil und konstant empfunden, so daß die negative Leistungsrückmeldung in gewisser Weise als Bestätigung für das bereits vorhandene Selbstbild akzeptiert wird und es in diesem Fall schwierig ist, andere Personen oder andere externe Quellen dafür verantwortlich zu machen.

Ärger als Mediator für Aggression. Die Befunde von Experiment 1 und 2 konnten ebenfalls repliziert und erhärtet werden. Der explizite Ärger konnte durch Narzißmus,

Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback und der implizite Ärger durch Narzißmus vorhergesagt werden. Auch die zweite Bedingung für einen Mediator nach Baron und Kenny (1986) war erfüllt, da die Beurteilungen von Versuch und Versuchsleiter durch expliziten und impliziten Ärger signifikant vorhergesagt werden konnten. Trotzdem veränderten weder expliziter noch impliziter Ärger den vorher gefundenen Zusammenhang zwischen der Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters und Leistungsfeedback, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit. Die Ergebnisse der hierarchischen Regressionsanalysen mit und ohne Berücksichtigung des Ärgers als Kovariate unterschieden sich nicht. Die bereits in der Diskussion von Experiment 2 aufgestellte Vermutung, daß Ärger und Aggression als unabhängige Reaktionen auf eine Selbstwertbedrohung zu sehen sind, wurde bestätigt. Die durch eine negative Beurteilung gezeigte Aggression tritt bei Personen mit hohem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit offenbar generell nach Mißerfolg auf und ist nicht durch vorherigen Ärger bedingt. Es ist naheliegend zu vermuten, daß Ärger und Aggression in der Realität ohnehin nicht klar voneinander zu trennen sind, sondern in entsprechenden Situationen weitgehend parallel und zeitgleich auftreten. Aus diesem Grund erscheint die Annahme einer kausalen und zeitlichen Abfolge von Ärger und Aggression eher künstlicher und theoretischer Natur zu sein. Zusammen mit den ähnlich ausfallenden Befunden der ersten beiden Experimente stehen diese Ergebnisse folglich weniger in Einklang mit der im Modell von Baumeister et al. (1996) postulierten Rolle des Ärgers, sondern eher mit früheren empirischen Befunden (Berkowitz, 1983) und dem kognitiv-neoassoziationistischen Modell von Berkowitz (1990), in dem Ärger und Aggression als unabhängige Reaktionen auf eine Frustration, Provokation oder Bedrohung postuliert werden.

7.5.2 Attributionen

Die Attributionen für Erfolg oder Mißerfolg fielen wie erwartet je nach Ausprägung des Narzißmus der Versuchspersonen unterschiedlich aus. Alle Personen attribuierten nach Erfolg internaler als nach Mißerfolg, was zahlreichen Befunden der Attributionsforschung entspricht (für einen Überblick siehe Fiske & Taylor, 1991). Die Interaktion zwischen Narzißmus und Leistungsfeedback entsprach vollständig den theoretischen Erwartungen und damit auch den Befunden von Rhodewalt und Morf (1998), da hoch narzißtische Personen Erfolg auf internale und Mißerfolg auf externale Ursachen attribuierten. Diese Tendenz war zwar auch bei niedrig narzißtischen Personen zu finden, bei denen der Unterschied jedoch sehr viel geringer war als bei hoch narzißtischen Personen. Die berechneten Häufigkeiten der verwendeten Attributionen weisen außerdem darauf hin, daß hoch und niedrig narzißtische Personen wie erwartet unterschiedliche Formen der internalen und externalen Ursachenzuschreibung präferieren. Während hoch narzißtische Personen ihren Erfolg mehrheitlich auf hohe Fähigkeiten und ihren Mißerfolg auf die Schwierigkeit des Tests attribuierten, schreiben niedrig narzißtische Personen ihren Erfolg hoher Anstrengung und ihren Mißerfolg geringen Fähigkeiten zu.

Hoch narzißtische Personen tendierten also nach Mißerfolg zu einer Art Defensivreaktion, wie sie auch im Modell von Baumeister et al. (1996) postuliert wird. Sie wiesen das negative Feedback zurück und machten eine externe Quelle für ihr Versagen verantwortlich. Die dabei auftretenden negativen Gefühle richteten sich, wie in Experiment 2 und diesem Experiment deutlich wurde, gegen diese externe Quelle, um sich für die Bedrohung der eigenen Grandiosität zu rächen und Überlegenheit zu demonstrieren. Niedrig narzißtische Personen neigten dagegen zu Verhaltensweisen, die auf der rechten Seite des Modells von Baumeister et al. (1996) beschrieben sind (siehe Abbildung 1). In Experiment 2 und 3 wurde deutlich, daß niedrig ausgeprägter Narzißmus in Zusammenhang mit implizitem

Ärger und depressiven Gefühlen nach Mißerfolg steht. Sie schienen das negative Feedback zu akzeptieren, was die Tendenz zur Attribution auf geringe Fähigkeiten verdeutlichte. Diese internale Attribution läßt es nicht zu, daß eine externe Quelle für den Mißerfolg verantwortlich gemacht wird, so daß sich auch auftretende negative Gefühle nur gegen die eigene Person richten können. Daß diese Reaktion zu depressiven Gefühlen führen kann, wurde in diesem Experiment deutlich. Wie die Mediationsanalysen zeigten, konnten die Attributionen Ärger, Aggression und Depression signifikant und in der erwarteten Weise vorhersagen, mediieren aber nicht die vorher gefundenen Zusammenhänge zwischen Versuchsbedingung, Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger, Aggression und Depression. Die Attribution trat vielmehr als eigenständiger Prädiktor hervor. Je externaler die Attribution nach Mißerfolg, desto größer waren expliziter Ärger und Aggression, und je internaler die Attribution nach Mißerfolg, desto stärker waren die depressiven Gefühle und der implizite Ärger. Dieselben Ergebnisse wurden sowohl mit der Attribution als kontinuierlicher als auch als dichotomer Variable erzielt. Bei der Dichotomisierung waren die Attributionsdimensionen „internal/external“ und „stabil/variabel“ anders als bei der kontinuierlichen Attributionsvariable getrennt analysiert worden, was aber keine Änderung der vorherigen Ergebnisse bewirkte. Die Dimension „internal/external“ stand in erwartetem und den Ergebnissen mit der kontinuierlichen Attributionsvariable entsprechendem Zusammenhang mit Ärger, Depression und Aggression. Mit den Dimensionen „internal/external“ als abhängige Variable zeigte sich, daß sich besonders hoch narzißtische Personen in den beiden Versuchsbedingungen unterschieden: Während sie nach Erfolg mit großer Wahrscheinlichkeit internal attribuierten, schrieben sie Mißerfolg mit großer Wahrscheinlichkeit externalen Ursachen zu. Bei niedrig narzißtischen Personen verhielt es sich umgekehrt. Die Dimension „stabil/variabel“ hatte so gut wie keine Vorhersagekraft für die abhängigen Variablen Ärger, Depression und Aggression, stand aber als abhängige Variable in

Zusammenhang mit Narzißmus und Leistungsfeedback; hierbei zeigte sich, daß niedrig narzißtische Personen nach Mißerfolg am stärksten stabil und nach Erfolg am stärksten variabel attribuierten, während hoch narzißtische Personen generell eher zu einer stabilen Attribution neigten.

Die von den Versuchspersonen vorgenommene Leistungsattribution liefert somit eine zusätzliche Erklärung für die nachfolgenden Reaktionen der Versuchspersonen und gibt Aufschluß über den kognitiven Prozeß, der nach Mißerfolg zu implizitem Ärger und Depression oder explizitem Ärger und Aggression führt. Leistungsattributionen stellen somit eine sinnvolle Ergänzung zum theoretischen Modell von Baumeister et al. (1996) dar.

7.5.3 Schlußfolgerung

Die drei durchgeführten Experimente deckten alle im Modell von Baumeister et al. (1996) postulierten Variablen und Zusammenhänge ab und standen in weiten (wenn auch nicht allen) Teilen in Einklang mit den theoretischen Annahmen und früheren empirischen Untersuchungen. Das Modell kann somit zumindest im Rahmen von Laborexperimenten als vollständig überprüft gelten.

Ein weiterer interessanter Aspekt ist es jedoch, die gefundenen Zusammenhänge zusätzlich in einem angewandten Bereich zu überprüfen. Dies würde erste Hinweise auf die ökologische Validität des theoretischen Modells liefern und dessen Vorhersagekraft für Bereiche außerhalb des Labors erweitern. Vorstellbar wären Studien im Bereich der Arbeitswelt, die prüfen könnten, ob hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit eher zu Mobbing neigen als andere Personen. Möglich wären auch Untersuchungen an gewalttätigen Straftätern, die zeigen könnten, ob diese tatsächlich ein höheres Maß an Narzißmus und eine geringe Selbstkonzeptklarheit aufweisen. Da für die

Untersuchung jedoch nur studentische Versuchspersonen zur Verfügung standen, wurde schließlich der Bereich des aggressiven Fahrverhaltens zur Überprüfung des Modells ausgewählt. Hierbei handelt es sich um einen Alltagsbereich, in dem die meisten Menschen bereits Erfahrungen als „Opfer“ oder „Täter“ sammeln konnten und somit in einer Fragebogenstudie in der Lage sein sollten, darüber Auskunft zu geben.

8. FRAGEBOGENSTUDIE:

TRAIT-SELBSTWERT, TRAIT-AGGRESSION, NARZISMUS UND SELBSTKONZEPTKLARHEIT ALS PRÄDIKTOREN FÜR AGGRESSIVES FAHRVERHALTEN UND REGELVERSTÖßE IM STRABENVERKEHR

8.1 Aggressives Fahrverhalten

Der Begriff „aggressives Fahrverhalten“ kann sehr weit gefaßt werden und unterliegt je nach persönlicher Erfahrung, theoretischem Hintergrund und Auffassung des Aggressionsbegriffs zahlreichen Definitionsmöglichkeiten (Barthemess, 1998). Reason, Manstead, Stradling, Baxter und Campbell (1990) differenzierten beispielsweise zwischen Fehlern („errors“) und Regelverstößen („violations“). Fehler werden hier als unabsichtliche Verhaltensweisen aufgefaßt, die auf Mißgeschicken und/oder Unachtsamkeit beruhen (z. B. Fußgänger übersehen), während Regelverstöße als absichtliche, fahrlässige oder theoretisch vorhersehbare Vorfälle (z. B. Alkohol am Steuer) definiert werden. Lawton, Parker, Manstead und Stradling (1997) konnten die Unterscheidung zwischen Fehlern und Regelverstößen faktorenanalytisch bestätigen und fanden zusätzlich durch Ärger und Feindseligkeit bedingte Regelverstöße als einen dritten Faktor. Die Autoren nahmen daraufhin eine Unterscheidung zwischen instrumentellen und emotionalen Regelverstößen vor.

In der vorliegenden Studie sind zum einen emotionale Reaktionen und Regelverstöße beim Autofahren und zum anderen tatsächlich von der Polizei geahndete Gesetzesüberschreitungen von Interesse. Wie im folgenden noch näher erläutert wird, liegt der

Fokus der Aufmerksamkeit auf selbst berichteten Ärgergefühlen gegenüber anderen Autofahrern und risikoreichen Fahrweisen, die keinem instrumentellen Zweck, wie z. B. dem schnellen Vorankommen im Straßenverkehr, dienen. Zu nicht-instrumentellen Fahrweisen zählen beispielsweise das Blockieren der linken Spur auf der Autobahn, um das Überholen eines hinter einem fahrenden Autos zu verhindern, oder das dichte Auffahren auf ein vermeintlich zu langsam fahrendes Auto unter Einsatz der Lichthupe. Für derartige Fahrweisen kann eine emotionale Basis angenommen werden, und sowohl Ärger als auch nicht-instrumentelle riskante Manöver im Straßenverkehr richten sich in der Regel gegen andere Verkehrsteilnehmer (Hebenstreit, 1987). Sie können möglicherweise zu einer Gefährdung der eigenen und anderen Personen und von der Polizei geahndeten Regelverstößen führen, die aus diesem Grund in der vorliegenden Arbeit mit erhoben wurden. Wenn im Rahmen der hier durchgeführten Studie von aggressivem Fahrverhalten die Rede ist, sind also einerseits Ärgergefühle und andererseits nicht-instrumentelle riskante Fahrweisen gemeint, während der Begriff „Regelverstöße“ selbst berichtete und von der Polizei geahndete Verstöße gegen Verkehrsregeln impliziert.

In der Vergangenheit haben sich bereits einige empirische Untersuchungen mit Korrelaten risikoreichen (siehe z. B. Jonah, 1986) oder aggressiven Fahrverhaltens und Regelverstößen im Straßenverkehr (siehe z. B. Parker, Manstead, Stradling, Reason & Baxter, 1992; Lawton et al., 1997) beschäftigt. Hierbei wurde häufig versucht, klassische sozial- oder allgemeinspsychologische Konzepte auf den Bereich des aggressiven Fahrverhaltens anzuwenden. Parker et al. (1992) untersuchten verschiedene Regelverstöße im Straßenverkehr (Geschwindigkeitsüberschreitung, Alkohol am Steuer, dichtes Auffahren) im Rahmen der Theorie geplanten Verhaltens (Ajzen, 1988) und fanden unter anderem eine positive Korrelation zwischen einer positiven Einstellung zu Alkohol am Steuer und diesbezüglichen Verhaltensintentionen der Versuchspersonen. Lawton et al. (1997)

beschäftigten sich ebenfalls mit dem Zusammenhang zwischen Einstellungen und Regelverstößen und konzentrierten sich dabei auf die Rolle der affektiven Einstellungskomponente. Es konnte gezeigt werden, daß positive Gefühle gegenüber Regelverstößen wie zu hohe Geschwindigkeit mit einer größeren selbstberichteten Auftretenshäufigkeit dieser Regelverstöße assoziiert sind. Als bedeutende demographische Variablen stellten sich in beiden Untersuchungen Geschlecht und Alter der Versuchspersonen heraus. So zeigte sich, daß jüngere Personen und Männer positivere Einstellungen gegenüber dem Verletzen von Regeln im Straßenverkehr aufweisen als ältere Personen und Frauen (Parker et al., 1992). Außerdem berichten jüngere Personen und Männer, schneller zu fahren und mehr Ärger und Feindseligkeit am Steuer zu empfinden (Lawton et al., 1997). In zusätzlichen Varianzanalysen mit der jährlich gefahrenen Kilometerzahl als Kovariate war der Zusammenhang zwischen Geschlecht und Ärger und Feindseligkeit am Steuer allerdings nicht mehr signifikant, was darauf hindeutet, daß dieses Ergebnis durch die höhere Kilometerzahl männlicher Autofahrer zustande gekommen war. Auch Jonah (1986) berichtete risikoreicheres Fahrverhalten bei jüngeren Autofahrern.

Bei der Untersuchung psychologischer Mechanismen, die aggressivem Fahrverhalten zugrunde liegen, spielen neben zahlreichen situativen Einflüssen, Einstellungskomponenten und demographischen Variablen auch Persönlichkeitseigenschaften der Autofahrer eine wichtige Rolle. So fanden beispielsweise Schenk und Rausche (1979), daß Personen, die generell zu Aggressivität neigen, auch beim Autofahren ein aggressiveres Verhalten an den Tag legen. Es gibt bisher jedoch keine empirischen Untersuchungen, die sich mit selbstkonzeptrelevanten Persönlichkeitsvariablen als Korrelaten aggressiven Verhaltens von Autofahrern im Straßenverkehr beschäftigen.

Nach Hebenstreit (1987) richtet sich Aggression im Straßenverkehr immer gegen andere Personen. Er unterteilt die Ursachen dieser Verhaltensweisen in drei Gruppen. Die

erste Gruppe umfaßt persönlichkeitsbedingte Aggressivität, die zweite Gruppe situationsbedingte Aggressivität und die dritte schließlich aggressives Fahrverhalten aufgrund von Unaufmerksamkeit oder Müdigkeit. Die vorliegende Studie konzentrierte sich auf den Teilbereich der persönlichkeitsbedingten Aggressivität unter Berücksichtigung situativer Einflüsse im Straßenverkehr und untersuchte überhöhten instabilen Selbstwert als Prädiktor für aggressives Fahrverhalten und Regelverstöße. Die theoretische Grundlage hierfür bot das von Baumeister et al. (1996) aufgestellte Modell zum Zusammenhang zwischen überhöhtem instabilem Selbstwert und Aggression, und die empirische Grundlage boten die Befunde der Experimente 1 bis 3. Ziel dieser Studie sollte es sein, dieses theoretische Modell, das in Laboruntersuchungen zu aggressivem Verhalten bereits Bestätigung erfuhr, auf aggressives Fahrverhalten anzuwenden.

8.1.1 Überhöhter Selbstwert/Narzißmus und aggressives Fahrverhalten

Es gibt bisher keine empirischen Untersuchungen, die sich mit Selbstwert und Selbstkonzept als Korrelate aggressiven Verhaltens von Autofahrern im Straßenverkehr beschäftigen. Ziel dieser Studie sollte es deshalb sein, das theoretische Modell von Baumeister et al. (1996) auf aggressives Fahrverhalten im Straßenverkehr anzuwenden und das Modell somit nicht nur im Laborexperiment, sondern auch in einem Anwendungsbereich zu überprüfen. Hierbei werden der Einfachheit halber, wie unten noch näher ausgeführt wird, Ärgergefühle beim Autofahren und nicht-instrumentelle aggressive Fahrweisen unter dem Begriff „aggressives Fahrverhalten“ zusammengefaßt, auch wenn es sich bei Ärgergefühlen streng genommen nicht um Verhalten handelt.

Da es heutzutage kaum noch empirisch zugängliche Alltagsbereiche gibt, in denen eine große Anzahl von Personen Ärger und Aggressionen ausleben, bot sich der Bereich des Autofahrens ganz besonders an. Beim Autofahren sind zahlreiche Formen des

aggressiven Verhaltens beobachtbar, von denen fast jeder Mensch irgendwann einmal die eine oder andere Verhaltensweise zeigt. Es kann auch mit ziemlicher Sicherheit angenommen werden, daß Ärger beim Autofahren und aggressive Fahrweisen in regelmäßigen Abständen bei fast jedem Autofahrer auftreten, besonders, wenn man die zunehmende Verkehrsdichte berücksichtigt. Gerade in Deutschland hat außerdem das Autofahren für einen großen Teil der Bevölkerung einen sehr hohen Stellenwert und wird von einem großen Bevölkerungsanteil der über 18-jährigen praktiziert. Folglich konnte erwartet werden, daß sich in einer Fragebogenstudie zu aggressivem Fahrverhalten bei annähernd allen Versuchspersonen in unterschiedlichem Ausmaß aggressive Verhaltensweisen oder Ärger beim Autofahren finden lassen, was in anderen Anwendungsbereichen aggressiven Verhaltens nicht der Fall ist.

Da sich Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit in den drei vorangehenden Laborexperimenten bereits als gute Prädiktoren für Ärger und Aggression nach einer Selbstwertbedrohung erwiesen hatten, war zu vermuten, daß sich Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit auch im Straßenverkehr aggressiver verhalten als niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit und daß hoch narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit und niedrig narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit zwischen den beiden Extremgruppen liegen.

Da aggressives Fahrverhalten als Interaktion oder Kommunikation zwischen zwei oder mehreren Autofahrern gesehen werden kann (Hebenstreit, 1987) und sich somit gegen andere Personen richtet, wäre es auch vorstellbar, daß manche Autofahrer das Verhalten anderer Verkehrsteilnehmer als Bedrohung ihres Selbstwertes empfinden und sich aggressiv verhalten würden, um ihren Selbstwert wieder herzustellen. Man stelle sich beispielsweise einen Autofahrer vor, dem die Vorfahrt genommen wird und der als Reaktion darauf dem anderen Auto dicht auffährt, um es bei der nächsten Gelegenheit zu überholen oder

möglicherweise sogar, um an der nächsten Ampel neben diesem Auto zu halten und dem anderen Fahrer durch unmißverständliche Gestik sein Fehlverhalten zu verdeutlichen. Das Verhalten des provozierten Autofahrers kann in diesem Fall nicht als rationale Verhaltensweise bezeichnet werden, die für einen oder beide Verkehrsteilnehmer oder den Verkehrsfluß Vorteile hat oder dazu beiträgt, die allgemeine Situation zu entspannen. Es handelt sich vielmehr um eine Form des Racheverhaltens oder um eine Demonstration der eigenen Überlegenheit, weil das negative Fahrverhalten des anderen Autofahrers als persönlicher Angriff empfunden wird. Würde man den Vorfall auf sich beruhen lassen, käme das möglicherweise einem Eingeständnis der Überlegenheit des anderen Autofahrers gleich. Es ist vorstellbar, daß dies gerade für hoch narzißtische Personen schwer zu ertragen ist, und daß eine geringe Selbstkonzeptklarheit zusätzlich dazu beiträgt, sich durch das Verhalten anderer Autofahrer leicht bedrängt, bedroht und angegriffen zu fühlen.

Um die Hauptbefunde der vorherigen Experimente in diesem Anwendungsbereich zu replizieren, sollten nicht nur Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit, sondern auch der Trait-Selbstwert erhoben werden. Es war allerdings zu erwarten, daß sich der Trait-Selbstwert wie auch in den vorherigen Studien als ungeeigneter Prädiktor für Ärger und Aggression im Straßenverkehr herausstellt.

Als zusätzlicher Prädiktor sollte die generelle Aggressionsneigung einer Person untersucht werden, da sich in anderen empirischen Untersuchungen (z. B. Schenk & Rausche, 1979) bereits herausgestellt hatte, daß generell zu Aggressivität neigende Personen auch im Straßenverkehr mit erhöhter Aggression reagieren.

8.2 Hypothesen

Vergleichbar mit den vorherigen Experimenten wurde erwartet, daß der Trait-Selbstwert kein guter Prädiktor für aggressives Fahrverhalten ist und Personen mit hohem

und niedrigem Trait-Selbstwert sich hinsichtlich des aggressiven Fahrverhaltens und Regelverstößen nicht unterscheiden.

Demgegenüber wurde angenommen, daß Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit zu aggressiverem Fahrverhalten und mehr Regelverstößen neigen als Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit, während die anderen beiden Personengruppen zwischen diesen beiden Extremen liegen.

Es wurde weiterhin angenommen, daß die Trait-Aggression der Versuchspersonen den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und aggressivem Fahrverhalten und Regelverstößen mediiert. Basierend auf anderen empirischen Untersuchungen (z. B. Schenk & Rausche, 1979) wurde vermutet, daß Personen mit hoher Trait-Aggression zu mehr Aggression beim Autofahren und Regelverstößen neigen als Personen mit niedriger Trait-Aggression. Bei den im folgenden beschriebenen Mediationsanalysen sollten die Effekte bei der Hinzunahme von Trait-Aggression als Kovariate folglich geringer sein, als ohne die Berücksichtigung der Trait-Aggression.

8.3 Methode

8.3.1 Versuchspersonen

Siebenunddreißig weibliche und 36 männliche Psychologiestudierende der Universität Gießen nahmen gegen die Vergütung mit einer Versuchspersonenstunde an dieser Studie teil. Das Alter betrug im Durchschnitt 25.5 Jahre (SD = 5.25).

8.3.2 *Material*

Trait-Selbstwert. Der Trait-Selbstwert wurde mit dem bereits in Voruntersuchung 2 und in Experiment 1 verwendeten und beschriebenen Fragebogen von Fleming und Courtney (1984) erhoben, um Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

Narzißmus. Der Narzißmus der Versuchspersonen wurde wie in den vorherigen Untersuchungen mit dem „Narcissistic Personality Inventory“ (NPI) von Raskin und Terry (1988) erfaßt.

Selbstkonzeptklarheit. Die Selbstkonzeptklarheit wurde wiederum mit der SCC-Skala von Campbell et al. (1996) erhoben.

Aggressives Fahrverhalten. Die Neigung zu emotionalen und nicht-instrumentellen Formen aggressiven Fahrverhaltens wurde mit zwei Skalen erfaßt, die einem von Herzberg (1999) entwickelten Fragebogen entnommen wurden. Sie umfaßten 27 Items, die auf einer 4-stufigen Skala von 1 = trifft nicht zu bis 4 = trifft voll zu beantwortet wurden. Es handelte sich dabei um die Skalen Ärger beim Autofahren und Ausleben von Überlegenheitsgefühlen beim Autofahren. Das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen wurde durch Items wie „Auf notorische Linksfahrer fahre ich dicht auf, damit sie die Überholspur freimachen.“ erfaßt und beschreibt einen Fahrstil, der durch Rücksichtslosigkeit und Ausleben von Überlegenheitsgefühlen gekennzeichnet ist. Items wie „Es gibt viele Situationen, in denen ich mich über andere Autofahrer ärgere.“ erfaßten den auftretenden Ärger beim Autofahren und beinhalteten insgesamt die emotionale Ansprechbarkeit auf spezifische Verkehrssituationen, die sich in Ärger oder Wut über andere Verkehrsteilnehmer äußert. Es wurden gerade diese beiden Skalen zur Untersuchung herangezogen, da in dieser Studie besonders die emotionale Komponente aggressiven Fahrverhaltens von Interesse war. Außerdem hatte sich in den vorherigen Experimenten gezeigt, daß Personen mit hohem Narzißmus zu mehr Ärger nach Selbstwertbedrohungen neigen als Personen mit

niedrigem Narzißmus, und man kann weiterhin vermuten, daß Narzißmus mit Überlegenheitsgefühlen gegenüber anderen Autofahrern einhergeht.

Regelverstöße im Straßenverkehr. Um tatsächliche Verstöße gegen Verkehrsregeln zu erfassen, wurde danach gefragt, ob die Versuchspersonen Verwarnungen erhalten haben, Bußgeld zahlen mußten, Punkte in Flensburg bekommen haben oder ihnen schon einmal der Führerschein entzogen wurde⁹. Die Punkte in Flensburg wurden differenziert nach sogenannten A-Punkten, die den aktuellen Punktestand bezeichnen, und B-Punkten, die den Punktestand der letzten drei Jahre angeben. Zusätzlich wurde nach der PS-Zahl des eigenen Autos und der durchschnittlich im Jahr gefahrenen Kilometerzahl gefragt, da diese Variablen möglicherweise den Zusammenhang zwischen Fahrverhalten und Regelverstößen moderieren können (siehe Lawton et al., 1997).

Trait-Aggression. Die generelle Aggressionsneigung wurde durch die Aggressivitätsskala des Freiburger Persönlichkeitsinventars (Fahrenberg, 1989) erfaßt. Die aus 11 Items bestehende Skala wurde in dichotomer Form beantwortet und enthielt Items wie „Wenn mich jemand anschreit, so schreie ich zurück.“

8.4 Ergebnisse

Vor der Datenanalyse wurden negativ gepolte Items umkodiert und zu den Summenvariablen Trait-Selbstwert, Trait-Aggression, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit verrechnet. Ebenso wurden aus den Items zu aggressivem Fahrverhalten die Subskalen Ärger und Ausleben von Überlegenheitsgefühlen gebildet.

⁹ Das Item zum Führerscheinentzug konnte im Rahmen unserer Auswertungen nicht berücksichtigt werden, da lediglich 4 Personen angaben, daß ihnen schon einmal der Führerschein entzogen wurde.

8.4.1 Moderatoranalysen

Die Daten wurden mit hierarchischen Regressionsanalysen ausgewertet, bei denen in der ersten Gruppe von Analysen Trait-Selbstwert, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren und die Variablen Ausleben von Überlegenheitsgefühlen und Ärger als abhängige Variablen dienten. Dieselben Analysen wurden zunächst ohne und dann mit Trait-Aggression als Kovariate durchgeführt, um mediiierende Effekte der generellen Aggressionsneigung zu testen. Eine zweite Gruppe von hierarchischen Regressionsanalysen untersuchte, ob das aggressive Fahrverhalten tatsächliche Regelverstöße im Straßenverkehr vorhersagen kann. Die Skalen des aggressiven Fahrverhaltens dienten folglich als Prädiktoren und die Regelverstöße als abhängige Variablen. Auch die generelle Aggressionsneigung wurde als Prädiktor für Regelverstöße im Straßenverkehr untersucht. Die dritte Gruppe hierarchischer Regressionsanalysen untersuchte schließlich die Qualität von Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für Gesetzesverstöße im Straßenverkehr. Alle Variablen wurden gemäß der Vorgehensweise von Cronbach (1987) vor der Datenauswertung *z*-transformiert.

8.4.2 Mediationsanalysen

Nach den oben beschriebenen Hauptanalysen wurden alle gefundenen signifikanten Zusammenhänge noch einmal im Hinblick auf mögliche mediiierende Effekte der Trait-Aggression, der PS-Zahl des Autos, der im Jahr durchschnittlich gefahrenen Kilometerzahl und des Geschlechts der Versuchspersonen untersucht. Es wurden Mediationsanalysen im Sinne von Baron und Kenny (1986) durchgeführt, bei denen die möglichen Mediatoren jeweils als Kovariaten in die hierarchischen Regressionsanalysen integriert wurden.

8.4.3 Voranalysen

Zunächst wurden deskriptive Statistiken und Cronbach's alpha für alle in dieser Fragebogenstudie verwendeten Skalen berechnet und in Tabelle 22 zusammengefaßt. Hierbei fielen vor allem Bodeneffekte für die Trait-Aggression und das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen beim Autofahren auf.

Tabelle 22

Deskriptive Statistiken der in der Fragebogenstudie verwendeten Skalen (N = 73)

Skala	Antwortformat	<u>M</u>	<u>SD</u>	α	<u>N</u> Items
Narzißmus	1-5	2.85	.47	.91	40
Selbstkonzeptklarheit	1-5	3.55	.81	.92	12
Trait-Aggression	0/1	.36	.21	.63	11
Ausleben von Überlegenheitsgefühlen	1-4	1.45	.32	.68	10
Ärger beim Autofahren	1-4	2.47	.56	.90	17

Anmerkung. Die Skalen Ausleben von Überlegenheitsgefühlen und Ärger beim Autofahren stammen aus dem Fragebogen zu aggressivem Fahrverhalten (Herzberg, 1999).

Vor der Durchführung der hierarchischen Regressionsanalysen wurden außerdem deskriptive Statistiken für die Variablen PS-Zahl, im Jahr durchschnittlich gefahrene Kilometerzahl und die erfaßten Regelverstöße beim Autofahren berechnet und nach dem Besitz eines eigenen PKWs gefragt. Alle Regelverstöße waren in recht geringem Ausmaß vertreten, und nur 42 der 73 Versuchspersonen hatte ein eigenes Auto (siehe Tabelle 23). Die beiden Skalen zur Erfassung aggressiven Fahrverhaltens korrelierten untereinander relativ hoch ($r(73) = .54, p < .001$).

Tabelle 23

Deskriptive Statistiken der in der Fragebogenstudie erfaßten demographischen Variablen (N = 73)

Variable	<u>M</u>	<u>SD</u>	<u>n</u> „ja“
Eigener PKW	--	--	42
PS-Zahl des Autos	63.26	18.39	--
Jährlich gefahrene Km	12499.50	2499.50	--
Anzahl Verwarnungen	.82	1.95	--
Anzahl Bußgeldbescheide	1.94	3.24	--
A-Punkte in Flensburg	.79	2.20	--
B-Punkte in Flensburg	.82	2.22	--
Führerscheinenzug	--	--	4

Um zu prüfen, ob die PS-Zahl des Autos, die jährlich gefahrene Kilometerzahl oder das Geschlecht Einfluß auf aggressives Fahrverhalten oder die erhobenen Regelverstöße im Straßenverkehr haben, wurde eine 2 x 2 x 2-MANOVA gerechnet. Zu diesem Zweck wurden die Variablen PS-Zahl und Kilometerzahl durch einen Mediansplit in jeweils 2 Gruppen geteilt (hohe vs. niedrige PS- und Kilometerzahl). PS- und Kilometerzahl und das Geschlecht der Versuchspersonen bildeten die unabhängigen Variablen und Ärger, Ausleben von Überlegenheitsgefühlen, Verwarnungen, Bußgeld, A-Punkte und B-Punkte in Flensburg die abhängigen Variablen.

Es bestand kein signifikanter Zusammenhang zwischen den untersuchten Variablen und aggressivem Fahrverhalten oder Regelverstößen (F-Werte zwischen .00 und 2.54, p-Werte zwischen .122 und .983), so daß sie in weiteren Analysen nicht mehr berücksichtigt wurden.

8.4.4 Trait-Selbstwert als Prädiktor für aggressives Fahrverhalten

Wie erwartet konnte der Trait-Selbstwert als Prädiktor keine der erfaßten aggressiven Fahrweisen signifikant vorhersagen (β -Werte zwischen $-.03$ und $-.20$, p -Werte zwischen $.097$ und $.774$). Die genauen Werte sind Tabelle 24 zu entnehmen.

Tabelle 24

Hierarchische Regression von Selbstwert, Narzißmus (Nar) und Selbstkonzeptklarheit (SKK) auf aggressives Fahrverhalten (Fragebogenstudie, N = 73)

Prädiktoren	Ärger beim Autofahren	Ausleben von Über- legenheitsgefühlen beim Autofahren
	β	β
Selbstwert	-.10	-.20 ^o
Stufe 1	$\underline{R}^2 = .01$	$\underline{R}^2 = .04$
Nar	.29**	-.04
SKK	-.28*	-.47***
Stufe 1	$\underline{R}^2 = .19$	$\underline{R}^2 = .22$
Nar x SKK	.19	.07
Stufe 2	$\Delta R^2 = .02$	$\Delta R^2 = .00$

Anmerkung. ^o $p \leq .10$; * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

8.4.5 Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für aggressives Fahrverhalten

Die Variablen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit konnten aggressives Verhalten im Straßenverkehr sehr gut und größtenteils in der erwarteten Weise vorhersagen. Die regressionsanalytischen Ergebnisse sind in Tabelle 24, die nach der Formel von Cohen und Cohen (1983) geschätzten Werte in Tabelle 25 zusammengefaßt.

Tabelle 24

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der hierarchischen Regressionsanalysen von Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit auf aggressives Fahrverhalten (Fragebogenstudie, N = 73)

Abhängige Maße	Selbstkonzeptklarheit	
	niedrig	hoch
Ärger beim Autofahren		
Narzißmus niedrig	.20	-.74
Narzißmus hoch	.42	.24
Ausleben von Überlegenheits- gefühlen beim Autofahren		
Narzißmus niedrig	.58	-.52
Narzißmus hoch	.34	-.48

Mit Ärger als abhängiger Variable ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für Narzißmus ($b = .30$, $SE = .12$, $\beta = .29$, $p = .011$, geschätzte Werte $-.33$ vs. $.35$). Personen mit hohem Narzißmus wiesen einen größeren Ärger beim Autofahren auf, als niedrig narzißtische Personen. Auch für Selbstkonzeptklarheit wurde ein signifikanter Haupteffekt gefunden ($b = -.28$, $SE = .11$, $\beta = -.28$, $p = .016$, geschätzte Werte $-.33$ vs. $.31$), der erwartungsgemäß belegt, daß der Ärger bei Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit größer ist als bei Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit.

Bei der Verwendung der abhängigen Variable Ausleben von Überlegenheitsgefühlen ergab sich lediglich ein signifikanter Haupteffekt für Selbstkonzeptklarheit, der jedoch den Erwartungen entsprach ($b = -.48$, $SE = .11$, $\beta = -.47$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.45$ vs. $.45$), da die geschätzten Werte zeigten, daß Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit mehr Überlegenheitsgefühle beim Autofahren ausleben als Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit. Für Narzißmus waren hier keine signifikanten Effekte zu verzeichnen.

Die Befunde entsprachen somit in weiten Teilen den theoretischen Erwartungen, wobei die Selbstkonzeptklarheit aggressives Fahrverhalten besser vorhersagte, als der Narzißmus der Versuchspersonen.

Trait-Aggression als Mediator. Um einen möglichen mediierenden Einfluß der generellen Aggressionsneigung einer Person zu untersuchen, wurden die oben beschriebenen Analysen noch einmal mit Trait-Aggression als Kovariate durchgeführt. Zwar hatte die Trait-Aggression bei allen abhängigen Variablen eine hochsignifikante Vorhersagekraft ($\beta = .58$, $p < .001$ bei Ärger, geschätzte Werte $-.55$ vs. $.55$; $\beta = .39$, $p < .001$ beim Ausleben von Überlegenheitsgefühlen, geschätzte Werte $-.38$ vs. $.38$), aber an den vorher erzielten Ergebnissen änderte sich nichts Grundsätzliches. Die vorherigen Effekte wurden durch die Hinzunahme von Trait-Aggression nicht geringer sondern eher stärker. Nach Baron und Kenny (1986) deutet dies darauf hin, daß keine mediierenden, sondern vielmehr

moderierende Effekte vorliegen. Die generelle Aggressionsneigung mediiert somit nicht den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und aggressivem Fahrverhalten, sondern kann als eigenständiger Prädiktor betrachtet werden, der aggressives Fahrverhalten sogar besser vorhersagt, als die beiden anderen Prädiktoren. Aus diesem Grund sollte die Trait-Aggression bei der unten beschriebenen dritten Gruppe von Regressionsanalysen zur Vorhersage von Regelverstößen neben Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als eigenständiger Prädiktor untersucht werden.

8.4.6 Aggressives Fahrverhalten als Prädiktor für Regelverstöße im Straßenverkehr

Das einzige signifikante Ergebnis war für den Ärger beim Autofahren als Prädiktor und die Punkte in Flensburg als abhängige Variablen zu verzeichnen. Der Ärger sagte demnach die Anzahl der A-Punkte ($b = .31$, $SE = .11$, $\beta = .30$, $p < .009$, geschätzte Werte $-.31$ vs. $.31$) und die Anzahl der B-Punkte vorher ($b = .28$, $SE = .12$, $\beta = .28$, $p < .016$, geschätzte Werte $-.28$ vs. $.28$), deren Anzahl bei größerem Ärger höher war als bei geringem Ärger. Alle anderen Regelverstöße konnten weder durch Ärger noch durch das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen vorhergesagt werden (siehe Tabelle 26), so daß insgesamt die Schlußfolgerung gezogen werden muß, daß die durch Selbstreport erfaßten Verhaltensweisen für aggressives Fahrverhalten in geringem oder gar keinem Zusammenhang mit tatsächlichen Regelverstößen beim Autofahren stehen.

Tabelle 26

Hierarchische Regression der Trait-Aggression und des aggressiven Fahrverhaltens auf Regelverstöße beim Autofahren (Fragebogenstudie, N = 73)

Prädiktoren	Anzahl Verwarnungen		Bußgeldbescheide		A-Punkte Flensburg		B-Punkte Flensburg	
	β	R^2	β	R^2	β	R^2	β	R^2
Trait-Aggression	.27*	.07	-.08	.01	.25*	.06	.24*	.06
Ärger	.14	.02	.16	.02	.30**	.09	.28*	.08
Ausleben	.05	.00	-.06	.00	.14	.02	.16	.02

Anmerkung. Die Skalen Ausleben von Überlegenheitsgefühlen und Ärger beim Autofahren stammen aus dem Fragebogen von Herzberg (1999).

* $p \leq .05$; ** $p \leq .01$.

8.4.7 Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Trait-Aggression als

Prädiktoren für Regelverstöße im Straßenverkehr

Mit Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren konnten die Anzahl der Verwarnungen und die Anzahl der Bußgeldbescheide lediglich durch hohen Narzißmus vorhergesagt werden ($\underline{b} = .26$, $\underline{SE} = .10$, $\beta = .32$, $p = .008$, geschätzte Werte $-.30$ vs. $.30$ und $\underline{b} = .29$, $\underline{SE} = .13$, $\beta = .28$, $p = .024$, geschätzte Werte $-.23$ vs. $.25$). Bei der Anzahl der A-Punkte in Flensburg gab es jedoch neben dem Haupteffekt für Narzißmus ($\underline{b} = .40$, $\underline{SE} = .10$, $\beta = .43$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.42$ vs. $.32$) eine signifikante Interaktion zwischen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit ($\underline{b} = -.22$, $\underline{SE} = .10$, $\beta = -.24$, $p = .037$) die besagte, daß hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit mehr A-Punkte haben als niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit. In der gleichen Weise

fielen die Ergebnisse für die Anzahl der B-Punkte in Flensburg aus. Es gab einen signifikanten Haupteffekt für Narzißmus ($b = .38$, $SE = .11$, $\beta = .41$, $p < .001$, geschätzte Werte $-.41$ vs. $.31$) und eine signifikante Interaktion zwischen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit ($b = -.22$, $SE = .10$, $\beta = -.24$, $p = .038$) mit der gleichen Interpretationsrichtung wie bei den A-Punkten. Alle regressionsanalytischen Ergebnisse sind in Tabelle 27, alle berechneten geschätzten Werte in Tabelle 28 zusammengefaßt.

Tabelle 27

Hierarchische Regression von Narzißmus (N) und Selbstkonzeptklarheit (SKK) auf Regelverstöße beim Autofahren (Fragebogenstudie, N = 73)

Prädiktoren	Verwarnung	Bußgeld	A-Punkte	B-Punkte
	β	β	β	β
N	.32**	.28*	.43***	.41***
SKK	-.00	.03	-.02	-.02
Stufe 1	$\underline{R}^2 = .10$	$\underline{R}^2 = .08$	$\underline{R}^2 = .19$	$\underline{R}^2 = .17$
N x SKK	-.05	-.00	-.24*	-.24*
Stufe 2	$\Delta R^2 = .01$	$\Delta R^2 = .00$	$\Delta R^2 = .05$	$\Delta R^2 = .05$

Anmerkung. * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

Tabelle 28

Geschätzte Werte (Cohen & Cohen, 1983) der
hierarchischen Regressionsanalysen von Narzißmus und
Selbstkonzeptklarheit auf Regelverstöße beim Autofahren
(Fragebogenstudie, N = 73)

Abhängige Maße	Selbstkonzeptklarheit	
	niedrig	hoch
Verwarnungen		
Narzißmus niedrig	-.37	-.29
Narzißmus hoch	.23	.15
Bußgeldbescheide		
Narzißmus niedrig	-.28	-.22
Narzißmus hoch	.30	.36
A-Punkte Flensburg		
Narzißmus niedrig	-.65	-.25
Narzißmus hoch	.59	.11
B-Punkte Flensburg		
Narzißmus niedrig	-.65	-.25
Narzißmus hoch	.55	.07

Anmerkung. Bei allen Regelverstößen sollten die Vpn die jeweilige Anzahl angeben.

Die Trait-Aggression der Versuchspersonen konnte alle erfaßten Regelverstöße im Straßenverkehr bis auf die Anzahl der Bußgeldbescheide ($\beta = -.08$, $p = .517$) signifikant vorhersagen (siehe Tabelle 26). Eine hohe Trait-Aggression stand in Zusammenhang mit einer größeren Anzahl von Verwarnungen ($b = .27$, $SE = .11$, $\beta = .27$, $p = .019$, geschätzte

Werte $-.27$ vs. $.27$), mehr A-Punkten ($b = .25$, $SE = .11$, $\beta = .25$, $p = .035$, geschätzte Werte $-.25$ vs. $.25$) und mehr B-Punkten in Flensburg ($b = .24$, $SE = .12$, $\beta = .24$, $p = .040$, geschätzte Werte $-.24$ vs. $.24$).

Somit stellte sich die Selbstkonzeptklarheit allein als nicht geeigneter Prädiktor für Regelverstöße beim Autofahren heraus. Lediglich in der Interaktion mit Narzißmus hatte sie zumindest für die Punkte in Flensburg eine gewisse Vorhersagekraft. Der Narzißmus der Versuchspersonen war eindeutig der beste Prädiktor für Gesetzesverstöße und konnte alle abhängigen Variablen allein und bei den Punkten in Flensburg zusätzlich in Kombination mit Selbstkonzeptklarheit signifikant vorhersagen. Auch die Trait-Aggression war außer für die Bußgeldbescheide ein guter Prädiktor.

8.5 Diskussion der Fragebogenstudie und Schlußfolgerungen

Die vorher aufgestellten theoretischen bzw. auf den vorherigen Experimenten basierenden Annahmen konnten teilweise bestätigt werden.

Der Trait-Selbstwert stand wie aufgrund der vorherigen Untersuchungsergebnisse erwartet nicht in Zusammenhang mit aggressivem Fahrverhalten. Die Befunde der anderen Prädiktoren waren gemischt, fielen aber in der Regel in der erwarteten Interpretationsrichtung aus. Während die Trait-Aggression der beste Prädiktor für aggressives Fahrverhalten war, stellte sich der Narzißmus als bester Prädiktor für tatsächliche Regelverstöße im Straßenverkehr heraus. Je höher die generelle Aggressionsneigung, desto höher auch das aggressive Fahrverhalten einer Person, und je höher der Narzißmus, desto mehr Regelverstöße im Straßenverkehr sind zu verzeichnen. Auch die Selbstkonzeptklarheit sagte aggressives Fahrverhalten sehr gut vorher, während sie sich als Prädiktor für Regelverstöße eher als mittelmäßig herausstellte. Personen mit einem unsicheren unklaren Selbstkonzept neigten folglich zu aggressiverem Fahrverhalten. Die Regelverstöße im Straßenverkehr

konnten jedoch nicht durch das im Fragebogen gemessene aggressive Fahrverhalten vorhergesagt werden.

Die aus dem Modell von Baumeister et al. (1996) und den vorherigen Experimenten abgeleiteten Hypothesen konnten nur für den Ärger beim Autofahren voll bestätigt werden, da hoch narzißtische Personen und Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit den meisten Ärger beim Autofahren berichteten. Das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen stand zwar erwartungsgemäß mit geringer Selbstkonzeptklarheit in Zusammenhang, aber hoch und niedrig narzißtische Personen unterschieden sich hier nicht. Dies ist besonders deshalb verwunderlich, weil hoch narzißtische Personen generell sehr starke Überlegenheitsgefühle gegenüber anderen Menschen aufweisen.

Um zusammenfassend mit der Terminologie von Baumeister et al. (1996) und Baumeister (1997) zu argumentieren, kann gesagt werden, daß ein überhöhter instabiler Selbstwert tatsächlich mit Ärger und ein instabiler unsicherer Selbstwert mit aggressivem Fahrverhalten in Zusammenhang zu stehen scheint, während Regelverstöße zumindest einen deutlichen Zusammenhang zu überhöhtem Selbstwert aufweisen. Die Befunde entsprachen somit in mehreren Aspekten unseren theoretischen Vorhersagen und stimmten in bezug auf Ärger sowohl mit dem Modell von Baumeister et al. (1996), als auch mit den hier berichteten empirischen Untersuchungen zur Überprüfung des Modells überein (siehe Experiment 1, 2 und 3). In Übereinstimmung mit dem theoretischen Modell von Baumeister et al. (1996) und der im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien lieferten unsere Ergebnisse zusätzliche Belege für die Annahme, daß Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert zu verstärktem Ärger neigen, wenn sie sich in irgendeiner Weise provoziert oder bedroht fühlen.

Das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen konnte jedoch lediglich durch die Selbstkonzeptklarheit, nicht aber durch den Narzißmus der Versuchspersonen vorhergesagt

werden. Dieser Befund entspricht nicht den theoretischen Erwartungen, nach denen Narzißmus als ein Maß für überhöhten Selbstwert auch Überlegenheitsgefühle gegenüber anderen Personen implizieren sollte. Dies könnte möglicherweise damit zusammenhängen, daß die interne Konsistenz dieser Skala in der zweiten Studie nur .68 betrug und das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen von den Versuchspersonen unterdurchschnittlich häufig berichtet wurde. Möglich ist auch, daß gerade narzißtischen Personen die mit dem Ausleben von Überlegenheitsgefühlen verbundenen Fahrweisen gar nicht bewußt sind, da sie als „normal“ angesehen werden und sich bereits völlig automatisiert haben, so daß sie folglich auch nicht berichtet werden. Diese Frage könnte jedoch nur durch Untersuchungen geklärt werden, die nicht auf Fragebogenmaterial und damit Selbstreport basieren. Obwohl sich der Fragebogen zu aggressivem Fahrverhalten an sehr alltagsnahen und häufig auftretenden Situationen beim Autofahren orientiert und sozial erwünschte Antworten in unseren Studien aufgrund der gewährten Anonymität vermutlich reduziert waren, sollte es das Ziel zukünftiger Untersuchungen in diesem Bereich sein, aggressives Fahrverhalten durch andere Methoden zu erfassen. Vorstellbar wären experimentelle Studien mit Fahrsimulatoren bzw. Computersimulationen, die auf der anderen Seite natürlich wieder andere Probleme mit sich bringen; die Künstlichkeit der Situation, ein in stärkerem Maße zu erwartendes sozial erwünschtes Verhalten und die Möglichkeit, daß die Versuchspersonen das Experiment mehr als Spiel denn als Simulation einer realen Situation auffassen, sind nur einige vorstellbare Fehlerquellen. Wieder andere Probleme sind mit der Verwendung von Vignetten oder dem Installieren einer Kamera im Auto der Versuchspersonen verbunden.

Da offensichtlich keine der hier geschilderten Methoden problemfrei ist, kann die dargestellte Fragebogenstudie zumindest als ein erster Schritt betrachtet werden, das Selbstkonzept als wichtigen Prädiktor für Aggression im Straßenverkehr zu untersuchen. Die Tatsache, daß Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit der Versuchspersonen nicht nur

das aggressive Fahrverhalten vorhersagten, sondern besonders der Narzißmus auch in Zusammenhang mit tatsächlichen Regelverstößen wie Verwarnungen, Bußgeld und Punkten in Flensburg stand, könnte bei zukünftiger empirischer Bestätigung praktische Implikationen haben. Sollte sich der Zusammenhang zwischen selbstkonzeptrelevanten Persönlichkeitsvariablen, aggressivem Fahrverhalten und Regelverstößen im Straßenverkehr in zukünftigen Untersuchungen bestätigen, würde dies Möglichkeiten für Fahrschulen, den TÜV oder Versicherungen eröffnen, Risikofaktoren für aggressives Fahrverhalten und Regelverstöße im Straßenverkehr indirekt zu erfassen.

Im Hinblick auf zukünftige Untersuchungen soll noch ein letzter Kritikpunkt an der hier durchgeführten Studie diskutiert werden. Es kann als problematisch angesehen werden, daß sich die hier untersuchte Stichprobe lediglich aus Studierenden zusammensetzte, die im Durchschnitt etwa 25 Jahre alt waren. Abgesehen davon, daß die Versuchsteilnehmer über weniger Fahrpraxis verfügten als der Bevölkerungsdurchschnitt, ist es auch möglich, daß eine Untersuchung anderer Berufsgruppen und Bevölkerungsschichten zu anderen Ergebnissen führen würde. Die studentische Stichprobe könnte beispielsweise ein Grund für den mangelnden Einfluß des Geschlechts und der im Jahr gefahrenen Kilometer gewesen sein. Berücksichtigt man jedoch Ergebnisse, nach denen aggressives Fahrverhalten vor allem von jungen Autofahrern gezeigt wird (Reason et al., 1990; Lawton et al., 1992; Parker et al., 1997), kann die Wahl dieser Altersgruppe als Stichprobe besonders vor dem Hintergrund der hier untersuchten Fragestellung und der Anwendung des Modells von Baumeister et al. (1996) als geeignet angesehen werden. Dennoch könnten sich in Zukunft bei der Verwendung anderer Stichproben neue und interessante Aspekte ergeben, die hier nicht untersucht werden konnten.

„Das also war des Pudels Kern!“

(zitiert nach Goethe's Faust I, Zeile 1323)

9. ABSCHLIEßENDE GESAMTDISKUSSION

9.1 Zielsetzungen dieser Arbeit

Ziel dieser Arbeit war es, das theoretische Modell von Baumeister et al. (1996) zum Zusammenhang zwischen überhöhtem instabilem Selbstwert und negativen Emotionen und Aggression nach Selbstwertbedrohungen mit all seinen Facetten zu testen. Es sollte also überprüft werden, ob Personen mit einem überhöhten und gleichzeitig instabilen Selbstwert tatsächlich zu Ärger und Aggression neigen, wenn sie negatives Feedback von einer externen Quelle erhalten. Diese Haupthypothese wurde in der vorliegenden Arbeit durch zahlreiche ergänzende Annahmen über mögliche Moderatoren und Mediatoren dieses Zusammenhangs erweitert. So wurde die Selbstkonzeptklarheit neben Trait-Selbstwert und Narzißmus als möglicher Moderator des Zusammenhangs zwischen Leistungsfeedback und negativen Emotionen und Aggression untersucht. Als mögliche Mediatoren wurden der State-Selbstwert (vor und nach experimenteller Manipulation), die generelle Aggressionsneigung, die persönliche Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten und die Attribution für die Leistung in einem Intelligenztest analysiert. Außerdem wurde in Anlehnung an das theoretische Modell von Baumeister et al. (1996) der Frage nachgegangen, ob sich die Aggression nach einer Selbstwertbedrohung immer gegen die Quelle der Bedrohung (d. h. die Quelle des externen negativen Feedbacks) richtet, oder generalisiert wird. Schließlich sollte durch Mediationsanalysen geklärt werden, ob Ärger eine vermittelnde Rolle bei

nachfolgenden aggressiven Reaktionen spielt. Nach der Untersuchung dieser einzelnen Moderatoren und Mediatoren und der experimentellen Überprüfung des gesamten theoretischen Modells sollten die hier erzielten Befunde bezüglich der Haupthypothese schließlich noch in einem Alltagsbereich außerhalb des Labors repliziert werden. Im folgenden wird eine kurze Übersicht über die durchgeführten Studien und deren Ergebnisse gegeben, bevor dann die einzelnen Befunde einer allgemeinen Diskussion unterzogen werden.

9.1.1 Übersicht über durchgeführte Studien und deren Ergebnisse

Voruntersuchung 1. Die erste Voruntersuchung ($N = 27$) diente der Erstellung einer Adjektivliste, die nach der experimentellen Manipulation den expliziten Ärger der Versuchspersonen erfassen sollte. Dies wurde deshalb als notwendig erachtet, weil die Messung des expliziten Ärgers am Computer stattfinden sollte, mit dem gleichzeitig (für Zwecke außerhalb dieser Dissertation) Reaktionszeiten erfaßt wurden, so daß Adjektive geeigneter erschienen als Fragebogenitems unterschiedlicher Länge. Zur Erstellung der Adjektivliste wurde ein Pool von Adjektiven, die Gefühle des Ärgers und der Feindseligkeit beschrieben, mit standardisierten Aggressionsskalen korreliert. Die 14 am höchsten mit den Skalen für nach außen gerichtete Aggression korrelierenden Adjektive wurden für spätere Untersuchungen zu einer Adjektivliste zusammengestellt, die in den Hauptuntersuchungen 1 und 2 als Maß für expliziten Ärger diente.

Voruntersuchung 2. Um ein geeignetes Maß für die Erhebung des State-Selbstwertes der Versuchspersonen am Computer zu erhalten, sollte in einer zweiten Voruntersuchung ($N = 28$) ebenfalls eine Adjektivliste erstellt werden. Zu diesem Zweck beantworteten die Versuchspersonen einen Fragebogen zum Trait-Selbstwert und eine große Gruppe von Adjektiven, die selbstwertbezogene Gefühle beschrieben. Die Adjektive wurden anschließend mit den standardisierten Skalen korreliert, um diejenigen Adjektive

für die Hauptuntersuchungen auszuwählen, die die höchsten Korrelationen aufwiesen. Es wurden insgesamt 20 positive und 20 negative Adjektive zur späteren Erfassung des State-Selbstwertes ausgewählt.

Voruntersuchung 3. Um die Praktikabilität des experimentellen Szenarios zu prüfen, mit dem später die Selbstwertbedrohung der Versuchspersonen operationalisiert werden sollte, wurde eine dritte Voruntersuchung ($N = 30$) durchgeführt. Die Versuchspersonen hatten die Aufgabe, einen Intelligenztest am Computer durchzuführen, bei dem sie nach jeder einzelnen Aufgabe und am Ende eine Leistungsrückmeldung erhielten. Diese entsprach nicht der tatsächlichen Leistung, sondern war dahingehend manipuliert worden, daß 50% der Versuchspersonen negatives, die anderen 50% positives Feedback erhielten. Nach der Durchführung des Tests wurden die Versuchspersonen zunächst ausführlich über den Zweck des Experiments und die durchgeführte Manipulation aufgeklärt und erhielten dann einen postexperimentellen Beurteilungsbogen. Er enthielt Fragen zur Wahrnehmung und Einschätzung des Experiments, dessen Glaubwürdigkeit und den Grad der Selbstwertbedrohung durch das erfolgte Leistungsfeedback. Auf diese Weise sollte geprüft werden, ob das experimentelle Szenario für weitere Untersuchungen geeignet ist.

Es zeigte sich, daß das experimentelle Szenario als sehr glaubwürdig und im Falle von negativem Feedback als eine momentane Bedrohung des Selbstwertes empfunden wurde und somit für nachfolgende Experimente praktikabel zu sein schien. Ein Mißerfolg im Intelligenztest wurde also wie vermutet von Studierenden als eine Selbstwertbedrohung empfunden und konnte damit als geeignete Operationalisierung der Selbstwertbedrohung im Modell von Baumeister et al. (1996) angesehen werden.

Experiment 1. Im ersten Experiment ($N = 60$) wurde der moderierende Einfluß von hohem und niedrigem Trait-Selbstwert auf den Ärger und die Aggression nach einer Selbstwertbedrohung untersucht, wobei zusätzlich die postulierte Rolle des

State-Selbstwertes als Mediator des oben beschriebenen Zusammenhangs analysiert wurde. Nach einer Erfassung des Trait-Selbstwertes mit Hilfe eines Fragebogens wurde ein Intelligenztest am Computer durchgeführt, bei dem die Versuchspersonen manipuliertes positives oder negatives Feedback erhielten. Anschließend wurden der State-Selbstwert, expliziter und impliziter Ärger und die Aggression der Versuchspersonen erfaßt. Die Erhebung des State-Selbstwertes und des expliziten Ärgers erfolgte durch die in Voruntersuchung 1 und 2 gewonnenen Adjektivlisten, während der implizite Ärger durch ein projektives Verfahren (Aggressions-TAT; Kornadt, 1982) operationalisiert wurde. Die Aggression der Versuchspersonen wurde durch das behaviorale Maß der Beurteilung von Versuch und Versuchsleiter erhoben.

Die Befunde zum Trait-Selbstwert widersprachen den theoretischen Vorhersagen, da sich Versuchspersonen mit hohem und niedrigem Trait-Selbstwert bezüglich der abhängigen Aggressionsmaße entweder gar nicht unterschieden, oder sich wie bei der Beurteilung des Experiments und explizitem Ärger entgegen der Erwartungen verhielten. Versuchspersonen mit niedrigem und nicht mit hohem Trait-Selbstwert zeigten mehr expliziten Ärger und beurteilten das Experiment negativer. Da jedoch vermutet wurde, daß der Fragebogen zum Trait-Selbstwert kein geeignetes Maß für überhöhten Selbstwert darstellt, sondern eher den Selbstwert im „Normalbereich“ erfaßt, wurde geplant, im zweiten Experiment einen Narzißmusfragebogen als möglicherweise geeigneteres Maß für überhöhten Selbstwert einzusetzen.

Die durchgeführten Mediationsanalysen konnten die theoretischen Vorhersagen zum State-Selbstwert als Mediator des Zusammenhangs zwischen Trait-Selbstwert und Ärger und Aggression nicht bestätigen. Der State-Selbstwert stand in signifikant negativem Zusammenhang mit explizitem Ärger und in signifikant positivem Zusammenhang mit der Beurteilung des Experiments, was den theoretischen Aussagen des Modells widerspricht,

nach denen Ärger und Aggression nach einer defensiven Zurückweisung des negativen Feedbacks und damit bei einem hohen State-Selbstwert auftreten sollten. Außerdem veränderten sich die Ergebnisse durch die Hinzunahme des State-Selbstwertes als Kovariate nicht, d. h. es lag kein mediierender Effekt durch den State-Selbstwert vor. Da allerdings eine Erhebung des State-Selbstwertes unter neutralen Bedingungen zum Vergleich fehlte, weil er lediglich nach der experimentellen Manipulation erhoben worden war, sollte im zweiten Experiment der State-Selbstwert zu zwei verschiedenen Zeitpunkten (vor und nach experimenteller Manipulation) erfaßt werden.

Experiment 2. Da sich der Trait-Selbstwert im ersten Experiment nicht als geeigneter Prädiktor für Ärger und Aggression nach einer Selbstwertbedrohung herausgestellt hatte, wurde er im zweiten Experiment ($N = 80$) durch einen Narzißmus-Fragebogen als möglicherweise besseres Maß für überhöhten Selbstwert ersetzt. Um außerdem die im Modell von Baumeister et al. (1996) als Prädisposition angenommene Instabilität und Unsicherheit des Selbstwertes zu operationalisieren, wurde ein Fragebogen zur Selbstkonzeptklarheit (Campbell et al., 1996) eingesetzt. Da der State-Selbstwert im ersten Experiment lediglich nach der experimentellen Manipulation erhoben worden war und somit ein Vergleichsmaß unter neutralen Bedingungen fehlte, wurde in dieser Studie der State-Selbstwert einmal vor und einmal nach der experimentellen Manipulation erhoben. Die Differenz dieser beiden Maße sollte über ein Ansteigen oder Absinken des State-Selbstwertes nach experimenteller Manipulation Auskunft geben, was deshalb von Bedeutung war, weil im Modell von Baumeister et al. (1996) Ärger und Aggression nach einer Aufrechterhaltung der vorher hohen Selbstbewertung postuliert wurden. Um die Annahme zu prüfen, daß eine negative Rückmeldung nur dann als bedrohlich empfunden wird, wenn es sich um einen persönlich wichtigen Bereich handelt, wurde außerdem die Wichtigkeit der einzelnen

Selbstwertbereiche (intellektuelle Fähigkeiten, soziale Kompetenz und physische Attraktivität) erfaßt. Ein zusätzlicher Aspekt des zweiten Experiments war die Untersuchung des moderierenden Einflusses einer generellen Aggressionsneigung (Trait-Aggression) auf den Zusammenhang zwischen Selbstwert und Ärger und Aggression, da vermutet wurde, daß generell zu Aggression neigende Personen auch in diesem Experiment mit stärkerer Aggression nach Mißerfolg reagieren würden. Die gesamte Durchführung des Intelligenztests mit nachfolgender positiver oder negativer Rückmeldung entsprach der Durchführung der ersten Studie. Als Manipulations-Check hatten die Versuchspersonen nach dem Intelligenztest jedoch zusätzlich die Aufgabe, ihre eigene Leistung auf einer 5-stufigen Skala einzuschätzen, um zu sehen, ob die jeweilige Rückmeldung auch tatsächlich als Erfolg oder Mißerfolg interpretiert wurde. Die abhängigen Maße für Ärger und Aggression entsprachen denen der ersten Studie.

Im Gegensatz zum Trait-Selbstwert stellten sich Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als wichtige Moderatorvariablen im Zusammenhang zwischen Mißerfolg und Ärger und Aggression heraus und lieferten je nach abhängigem Ärger- und Aggressionsmaß eine teilweise oder vollständige Bestätigung des theoretischen Modells. Hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit wiesen nach Mißerfolg den größten expliziten Ärger und die negativste Beurteilung des Experiments auf. Der implizite Ärger stand allerdings in Zusammenhang mit geringer Selbstkonzeptklarheit und niedrigem Narzißmus. Lediglich bei der Beurteilung der Versuchsleiterin waren keine signifikanten Effekte zu verzeichnen, vermutlich weil sie aufgrund der computergestützten Versuchsdurchführung nicht als Quelle der Bedrohung angesehen wurde. Dieser Aspekt, der auch Teil des Modells von Baumeister et al. (1996) ist, sollte daher in Experiment 3 variiert werden. Weder die Wichtigkeit der Selbstwertbereiche, noch die erfaßte Trait-Aggression hatten einen großen mediiierenden Einfluß auf die restlichen Befunde und sollten deshalb in

nachfolgenden Studien nicht mehr als Mediatoren berücksichtigt werden. Die Befunde zum State-Selbstwert lieferten keine Bestätigung für die theoretischen Annahmen, replizierten aber die Ergebnisse der ersten Studie; dieser Teil des Modells von Baumeister et al. (1996) konnte also zurückgewiesen werden, da in beiden Experimenten ein niedriger (bzw. gegenüber der Baseline abgesunkener) und nicht ein hoher State-Selbstwert in Zusammenhang mit Ärger und Aggression stand.

Experiment 3. Es wurden in diesem dritten Laborexperiment ($N = 80$) wiederum Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus erfaßt, um die Befunde des zweiten Experiments zu replizieren. In einer experimentellen Sitzung wurde wie in Experiment 1 und 2 ein Intelligenztest am Computer durchgeführt, bei dem die Versuchspersonen manipuliertes positives oder negatives Feedback erhielten. Der explizite Ärger der Versuchspersonen wurde in dieser Studie anders als bisher durch eine standardisierte Stimmungs-Checkliste erhoben. Diese Stimmungs-Checkliste erlaubte außerdem die Einschätzung depressiver Gefühle, die als alternative Emotionen zu Ärger gemäß dem Modell von Baumeister et al. (1996) vor allem bei Personen mit niedrig ausgeprägtem Narzißmus zu erwarten waren. Zusätzlich wurde wiederum der Aggressions-TAT als Maß für impliziten Ärger eingesetzt. Außerdem wurde in diesem Experiment wie in den vorherigen Experimenten der Fragebogen zur Beurteilung des Versuchs und des Versuchsleiters eingesetzt, wobei in dieser Studie erwartet wurde, daß sich deutliche Effekte bei der Beurteilung des Versuchsleiters zeigen, da das Leistungsfeedback zusätzlich eine persönliche Rückmeldung des Versuchsleiters implizierte. Somit sollte auch der Versuchsleiter eine Quelle der Bedrohung darstellen, was in den vorherigen Experimenten nicht der Fall gewesen war.

Die Befunde für expliziten und impliziten Ärger und die Beurteilung des Experiments aus dem zweiten Experiment konnten weitgehend repliziert werden. Wieder waren es hoch narzißtische Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit, die nach Mißerfolg zu

explizitem Ärger und einer negativen Beurteilung des Experiments neigten und niedrig narzißtische Personen, die den größeren impliziten Ärger aufwiesen, dies allerdings unabhängig vom Leistungsfeedback. Durch das persönliche Leistungsfeedback des Versuchsleiters ergab sich zusätzlich und den Erwartungen entsprechend eine negative Beurteilung des Versuchsleiters durch hoch narzißtische Personen mit niedriger Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg, was als Beleg dafür gewertet werden kann, daß sich die Aggression nach einer Selbstwertbedrohung tatsächlich gegen die Quelle des negativen Feedbacks richtet. Außerdem wiesen niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit tatsächlich die stärksten depressiven Gefühle nach Mißerfolg auf. Bezüglich der Attributionen für die Testleistung wurden die theoretischen Erwartungen voll bestätigt, da hoch narzißtische Personen Mißerfolg mehrheitlich auf die Schwierigkeit des Tests und Erfolg auf die eigenen Fähigkeiten attribuierten, während niedrig narzißtische Personen Mißerfolg mangelnden Fähigkeiten und Erfolg hoher Anstrengung zuschrieben. Eine internale Attribution für Mißerfolg stand außerdem in Zusammenhang mit implizitem Ärger und Depression, während eine externale Attribution nach Mißerfolg mit explizitem Ärger und Aggression einherging. Die erhobenen Leistungsattributionen lieferten somit eine ergänzende Erklärung für die zugrundeliegenden Prozesse der gefundenen Zusammenhänge, konnten aber, wie nachfolgende Mediationsanalysen zeigten, diese Zusammenhänge nicht mediieren.

Fragebogenstudie. Ziel der letzten Studie ($N = 73$) war es, das theoretische Modell von Baumeister et al. (1996) in einem angewandten Bereich außerhalb des Labors zu überprüfen. Es sollte untersucht werden, ob Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und niedriger Selbstkonzeptklarheit ein aggressiveres Fahrverhalten und mehr tatsächliche Regelverstöße im Straßenverkehr aufweisen, als Personen mit niedrigem Narzißmus und hoher Selbstkonzeptklarheit. In einer Fragebogenstudie wurden deshalb Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als potentielle Prädiktoren für Aggression im Straßenverkehr

erhoben. Als Maß für Aggressivität beim Autofahren diente ein Fragebogen, der zusätzlich tatsächliche Gesetzesüberschreitungen beim Autofahren und verschiedene demographische Variablen erfaßte. Aus dem Fragebogen wurden aus theoretischen Gründen jedoch nur die Skalen für Ärger und das Ausleben von Überlegenheitsgefühlen beim Autofahren zur Auswertung herangezogen, weil besonders bei diesen Skalen ein Zusammenhang mit den erhobenen Prädiktoren erwartet wurde. Als Mediatoren wurden zusätzlich die generelle Aggressionsneigung und das Geschlecht der Versuchspersonen, die PS-Zahl des eigenen Autos und die durchschnittlich im Jahr gefahrene Kilometerzahl analysiert.

Die theoretischen Vorhersagen des Modells konnten auch in diesem Anwendungsbereich weitgehend bestätigt werden. Der größte Ärger beim Autofahren war demnach bei hoch narzißtischen Personen und bei Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit zu verzeichnen. Obwohl man jedoch gerade bei hoch narzißtischen Personen ein stärkeres Ausleben von Überlegenheitsgefühlen beim Autofahren hätte erwarten können, trat bei dieser Variable nur die Selbstkonzeptklarheit als signifikanter Prädiktor hervor. Dafür stellte sich Narzißmus als sehr guter Prädiktor für die erfaßten Regelverstöße im Straßenverkehr heraus, welche weder durch Selbstkonzeptklarheit noch durch aggressives Fahrverhalten besonders gut vorhergesagt werden konnten. Lediglich die Punkte in Flensburg konnten durch eine Interaktion von Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit vorhergesagt werden, indem hoch narzißtische Versuchspersonen mit geringer Selbstkonzeptklarheit mehr A- und B-Punkte in Flensburg aufwiesen. Die Mediationsanalysen erbrachten keine Veränderung der vorherigen Ergebnisse, d. h. weder die generelle Aggressionsneigung oder das Geschlecht, noch die PS-Zahl oder jährlich gefahrene Kilometer mediieren die oben beschriebenen Zusammenhänge. Die generelle Aggressionsneigung entpuppte sich jedoch als zuverlässiger eigenständiger Prädiktor für aggressives Fahrverhalten sowie für die meisten der erfaßten Regelverstöße.

9.2 Diskussion einzelner Befunde

9.2.1 Trait-Selbstwert, Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für negative Emotionen und Aggression nach Selbstwertbedrohungen

Die Haupthypothese dieser Arbeit basierte auf dem theoretischen Modell von Baumeister et al. (1996) und sagte vorher, daß Personen mit überhöhtem aber gleichzeitig instabilem unsicherem Selbstwert als eine Form der Defensivreaktion zu Ärger und Aggression neigen, wenn ihr extrem positives und doch zerbrechliches Selbstbild durch eine negative Rückmeldung bedroht und in Frage gestellt wird. Demgegenüber wurden von Personen mit niedrigem instabilem Selbstwert und von Personen mit überhöhtem stabilem Selbstwert mittlere bis geringe Level von Ärger und Aggression nach Mißerfolg erwartet. Personen mit niedrigem stabilem Selbstwert sollten eher zu depressiven Gefühlen und implizitem Ärger nach Mißerfolg neigen.

Wie in den Experimenten von Bushman und Baumeister (1998) stellte sich der Trait-Selbstwert nicht als geeignetes Maß für überhöhten Selbstwert heraus. Während sich im ersten Experiment gar keine signifikanten Zusammenhänge zwischen Trait-Selbstwert und implizitem Ärger und der Beurteilung des Versuchsleiters ergaben, widersprachen die Ergebnisse in Experiment 1 zum expliziten Ärger und der Beurteilung des Experiments den Erwartungen, da nicht ein hoher, sondern ein niedriger Trait-Selbstwert mit größerem Ärger und stärkerer Aggression einherging. Diese Befunde können jedoch nicht als Widerlegung des Modells von Baumeister et al. (1996) gewertet werden, da die Stichprobe insgesamt eher Personen mit hohem Selbstwert enthielt. Betrachtet man außerdem die Items des Selbstwertfragebogens, so wird deutlich, daß ein hoher Wert hier eher mit einem gesunden Selbstwertgefühl in verschiedenen Alltagsbereichen gleichzusetzen ist, welches

sich im Normalbereich bewegt. Da das Modell von Baumeister et al. (1996) jedoch einen überhöhten Selbstwert als Prädisposition für späteres aggressives Verhalten annimmt, bietet ein Narzißmusfragebogen bessere Operationalisierungsmöglichkeiten. Aus den Items zum Narzißmus geht hervor, daß ein hoher Gesamtwert tatsächlich ein extrem positives Selbstbild widerspiegelt, welches kaum noch eine reale Grundlage haben kann und aus überzogenen Vorstellungen von der eigenen Grandiosität besteht. Die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien und andere empirische Arbeiten zeigten eine eher geringe oder teilweise auch gar keine Korrelation zwischen Trait-Selbstwert und Narzißmus (z. B. $r = .29$, $p < .01$ in Studie 2 von Rhodewalt & Morf, 1998; $r = .09$, ns. in Studie 1 von Bushman & Baumeister, 1998), was zusätzlich dafür spricht, daß es sich um zwei Persönlichkeitsvariablen mit einem geringen Überlappungsbereich handelt, die eher voneinander unabhängig als auf einem Kontinuum zu sehen sind.

Tatsächlich stellte sich der Narzißmusfragebogen als Maß für überhöhten Selbstwert in den Experimenten 2 und 3 als sehr guter Prädiktor für negative Emotionen und Aggression nach Selbstwertbedrohungen heraus. Je höher der Narzißmus, desto höher auch der explizite Ärger und desto negativer die Beurteilung des Experiments; je niedriger der Narzißmus, desto größer der implizite Ärger und die depressiven Gefühle der Versuchspersonen. Auch der Fragebogen zur Selbstkonzeptklarheit erfüllte seinen Zweck und ermöglichte in Kombination mit Narzißmus eine sehr gute Vorhersage von explizitem Ärger und der Beurteilung des Experiments. Auch der implizite Ärger konnte in Experiment 2 durch Selbstkonzeptklarheit vorhergesagt werden, was allerdings in Experiment 3 nicht repliziert wurde. Die Vorhersage der Beurteilung des Versuchsleiters/der Versuchsleiterin gelang lediglich in Experiment 3 auf die vorhergesagte Weise, was auf die experimentelle Manipulation der Leistungsrückmeldung zurückzuführen ist; dieser Aspekt soll im folgenden noch ausführlich diskutiert werden.

Die Haupthypothese dieser Arbeit wurde also in bezug auf expliziten Ärger und Depression und in bezug auf die Beurteilung des Experiments und des Versuchsleiters/der Versuchsleiterin in den Experimenten 2 und 3 vollständig bestätigt. Es waren wie erwartet Personen mit hoch ausgeprägtem Narzißmus und geringer Selbstkonzeptklarheit, die den größten expliziten Ärger und die stärkste Aggression nach Mißerfolg aufwiesen, während expliziter Ärger und Aggression in der Regel bei niedrig narzißtischen Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit am geringsten waren und die anderen Personengruppen zwischen diesen beiden Extremen lagen. Es scheint offensichtlich richtig zu sein, mit Baumeister (1997) anzunehmen, daß Personen mit überhöhtem instabilem Selbstwert sich am stärksten durch negatives Feedback in einem selbstwertrelevanten Bereich bedroht fühlen und mit Ärger und Aggression reagieren, um die Quelle der Bedrohung zu bestrafen und die frühere Überlegenheit wieder herzustellen. Demgegenüber richten Personen mit eher niedrigem und stabilem Selbstwert die negativen Emotionen nach innen, da der Mißerfolg das ohnehin negative Selbstbild bestätigt. Personen mit einem extrem positiven und gleichzeitig stabilen Selbstbild und Personen mit negativem instabilem Selbstbild liegen in bezug auf Ärger und Aggression zwischen diesen beiden Gruppen; die einen, weil ihr grandioses Selbstbild nicht so leicht zu erschüttern ist, die anderen, weil ihr Selbstbild negativ ist und durch Schwankungen und Instabilitäten lediglich besser, aber kaum noch schlechter werden kann (siehe Abschnitt 1.5.2). Diese zweite Personengruppe scheint grundsätzlich zunächst einmal Mißerfolg zu erwarten, der bei seinem Eintritt Reaktionen wie „Ich hab’s ja gewußt!“ und bei seinem Nichteintritt positive Emotionen hervorruft. Wie in Abschnitt 9.3.1 noch näher ausgeführt wird, konnten das theoretische Modell von Baumeister et al. (1996) und die zu diesem Thema bereits vorliegenden empirischen Befunde (Bushman & Baumeister, 1998; Rhodewalt & Morf, 1998) bestätigt und durch einzelne Aspekte erweitert werden.

Als nicht ganz eindeutig und zunächst den Erwartungen widersprechend stellten sich die Ergebnisse zum durch den Aggressions-TAT (Kornadt, 1982) gemessenen impliziten Ärger heraus. Während der implizite Ärger keinen Zusammenhang zum Trait-Selbstwert aufwies, konnte er in Experiment 2 durch eine Interaktion zwischen Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit und in Experiment 3 nur durch Narzißmus vorhergesagt werden. Je niedriger der Narzißmus, desto höher war in beiden Experimenten der implizite Ärger. Das Leistungsfeedback (Erfolg vs. Mißerfolg) machte in keinem der Experimente einen signifikanten Unterschied. Wenn man jedoch mit McClelland et al. (1989) und Weinberger und McClelland (1990) annimmt, daß implizite und explizite Verfahren in der Regel nicht hoch miteinander korrelieren und der Aggressions-TAT somit eine ganz andere Form des Ärgers mißt als Selbstreportmaße, werden die Befunde plausibel. Während hoch narzißtische Personen ihren Ärger anscheinend ganz offen ausdrücken und ihn nach außen (und später in Form von Aggression gegen andere) richten, hemmen niedrig narzißtische Personen ihren Ärger und richten ihn nach innen und gegen die eigene Person. Belege dafür liefern neben dem Zusammenhang zwischen niedrigem Narzißmus und Depression nach Mißerfolg (Experiment 3) die signifikant positive Korrelation zwischen implizitem Ärger und der FAF-Skala für Selbstaggression und die signifikant negative Korrelation zwischen Narzißmus und der FAF-Skala für Aggressionshemmung (siehe Experiment 2). Diese Befunde deuten darauf hin, daß nicht nur hoch, sondern auch niedrig narzißtische Personen Ärger empfinden, allerdings auf unterschiedliche Weise. Interessant ist allerdings, daß der implizite Ärger sowohl in Experiment 2 als auch in Experiment 3 unabhängig vom Leistungsfeedback, d. h. unabhängig von Erfolg oder Mißerfolg auftrat. Warum sollte jemand nach Erfolg impliziten Ärger zeigen? Es wäre möglich, daß niedrig narzißtische Personen generell und völlig unabhängig von der Situation zu implizitem Ärger neigen. Dies erscheint allerdings wenig plausibel. Es kann auch vermutet werden, daß der implizite Ärger niedrig

narzißtischer Personen mit der allgemeinen Versuchssituation zusammenhängt, in der ein Intelligenztest durchgeführt wurde. Für Personen, die insgesamt ein eher neutrales oder sogar negatives Selbstbild haben, mag ein solcher mit Bewertungsangst kombinierter Leistungsdruck immer unangenehme und negative Emotionen hervorrufen, egal ob sie dabei Erfolg oder Mißerfolg haben. Um dies endgültig zu klären, müßte ein Aggressions-TAT unter neutralen Bedingungen und ohne jegliche experimentelle Manipulation durchgeführt werden. Für die Annahme, daß Personen mit niedrigem Selbstwert auf Leistungssituationen in stärkerem Maße mit negativen Emotionen reagieren, sprechen z. B. Untersuchungen, die gezeigt haben, daß Personen mit niedrigem Selbstwert im Vergleich zu Personen mit hohem Selbstwert in Leistungssituationen von vorneherein eher ein schlechtes Ergebnis erwarten (Shrauger, 1972), eine höhere angstausslösende Selbstaufmerksamkeit aufweisen (Shrauger, 1972; Brockner, 1979) und tatsächlich häufig schlechter abschneiden (Hamachek, 1971; Shrauger, 1972). Brockner (1984) faßte zahlreiche ähnliche Befunde unter dem Begriff erhöhter Verhaltensplastizität („behavioral plasticity“) bei Personen mit niedrigem Selbstwert zusammen und beschreibt damit eine verstärkte Neigung, auf externe und vor allem soziale Reize zu reagieren.

In nachfolgenden Studien müßte außerdem geklärt werden, was es überhaupt bedeutet, einen „niedrig ausgeprägten Narzißmus“ zu haben. Während das Bild hoch narzißtischer Personen ziemlich klar erscheint, ist das Bild niedrig narzißtischer Personen nicht so eindeutig. Personen mit niedrigem Narzißmus könnten ein sehr negatives Selbstbild haben und die eigenen Fähigkeiten sehr gering einschätzen, sie könnten aber auch einfach nur über ein realistisches gesundes und gut angepaßtes Selbstbild verfügen, dem lediglich die überzogenen extrem positiven Vorstellungen von der eigenen Grandiosität fehlen. Um dies herauszufinden, müßten umfangreiche Fragebogenstudien durchgeführt werden, in denen der Narzißmusfragebogen von Raskin und Terry (1988) mit zahlreichen anderen

Persönlichkeitsfragebögen korreliert wird. Vorstellbar wäre auch eine qualitative Vorgehensweise in Form von Interviews. Fragebogenstudien wie die von Wink (1991) tragen jedoch nicht gerade zur Vereinfachung der Begriffsklärung bei. So zog Wink aufgrund faktorenanalytischer Berechnungen verschiedener Narzißmusfragebögen (Serkownek, 1975, zitiert nach Wink, 1991; Ashby, Lee & Duke, 1979, zitiert nach Wink, 1991; Morey, Waugh & Blashfield, 1985; Raskin & Novacek, 1989; Wink & Gough, 1990) die Schlußfolgerung, daß es im Grunde zwei verschiedene Formen des Narzißmus gibt, und zwar „offenen“ und „verdeckten“ Narzißmus. Während Personen mit offenem Narzißmus eher zu Grandiosität, Extraversion, Aggressivität und dem Wunsch nach Bewunderung neigen, tendieren Personen mit verdecktem Narzißmus eher zu Introversion, Verletzbarkeit, Defensivität und Angst. Der Fragebogen von Raskin und Terry (1988) berücksichtigt dies durch 7 Subskalen, von denen man unterschiedliche Zusammenhänge zu anderen Variablen erwarten könnte. In der vorliegenden Arbeit wurden die Subskalen auch getrennt analysiert, stellten sich aber in bezug auf ihre Vorhersagekraft für Ärger, Aggression und Depression als sehr homogen heraus und lieferten von der Richtung her keine anderen Ergebnisse als der Gesamtscore. Dennoch bleibt die in der bisherigen Literatur weitgehend offen gelassene Frage, was es eigentlich bedeutet, „niedrig narzißtisch“ zu sein.

Das dritte Experiment beschäftigte sich als Alternative zu explizitem oder implizitem Ärger mit einer weiteren negativen Emotion, und zwar der Depression. Wie erwartet zeigte sich, daß niedrig narzißtische Personen mit hoher Selbstkonzeptklarheit nach Mißerfolg mehr als alle anderen Personengruppen depressive Gefühle berichteten. Berücksichtigt man den Befund, daß niedrig narzißtische Personen zu implizitem gegen die eigene Personen gerichteten Ärger neigen, ist es nachvollziehbar, daß sie auch mehr depressive Gefühle nach Mißerfolg aufweisen. Sie richten ihre negativen Emotionen nicht nach außen und gegen andere, sondern machen sich selbst für den Mißerfolg verantwortlich. Unterstrichen

wird dieses Ergebnis durch die in Experiment 3 erhobenen Leistungsattributionen, bei denen sich ebenfalls zeigte, daß hoch narzißtische Personen Mißerfolg bevorzugt auf die Testschwierigkeit attribuierten, niedrig narzißtische Personen jedoch auf mangelnde Fähigkeiten (siehe auch Abschnitt 7.4.5). Daß diese depressiven Gefühle vor allem bei niedrig narzißtischen Personen auftreten, die gleichzeitig eine hohe Selbstkonzeptklarheit aufweisen, unterstreicht das Bild von Personen mit einem eher negativen Selbstkonzept, welches als stabil und konstant empfunden wird. Auch eine Studie von Kernis et al. (1989) lieferte Unterstützung für dieses Muster, indem gezeigt wurde, daß Personen mit niedrigem Selbstwert dazu neigen, negatives Feedback in einem Selbstwertbereich auf andere Bereiche ihrer Identität und zukünftige Ereignisse zu generalisieren. Gerade diese Kombination ist auch bei den kognitiven Symptomen klinischer Depression häufig anzutreffen: „Depressive Menschen beschuldigen sich selbst für fast jedes negative Ereignis, sogar für Dinge, die nichts mit ihnen zu tun haben, und positive Leistungen schreiben sie sich selten selbst zu. Ihre Schuldgefühle und ihre Selbstkritik scheinen allen anderen übertrieben, doch sie selbst sehen sie als vollkommen angemessen. Zugleich fühlen sie sich außerstande, ihre Lebensumstände zu kontrollieren oder zu verbessern. Ein anderes kognitives Symptom der Depression ist eine negative Sicht der Zukunft. Depressive Menschen sind gewöhnlich überzeugt, daß nichts je besser werden wird...“ (Comer, 1995, S. 288). Natürlich bestand die in Experiment 3 untersuchte Stichprobe nicht aus klinisch Depressiven. Die bei den Versuchspersonen ausgelösten depressiven Gefühle waren lediglich situativ bedingt und mit größter Wahrscheinlichkeit nicht chronisch. Da jedoch ein Kontinuum von klinisch unauffälliger bis zu klinisch auffälliger Depression anzunehmen ist (Comer, 1995), erhellt diese Untersuchung die sozialpsychologischen Begleitumstände und persönlichkeitsbedingten Prädispositionen, die zu einer Entwicklung von Depression beitragen können.

Aggression gegen die Quelle der Bedrohung. In dem Modell von Baumeister et al.

(1996) wird postuliert, daß sich die nach einer Selbstwertbedrohung aufkommende Aggression nicht wahllos gegen irgendein Ziel richtet, sondern gegen die Quelle der Selbstwertbedrohung und damit gegen die Person, die das negative Feedback erteilt hat. Ziel dieser Aggression soll es sein, diese Person zu bestrafen, die eigene Überlegenheit zu demonstrieren und das positive Selbstbild wieder herzustellen. Belege für diese Annahme lieferte bereits ein Experiment von Bushman und Baumeister (1998), in dem die Versuchspersonen Gelegenheit hatten, eine vermeintlich andere Versuchsperson durch Lärm zu bestrafen. In einem Fall handelte es sich dabei um eine Person, die vorher ihren Aufsatz über Abtreibung schlecht bewertet hatte, im anderen Fall um eine andere Person, die mit der vorherigen Aufgabe nichts zu tun hatte. Die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Experimente lieferten ein ähnliches Bild. In den ersten beiden Experimenten wurde lediglich das Experiment, nicht aber der Versuchsleiter/die Versuchsleiterin nach Mißerfolg negativ beurteilt. Das kann vermutlich auf die Tatsache zurückgeführt werden, daß in diesen beiden Experimenten lediglich ein computergestützter Intelligenztest durchgeführt wurde, bei dem Leistungsrückmeldungen für jede einzelne Aufgabe und das gesamte Testergebnis über den Computerbildschirm mitgeteilt wurden, während sich der Versuchsleiter/die Versuchsleiterin im Hintergrund hielt. Da auch alle Instruktionen über den Bildschirm oder schriftlich gegeben wurden, standen die Versuchsleiter lediglich für aufkommende Fragen zur Verfügung, wurden aber nicht mit dem Erfolg oder Mißerfolg im Intelligenztest assoziiert. Auf diese Weise war es nicht verwunderlich, daß die Versuchspersonen nach Mißerfolg zwar das Experiment im allgemeinen negativ beurteilten, nicht aber den Versuchsleiter/die Versuchsleiterin. Dieser Aspekt wurde dann in Experiment 3 abgeändert. Die Versuchspersonen erhielten wie auch in den vorherigen Experimenten nach jeder einzelnen Aufgabe und am Ende des Tests eine Leistungsrückmeldung über den Computer. Bei der Mitteilung des Gesamtergebnisses stand der Versuchsleiter jedoch

neben der Versuchsperson und kommentierte das Ergebnis je nach Erfolg oder Mißerfolg mit einer anerkennenden oder abfälligen Bemerkung. Zusätzlich wertete er die erste der drei TAT-Geschichten im Beisein der Versuchsperson hinsichtlich ihrer emotionalen Intelligenz aus, wobei die Auswertung entweder sehr positiv oder sehr negativ ausfiel. „Gekrönt“ wurde diese Auswertung mit einem vom Versuchsleiter auf den Auswertungsbogen geschriebenen persönlichen Kommentar, der entweder lobend oder beleidigend war. Diese veränderten experimentellen Manipulationen führten in der Mißerfolgsbedingung bei hoch narzißtischen Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit neben der negativen Beurteilung des Experiments auch zu einer sehr negativen Einschätzung des Versuchsleiters. Die Beurteilung des Versuchsleiters fiel dieses Mal in der Mißerfolgsbedingung sogar weit negativer aus als die Beurteilung des Experiments.

Man könnte argumentieren, daß dieses Ergebnis dadurch zustande kam, daß die Leistungsrückmeldung durch den Versuchsleiter insgesamt stärker und massiver war, als die über den Computer gegebene Rückmeldung. Dieses Argument läßt sich jedoch entkräften, wenn man berücksichtigt, daß in allen drei Experimenten die Rückmeldung nach jeder einzelnen Aufgabe in der Mißerfolgsbedingung eine große Anzahl an negativen Rückmeldungen (das in rot aufleuchtende Wort „falsch“ kombiniert mit einem sehr unangenehmen Ton) darstellte. Die Rückmeldung des gesamten Testergebnisses war im dritten Experiment noch etwas verschärft worden, so daß die Versuchspersonen die Information erhielten, zu den besten oder schlechtesten 10% aller Studierenden zu gehören (in den vorherigen Experimenten 20%). Diese Verschärfung sollte verhindern, daß der Versuchsleiter nur deshalb negativ beurteilt wurde, weil sein Leistungsfeedback stärker war. Es ist sehr viel plausibler, daß ein persönliches und eher subjektives Feedback mehr Aggression hervorruft, als ein computergestütztes Feedback, von dem man annimmt, daß es auf objektiven Auswertungskriterien basiert. Die beiden Kommentare des Versuchsleiters waren dagegen

sehr persönlich und eher unsachlich, und auch die angebliche Auswertung des Tests zu emotionaler Intelligenz basierte auf nicht ganz objektiven Kriterien. Das Verhalten des Versuchsleiters konnte also durchaus als persönlicher Angriff interpretiert werden, der aufgrund seines abwertenden Inhaltes bezüglich der Intelligenz der Versuchsperson eine Selbstwertbedrohung darstellte. Dies entspricht empirischen Befunden der Aggressionsforschung (siehe z. B. Pastore, 1952; Cohen, 1955; Burnstein & Worchel, 1962; Zillmann & Cantor, 1976), die fanden, daß die Provokation oder Frustration durch eine andere Person vor allem dann Aggression hervorruft, wenn sie als ungerechtfertigt und willkürlich empfunden wird. Hinzu kommt, daß es „einfacher“ und naheliegender ist, Ärger und Aggression gegenüber einer anderen Person als gegenüber einem Computer zu empfinden. In den ersten beiden Experimenten war dies nicht möglich, weil die Versuchsleiter im Hintergrund agierten und offenbar nichts mit dem Mißerfolg zu tun hatten. Auf diese Weise blieb nur die negative Beurteilung des Experiments, um die Selbstwertbedrohung abzuwenden und das angekratzte positive Selbstbild wieder herzustellen. Da man es aufgrund von Alltagserfahrungen jedoch gewöhnt ist, Aggressionen eher gegen andere Personen als gegen Gegenstände zu richten, bietet ein Versuchsleiter, der einen mit abwertenden Bemerkungen beleidigt, eine sehr viel bessere Zielscheibe. Dies mag besonders für hoch narzißtische Personen der Fall sein, deren Motivation es stets ist, gegenüber anderen Personen ihre Überlegenheit zu demonstrieren. Eine sinnvolle Ergänzung zu den hier durchgeführten Experimenten würde ein weiteres Experiment darstellen, bei dem die Versuchspersonen nur Leistungsfeedback durch den Versuchsleiter und von keiner zusätzlichen Quelle erhalten oder bei dem eine Gruppe von Versuchspersonen persönliches, die andere computergestütztes Feedback erhält. In dem Experiment von Bushman und Baumeister (1998) wurde jedoch bereits die Reaktion auf rein persönliches Feedback untersucht, was zu vergleichbaren Ergebnissen wie in Experiment 3 führte.

State-Selbstwert als Mediator. In dem theoretischen Modell von Baumeister et al. (1996) wird angenommen, daß Ärger und Aggression nach einer Selbstwertbedrohung bei Personen mit überhöhtem und gleichzeitig instabilem Selbstwert auftreten, nachdem das negative Feedback als nicht akzeptabel zurückgewiesen wurde, so daß die momentane Selbstbewertung nicht absinkt. Folglich sollte der State-Selbstwert bei dieser Personengruppe nach Mißerfolg nicht absinken, sondern positiv bleiben. Außerdem wurde in Mediationsanalysen untersucht, ob Ärger und Aggression nur dann auftreten, wenn der State-Selbstwert hoch ist bzw. gegenüber der Baseline nicht absinkt.

In Experiment 1 war der State-Selbstwert lediglich nach der experimentellen Manipulation erhoben worden, so daß keine Aussage über ein Ansteigen oder Absinken gegenüber der Baseline möglich war. Dennoch hatte der State-Selbstwert nicht die angenommene Mediatorfunktion, da er zwar expliziten Ärger und die Beurteilung des Experiments vorhersagen konnte, sich durch seine Hinzunahme als Kovariate aber keine veränderten Ergebnisse zeigten. Darüber hinaus war es entgegen den vorherigen Erwartungen so, daß ein niedriger State-Selbstwert in Zusammenhang mit explizitem Ärger und einer negativen Beurteilung des Experiments stand. Bevor die theoretischen Annahmen jedoch als widerlegt angesehen wurden, sollte in Experiment 2 der State-Selbstwert vor und nach experimenteller Manipulation erhoben und damit eine Vergleichsmöglichkeit hergestellt werden. Doch auch in diesem Experiment ließen sich die Vorhersagen nicht bestätigen und replizierten nur teilweise die Befunde des ersten Experiments. Der State-Selbstwert konnte diesmal keines der Ärger- und Aggressionsmaße signifikant vorhersagen und medierte wie in Experiment 1 auch nicht den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger und Aggression. Die methodischen Vorgaben von Baron und Kenny (1986) an einen Mediator waren somit nicht erfüllt.

Die zusätzlich durchgeführten Analysen mit den Subskalen des State-Selbstwertes

für intellektuelle Fähigkeiten und physische Attraktivität belegten für die gesamte Stichprobe ein gewisses Kompensationsverhalten, indem der Selbstwert in bezug auf intellektuelle Fähigkeiten zwar nach Mißerfolg bei allen Versuchspersonen absank, der Selbstwert in bezug auf die eigene physische Attraktivität (und auch in bezug auf die soziale Kompetenz) dafür aber signifikant anstieg. Dies bestätigt Befunde von Brown und Smart (1991), die belegten, daß besonders Personen mit hohem Selbstwert dazu neigen, einen Mißerfolg im intellektuellen Bereich mit einer Betonung ihrer hohen sozialen Fähigkeiten zu kompensieren, indem sie sich besonders hilfsbereit gegenüber anderen zeigen. Auch die Befunde von Baumeister (1982) und Baumeister und Jones (1978) zur kompensatorischen Selbstwerterhöhung weisen in diese Richtung (siehe auch Wicklund & Gollwitzer, 1982). Dennoch lieferten die mit diesen Subskalen durchgeführten Mediationsanalysen keine anderen als die vorher beschriebenen Ergebnisse. Die von Dutton und Brown (1997) berichteten empirischen Befunde eröffnen noch eine alternative Erklärungsmöglichkeit für die hier erzielten Ergebnisse. Sie konnten in zwei Studien zeigen, daß das globale Selbstwertgefühl einer Person eher die emotionalen Reaktionen determiniert und die spezifischen Komponenten des Selbstwertgefühls eher die kognitiven Reaktionen auf Erfolg oder Mißerfolg bestimmen. Da in den im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Experimenten als abhängige Variablen emotionale Reaktionen erfaßt wurden, erklärt dies möglicherweise, warum die einzelnen Subskalen des State-Selbstwertes keine unterschiedliche Vorhersagekraft hatten. Beruft man sich auf die Ergebnisse von Dutton und Brown (1997), so scheint bei einer emotionalen Reaktion wie Ärger oder Aggression eher das globale Selbstwertgefühl eine Rolle zu spielen. Diese Befunde erklären jedoch ebensowenig, warum es Personen mit niedrigem und nicht wie von Baumeister et al. (1996) postuliert Personen mit hohem State-Selbstwert sind, die nach Mißerfolg mit Ärger und Aggression reagieren.

Offensichtlich scheint also, wenn überhaupt, eher ein niedriger und nicht ein hoher

State-Selbstwert nach Mißerfolg in Zusammenhang mit Ärger und Aggression zu stehen, wobei die in der Haupthypothese dieser Arbeit formulierten Zusammenhänge durch den State-Selbstwert nicht mediiert werden. Die diesbezüglichen auf dem Modell von Baumeister et al. (1996) basierenden theoretischen Annahmen konnten also in dieser Arbeit nicht bestätigt werden. Über das Modell hinausgehend könnte es jedoch möglich sein, daß der niedrige State-Selbstwert nach Mißerfolg bei hoch und niedrig narzißtischen Personen von unterschiedlicher Dauer ist. Da offensichtlich die momentane Selbstbewertung bei allen Versuchspersonen nach Mißerfolg absinkt, wäre es interessant zu untersuchen, wie lange dieser Zustand anhält und ob die Selbstbewertung bei narzißtischen Personen wieder ansteigt, nachdem sie sich durch Ärger und Aggression Luft gemacht und ihre Überlegenheit gegenüber der Quelle der Bedrohung demonstriert haben. Gemäß dem Modell wäre eine solche Reaktion plausibel, da die Aggression ja unter anderem die Funktion erfüllen soll, den angekratzten Selbstwert wieder herzustellen. Es wäre vorstellbar, daß hoch narzißtische Personen durch die Aggression über einen gut funktionierenden Regulationsmechanismus verfügen, der zu einer sehr schnellen Wiederherstellung des extrem positiven Selbstbildes führt, während niedrig narzißtische Personen den Mißerfolg als eine Art Bestätigung ihres neutralen oder negativen Selbstbildes sehen und diesen nicht so leicht abschütteln und kompensieren können. Um dies herauszufinden, könnte in zukünftigen Studien am Ende des Experiments noch einmal der State-Selbstwert erhoben und mit dem State-Selbstwert vor der Möglichkeit zu ärgerlichen und aggressiven Reaktionen verglichen werden.

Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten als Mediator. Im zweiten Experiment wurde untersucht, ob eine Selbstwertbedrohung im Bereich intellektueller Fähigkeiten sich möglicherweise nur dann oder besonders dann auswirkt, wenn dieser Bereich von den Versuchspersonen als persönlich wichtig empfunden wird. Diese Annahme basierte auf

Ausführungen von Harter (1993), die die Bedeutung der persönlichen Wichtigkeit einzelner Selbstwertbereiche stark betonte. In Experiment 2 konnten allerdings so gut wie keine signifikanten Zusammenhänge zwischen der Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten und einer Selbstwertbedrohung in diesem Bereich gefunden werden. Der State-Selbstwert nach experimenteller Manipulation korrelierte nicht mit der Wichtigkeit, die Wichtigkeit konnte in regressionsanalytischen Berechnungen keine der abhängigen Variablen signifikant vorhersagen und sie veränderte auch nicht als Kovariate die im Rahmen der Haupthypothese gefundenen Zusammenhänge. Diese geringe Bedeutung der persönlichen Wichtigkeit einzelner Selbstwertbereiche deckt sich mit Befunden verschiedener Autoren (Hoge & Carthy, 1984; Pelham & Swann, 1989; Brown & Dutton, 1991), die mit den unterschiedlichsten Methoden zu ähnlichen Ergebnissen gelangt sind. Brown (1993) erklärte dies, wie bereits in Abschnitt 1.2 ausführlich beschrieben, mit der größeren Bedeutung eines globalen positiven oder negativen Selbstwertgefühls, welches sich bereits in der Kindheit entwickelt und sich im späteren Leben auf das Selbstwertgefühl in spezifischen Teilbereichen wie Intelligenz, Sportlichkeit oder Attraktivität auswirkt und dieses überschattet. Dies deckt sich mit den Befunden zum State-Selbstwert in Experiment 2, da auch hier die einzelnen Subskalen des State-Selbstwertes keine anderen Ergebnisse erbrachten als der gesamte State-Selbstwert. Auch korrelierten die einzelnen Subskalen des Selbstwertfragebogens von Fleming und Courtney (1984) recht hoch miteinander ($r(58)$ zwischen .24 und .81, p zwischen .068 und $< .001$ in Experiment 1), was für einen relativ großen Überlappungsbereich und damit für ein eher globales Selbstwertgefühl spricht.

Dennoch bleibt es plausibel, mit Harter (1993) anzunehmen, daß es eine Rolle spielt, ob einem Menschen der Bereich der Selbstwertbedrohung wichtig ist oder nicht. Eine Person, die nicht die geringsten Ambitionen hat, ein guter Fußballspieler zu sein, wird es nicht als Selbstwertbedrohung empfinden, beim Torwandschießen keine Tore zu

erzielen. Von mindestens ebenso großer Bedeutung wie das globale Selbstwertgefühl eines Menschen scheint deshalb der in Experiment 2 gefundene Deckeneffekt bei der Wichtigkeitseinschätzung zu sein. Wie aus den in Abschnitt 6.4.1 berichteten Ergebnissen hervorgeht, maßen alle Versuchspersonen den intellektuellen Fähigkeiten eine sehr hohe Bedeutung bei, was in einer studentischen Stichprobe nicht überrascht. Aufgrund dieses Deckeneffektes hat die Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten möglicherweise keinen differenzierenden Effekt zwischen den Versuchspersonen gehabt und konnte somit weder die abhängigen Variablen vorhersagen, noch den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger und Aggression mediiieren. Es wäre somit interessant, wenn nicht gar notwendig, eine ähnliche Untersuchung mit einer gemischten Stichprobe durchzuführen, in der neben Studierenden auch Personen mit anderem Bildungsgrad und Berufswünschen, die nicht im akademischen Bereich liegen, vertreten sind.

Generelle Aggressionsneigung als Mediator. In Experiment 2 sollte überprüft werden, ob Personen, die generell zu Aggressivität neigen, auch nach einer Selbstwertbedrohung aggressiver reagieren, d. h., es sollte die Mediatorrolle der generellen Aggressionsneigung bei der in Abschnitt 1.7 beschriebenen Haupthypothese untersucht werden. Es zeigte sich zwar, daß die FAF-Skala für reaktive Aggression expliziten Ärger und die Beurteilung des Experiments und die FAF-Skala für Selbstaggression den impliziten Ärger signifikant vorhersagen konnten, aber diese beiden Skalen hatten insgesamt nur eine leichte und zu vernachlässigende mediierende Funktion. Der Effekt des Zusammenhangs zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger und Aggression war unter der Berücksichtigung der Trait-Aggression als Kovariate teilweise etwas geringer als ohne die Trait-Aggression als Kovariate, brachte aber insgesamt keinen Informationszuwachs.

Expliziter und impliziter Ärger als Mediatoren für nachfolgende Aggression. Das Modell von Baumeister et al. (1996) postuliert, daß nach einer Selbstwertbedrohung

zunächst negative Emotionen auftreten, die dann in einem nächsten Schritt zu Aggression führen. Wenn dies der Fall wäre, müßte sich diese vermittelnde Rolle des Ärgers in Mediationsanalysen nachweisen lassen. Eine aggressive Reaktion dürfte also nur dann auftreten, wenn die Versuchspersonen vorher ärgerlich waren. Nach den methodischen Vorgaben von Baron und Kenny (1986) könnte man dann von Ärger als Mediator für Aggression sprechen, wenn einerseits die Moderatorvariablen den Ärger signifikant vorhersagen können und andererseits der Ärger die Aggression signifikant vorhersagt. Außerdem müßten die regressionsanalytischen Effekte bei Hinzunahme des Ärgers als Kovariate bedeutend geringer sein als zuvor, damit von Ärger als einem Mediator gesprochen werden kann.

Diese Zusammenhänge ließen sich jedoch in den Experimenten 1 bis 3 nur teilweise nachweisen. Zwar konnte der explizite Ärger wie oben beschrieben in den Experimenten 2 und 3 durch Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Leistungsfeedback und der implizite Ärger durch Selbstkonzeptklarheit und Narzißmus (Experiment 2) oder nur durch Narzißmus (Experiment 3) vorhergesagt werden, aber bei der Vorhersage von Aggression durch Ärger zeichnete sich über die drei Experimente hinweg ein eher gemischtes Bild ab. Im ersten Experiment war der explizite Ärger ein Prädiktor für die Beurteilung des Experiments, im zweiten Experiment konnten weder der explizite noch der implizite Ärger die Beurteilung des Experiments vorhersagen, und im dritten Experiment sagten beide Formen des Ärgers die Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter vorher. Hierbei stand allerdings unerklärlicherweise ein hoher impliziter Ärger in Zusammenhang mit einer positiven Beurteilung von Experiment und Versuchsleiter. Die Mediationsanalysen mit explizitem oder implizitem Ärger als Kovariate zeigten jeweils, daß die vorher gefundenen Effekte des Zusammenhangs zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit, Leistungsfeedback und Aggression sich durch die Berücksichtigung des Ärgers nicht veränderten und nicht geringer waren als vorher. Die von Baron und Kenny (1986) formulierten Anforderungen an

einen Mediator wurden somit nicht erfüllt.

Festzuhalten ist, daß ein hoher expliziter Ärger mit nachfolgender Aggression in Zusammenhang stand, aber diese beiden Reaktionen schienen unabhängig voneinander nach einer Selbstwertbedrohung aufzutreten. Wie bereits in den Diskussionsteilen der drei Experimente diskutiert wurde, läßt sich offenbar keine zeitliche und kausale Reihenfolge festmachen, nach der zuerst Ärger empfunden wird, der dann anschließend als Auslöser für Aggression wirkt. Diese Trennung der beiden Prozesse wird zwar theoretisch postuliert, läßt sich aber empirisch nicht nachweisen. Selbst wenn im Kopf eine solche Abfolge stattfinden sollte, so ist anzunehmen, daß sie in so kurzer Zeit und mit so kleinen zeitlichen Abständen zwischen den einzelnen Schritten abläuft, daß sie sich nicht messen läßt. Nach den regressionsanalytischen Auswertungen der drei hier durchgeführten Experimente läßt sich vielmehr die Schlußfolgerung ziehen, daß diese Prozesse weitgehend parallel und relativ unabhängig voneinander auftreten. Die im Modell von Baumeister et al. (1996) postulierte Abfolge hat folglich eher theoretischen Charakter, konnte aber bisher nicht empirisch bestätigt werden. Die hier gefundenen Ergebnisse bezüglich des Ärgers weisen jedoch Parallelen zum kognitiv-neoassoziationistischen Modell von Berkowitz (1990) auf. In diesem Modell wird nämlich von einem unangenehmen Ereignis ausgegangen, welches zunächst zu einer „flight-or-fight“-Reaktion führt. Durch zahlreiche externe Einflüsse (z. B. situative Hinweisreize) und eine kognitive Verarbeitung der Situation „entscheidet“ sich das Individuum schließlich für eine Form des Verhaltens (Aggression oder Vermeidung) und eine Emotion (Ärger oder Angst). Reaktion und Emotion werden in diesem Modell jedoch als parallel zueinander angenommen und nicht aufeinanderfolgend, so daß es dem Modell von Berkowitz (1990) entspricht, daß Ärger und Aggression nicht aufeinanderfolgend auftreten und die Aggression nicht durch den Ärger der Versuchspersonen mediiert wird.

Attributionen als Mediatoren und zusätzliche Faktoren des theoretischen Modells.

Wie bereits in Abschnitt 9.1.1 angedeutet, wurden die im Rahmen von Experiment 3 aufgestellten Hypothesen bezüglich der Attributionen für Erfolg oder Mißerfolg vollständig bestätigt. Wie die Häufigkeitsverteilungen zeigten, attribuierten hoch narzißtische Personen Erfolg auf die eigenen Fähigkeiten und Mißerfolg auf die Testschwierigkeit, während niedrig narzißtische Personen Erfolg der eigenen Anstrengung und Mißerfolg mangelnden Fähigkeiten zuschrieben. Dies bestätigt die Befunde von Fitch (1970) und Rhodewalt und Morf (1998), die ebenfalls eine Tendenz zu selbstwertdienlichen Attributionen bei Personen mit hohem Selbstwert bzw. hoch narzißtischen Personen feststellten. Dieser Befund reiht sich auch sehr gut in die anderen Ergebnisse der Experimente 2 und 3 ein und liefert eine Erklärungsmöglichkeit für den Zusammenhang zwischen hohem Narzißmus und explizitem Ärger und Aggression und niedrigem Narzißmus und implizitem Ärger und Depression, wenn auch der implizite Ärger an dieser Stelle aufgrund seiner Situationsunabhängigkeit unter Vorbehalt diskutiert werden muß. Zwar zeigte sich bei den mit den Attributionen als Kovariate durchgeführten Regressionsanalysen, daß die Attribution die vorher gefundenen Zusammenhänge zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger, Depression und Aggression nicht mediiert, aber eine externale Attribution nach Mißerfolg sagte expliziten Ärger und Aggression, und eine internale Attribution nach Mißerfolg sagte impliziten Ärger und Depression vorher. Diese Ergebnisse decken sich ebenfalls mit den Befunden von Rhodewalt und Morf (1998), die in Mediationsanalysen nachweisen konnten, daß eine Interaktion zwischen Narzißmus und Art des Leistungsfeedbacks die Form der Attribution vorhersagt, aber die Attribution nicht den Zusammenhang zwischen Narzißmus, Leistungsfeedback und Ärger mediiert. Anders als in der vorliegenden Arbeit konnte der Ärger in der Studie von Rhodewalt und Morf (1998) jedoch nicht durch die vorgenommene Attribution vorhergesagt werden.

Die vorgenommene Attribution erklärt also, warum hoch und niedrig narzißtische Personen sich in ihrer Reaktion auf Mißerfolg unterscheiden. Während niedrig narzißtische Personen sich selbst die Schuld für Mißerfolg geben und dadurch auch eher zu implizitem Ärger und Depression neigen, attribuieren hoch narzißtische Personen ihren Mißerfolg auf externe Quellen, gegen die sich dann anschließend auch ihr Ärger und ihre Aggression richten. Diese Reaktionen treten, wie die Mediationsanalysen gezeigt haben, zwar auch ohne die Attribution auf, was sich aber durch die Tatsache erklären läßt, daß Attributionen in Alltagssituationen nicht immer bewußt und explizit vorgenommen werden, sondern unbewußt, automatisch und möglicherweise parallel zu den auftretenden Reaktionen entstehen. Es muß also nicht zwangsläufig eine zeitliche Abfolge angenommen werden, nach der zuerst die Attribution und dann negative Emotionen und Aggression auftreten. Möglich wäre auch, daß die Versuchspersonen bereits (bewußt) eine Attribution vorgenommen hatten, bevor sie danach gefragt wurden, so daß diese Attribution bereits die nachfolgenden Emotionen beeinflussen konnte.

9.2.2 Aggressives Fahrverhalten als Anwendungsbereich der gefundenen theoretischen Zusammenhänge

Die theoretisch gefundenen Zusammenhänge sollten in einem Alltagsbereich überprüft werden, um einen ersten Anhaltspunkt für ihren Geltungsbereich außerhalb des Labors zu erhalten. Da das Autofahren einer der wenigen Alltagsbereiche ist, in dem Ärger und Aggression ausgelebt und auch zugegeben werden und in dem auch die meisten Personen mit Führerschein bereits aktive oder passive Erfahrungen mit aggressivem Fahrverhalten gemacht haben, bot sich dieser Bereich besonders für eine Untersuchung an. In der hier durchgeführten Fragebogenstudie konnten die im Labor gefundenen Zusammenhänge teilweise repliziert werden. Während sich auch hier der Trait-Selbstwert als nicht so guter

Prädiktor herausstellte, stand eine geringe Selbstkonzeptklarheit in Zusammenhang mit allen erfaßten Formen aggressiven Fahrverhaltens und hoher Narzißmus in Zusammenhang mit tatsächlichen Regelverstößen im Straßenverkehr. Voll bestätigt wurden die theoretischen Annahmen jedoch nur für den Ärger beim Autofahren, der bei Personen mit hohem Narzißmus und Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit am größten war. Da auch in den vorherigen Experimenten ein Zusammenhang zwischen Narzißmus, Selbstkonzeptklarheit und Ärger gefunden worden war, kann dieses Ergebnis als sehr stabil und gesichert angesehen werden. Die erwarteten Zusammenhänge zwischen hohem Narzißmus und dem Ausleben von Überlegenheitsgefühlen beim Autofahren ließen sich nicht bestätigen. Dies kann jedoch, wie bereits in Abschnitt 8.5 diskutiert, an der in vielen Punkten problematischen Methode des Selbstreports und vor allem auch an der studentischen Stichprobe liegen. Zwar setzten sich die Stichproben der vorherigen Experimente auch aus Studierenden zusammen, was sich aber möglicherweise im Bereich des Autofahrens mehr und in unterschiedlicher Weise auswirkt, als bei Intelligenztests. Im Vergleich zur Gruppe aller Autofahrer haben Studierende ein geringeres Alter und damit weniger Fahrpraxis, verfügen seltener über ein eigenes und wenn, dann über ein kleineres Auto und legen dadurch im Jahr durchschnittlich weniger Kilometer mit dem Auto zurück. Diese Aspekte können erklären, warum die hier untersuchten demographischen Variablen wie PS-Zahl, jährlich im Jahr gefahrene Kilometerzahl und letztlich wohl auch das Geschlecht keinen Einfluß auf die Ergebnisse hatten. Es wäre deshalb sicherlich interessant, eine ähnliche Studie an einer breiter gefaßten Stichprobe zu wiederholen. Außerdem wäre es denkbar, eine Studie mit Hilfe von Fahrsimulatoren bzw. Computersimulationen durchzuführen, die heutzutage bereits einen hohen Realitätsgrad besitzen und deshalb durchaus mit dem tatsächlichen Verhalten beim Autofahren übereinstimmen können.

Dennoch lieferte diese Fragebogenstudie einige interessante Ergebnisse und erste

Hinweise darauf, daß hoch narzißtische Personen und Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit auch in bestimmten Alltagssituationen zu Ärger und Aggression neigen. Für die Theorie spricht auch die Tatsache, daß alle Arten von erfaßten Regelverstößen beim Autofahren durch Narzißmus vorhergesagt werden konnten, wobei hoch narzißtische Personen mehr Regelverstöße zu verzeichnen hatten als niedrig narzißtische Personen. Zusätzlich stellte sich in dieser Fragebogenstudie die Trait-Aggression als sehr guter Prädiktor für aggressives Fahrverhalten und als relativ guter Prädiktor für Regelverstöße heraus. Personen, die generell eine stärkere Aggressionsneigung haben, zeigen offenbar auch aggressivere Verhaltensweisen beim Autofahren.

Nimmt man diese Befunde zusammen, so ergeben sich erste Hinweise auf persönlichkeitsbedingte Faktoren aggressiven Fahrverhaltens, die in der Praxis, beispielsweise beim TÜV oder bei Versicherungen, durchaus zur Anwendung kommen könnten. Sollte sich nämlich in nachfolgenden Studien herausstellen, daß tatsächlich bestimmte Personengruppen in verstärktem Maße zu aggressivem Fahrverhalten und Regelverstößen neigen, so könnten Persönlichkeitsfragebögen gezielt eingesetzt werden, um risikoreichere Fahrer im Voraus herauszufinden. Daß der Fragebogen zu aggressivem Fahrverhalten von Herzberg (1999) nicht für diesem Zweck geeignet ist, zeigt seine leichte Durchschaubarkeit in bezug auf aggressives Fahrverhalten, die bei Persönlichkeitstests, die ja keine Fragen zum Fahrstil enthalten, nicht gegeben ist.

9.3 Schlußfolgerungen

Die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien liefern ein umfassendes Bild über die Zusammenhänge zwischen überhöhtem instabilem Selbstwert und negativen Emotionen und Aggression nach Selbstwertbedrohungen. Es wurden sowohl die Vorhersagen des Modells von Baumeister et al. (1996) einer ausführlichen Prüfung unterzogen, als

auch das Modell ergänzende und erweiternde Hypothesen in Form zahlreicher Mediationsanalysen untersucht. Natürlich blieb es nicht aus, daß diese Analysen teilweise Fragen entstehen ließen, die in zukünftigen Studien untersucht werden können. Dennoch ergab sich ein umfassendes Bild bezüglich der Rolle des Selbstwertes und Selbstkonzepts bei Ärger und aggressivem Verhalten, die bezogen auf das theoretische Modell noch einmal kurz zusammengefaßt werden soll.

9.3.1 Offene Fragen

Durch die hier durchgeführten Studien sind zwar viele Fragen geklärt, aber auch neue Fragen aufgeworfen worden. Die bereits an verschiedenen Stellen der Arbeit genannten Aspekte, die Gegenstand zukünftiger Untersuchungen sein könnten, sollen abschließend noch einmal zusammengefaßt werden.

Zunächst einmal sollten zukünftige Untersuchungen auf andere als auf studentische Stichproben zurückzugreifen. Dies würde nicht nur eine breitere Gültigkeitseinschätzung der untersuchten Zusammenhänge erlauben, sondern möglicherweise Probleme beheben, die bei einigen hier durchgeführten Studien aufgetreten sind. So konnte in Experiment 2 nicht nachgewiesen werden, daß eine Selbstwertbedrohung nur dann als solche empfunden wird, wenn es sich um einen persönlich wichtigen Bereich handelt. Aufgrund der studentischen Stichprobe trat ein Deckeneffekt auf, da der Bereich intellektueller Fähigkeiten von so gut wie allen Versuchspersonen als wichtig erachtet wurde, und somit konnte kein mediiender Effekt der Wichtigkeit festgestellt werden. Auch bei der Fragebogenstudie zu aggressivem Fahrverhalten wäre eine breitere und repräsentativere Stichprobe wünschenswert gewesen, da in der Gesamtbevölkerung die Fahrpraxis und -häufigkeit, die Größe des Autos und auch das Geschlecht der Versuchspersonen möglicherweise eine größere Rolle spielt, als es in dieser Studie der Fall war.

Die Anwendung des Modells von Baumeister et al. (1996) auf aggressives Fahrverhalten war ein erster Schritt zur Überprüfung der externen Validität der Ergebnisse, bei dem es jedoch nicht bleiben sollte. Andere Alltagsbereiche wie zum Beispiel das Bullying in der Schule oder Mobbing am Arbeitsplatz sollten ebenfalls untersucht werden. Eine Studie zu Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Prädiktoren für Mobbing am Arbeitsplatz wurde bereits durchgeführt (Stucke, 2001) und bestätigte die in dieser Arbeit gefundenen Ergebnisse in weiten Teilen.

In den hier durchgeführten Experimenten wurde der Zusammenhang zwischen überhöhtem instabilem Selbstwert und Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen im Bereich intellektueller Fähigkeiten untersucht. In zukünftigen Studien wäre es sinnvoll, auch andere Formen der Selbstwertbedrohung zu untersuchen. So wäre es denkbar, daß eine soziale Zurückweisung eine ebenso starke, wenn nicht sogar stärkere, Auswirkung auf das Selbstwertgefühl hat. Wie Leary (1998) im Rahmen des Soziometermodells (siehe Abschnitt 1.2.1) beschreibt, hat der Selbstwert eines Menschen die biologisch bedingte Funktion, Zeichen des sozialen Ausschlusses frühzeitig zu erkennen. Demnach ließe sich letztlich jede Form der Selbstwertbedrohung auf die Angst vor sozialem Ausschluß zurückführen. Daß soziale Zurückweisung zu aggressivem und antisozialem Verhalten führen kann, zeigte eine Untersuchung von Twenge, Baumeister, Tice und Stucke (2001). In acht Experimenten konnte gezeigt werden, daß Versuchspersonen nach sozialer Zurückweisung im Vergleich zu verschiedenen Kontrollgruppen zu mehr antisozialem und weniger prosozialem Verhalten neigten. So beurteilten zurückgewiesene Personen eine vermeintlich andere Versuchsperson, die sie vorher beleidigt hatte, negativer, schummelten mehr bei einem IQ-Test, waren weniger bereit, dem Versuchsleiter zu helfen, zeigten weniger Interesse am Knüpfen neuer Bekanntschaften und änderten nach der sozialen Zurückweisung ihre Strategie beim Prisoners-Dilemma-Game (Rapoport & Chammah, 1965)

von Kooperation auf Kooperation. Diese Reaktionen traten nur bei sozialer Zurückweisung und nicht bei anderen negativen Rückmeldungen auf und wurde nicht durch Emotionen mediiert. Ob diese Zusammenhänge in besonderem Maße bei narzißtischen Personen mit geringer Selbstkonzeptklarheit zu finden sind, müßten zukünftige Studien zeigen.

Schließlich kam im Verlauf dieser Arbeit die Frage auf, was man eigentlich unter niedrig narzißtischen Personen zu verstehen hat. Während das Bild hoch narzißtischer Personen in der Literatur relativ eindeutig erscheint, ist es fraglich, ob ein niedrig ausgeprägter Narzißmus gleichzusetzen ist mit einem negativen oder eher realistischen Selbstbild. Ebenso wäre es interessant, der Frage nachzugehen, wie sich eine narzißtische Persönlichkeit überhaupt entwickelt und wie es möglich ist, ein solch überzogenes unrealistisches Selbstbild trotz negativem Feedback durch andere über Jahre hinweg aufrechtzuerhalten. Über diese Fragen könnten Langzeitstudien mit zahlreichen Persönlichkeitsfragebögen und qualitative Methoden wie Interviews Aufschluß geben.

9.3.2 Theoretisches Modell von Baumeister et al. (1996)

Die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien haben versucht, sehr viele Fragen zum Zusammenhang zwischen überhöhtem instabilem Selbstwert und Ärger und Aggression nach Selbstwertbedrohungen zu beantworten und das Modell von Baumeister et al. (1996) nicht nur überprüft, sondern an einzelnen Stellen auch durch zusätzliche Aspekte ergänzt. Die Ergebnisse zur Attribution der Testleistung konnten erheblich zur Erklärung der gefundenen Zusammenhänge beitragen. Außerdem zeigte sich, daß hoch und niedrig narzißtische Personen mit hoher oder niedriger Selbstkonzeptklarheit sich in der Art der erlebten negativen Emotionen nach Mißerfolg unterscheiden. Darüber hinaus hatte es sich als berechtigt herausgestellt, zwei verschiedene Formen des Ärgers zu erheben, da diese durch unterschiedliche Variablen vorhergesagt werden konnten. Die Anwendung auf

einen Alltagsbereich kann als erster Schritt gesehen werden, um die theoretischen Zusammenhänge in verschiedenen Bereichen außerhalb des Labors zu replizieren. Im Großen und Ganzen hat das theoretische Modell Bestätigung erfahren. Die theoretischen Vorhersagen zum State-Selbstwert und zur mediierenden Rolle des Ärgers ließen sich jedoch nicht nachweisen. Auch die generelle Aggressionsneigung und die Wichtigkeit intellektueller Fähigkeiten hatten keinen oder nur einen geringen mediierenden Einfluß.

Wie bereits im Prolog angedeutet, erhebt das Modell von Baumeister et al. (1996) genausowenig wie jede andere Theorie den Anspruch auf eine umfassende Erklärung aggressiven Verhaltens. Es soll lediglich die Neigung einer bestimmten Personengruppe zu aggressivem Verhalten erklären, die durch ihre spezifischen Charakteristika besonders anfällig für Selbstwertbedrohungen zu sein scheint. Das Modell verbindet somit Persönlichkeitsvariablen mit situativen Faktoren und stellt eine wichtige Verbindung zwischen rein sozialpsychologischer und rein persönlichkeitspsychologischer Forschung her. Die postulierte Aggression als Reaktion auf eine Selbstwertbedrohung erinnert vom Prinzip her an die klassische Frustrations-Aggressions-Hypothese (Dollard et al., 1939), geht aber in ihren theoretischen Implikationen weit darüber hinaus. Während man unter einer Frustration die einfache Blockierung einer Zielreaktion versteht (Miller, 1941), die durchaus auch im Tierreich zu finden ist, setzt eine Selbstwertbedrohung nicht nur das Vorhandensein eines multidimensionalen und dynamischen Selbstkonzeptes voraus, sondern auch motivationale Tendenzen des Selbstschutzes und der Selbstwerterhöhung, die wiederum zahlreiche andere Implikationen nach sich ziehen. Darüber hinaus dient die auf die Selbstwertbedrohung folgende aggressive Reaktion nicht wie bei der Frustrations-Aggressions-Hypothese dem Frustrationsabbau und einer nachträglichen Ziellerreichung, sondern der Wiederherstellung eines extrem positiven Selbstbildes, der Bestrafung der Quelle der Bedrohung und der Demonstration der eigenen Überlegenheit. Es geht also in diesem Moment nicht im

geringsten um die Erreichung des vorher verpatzten Ziels, sondern um den Schutz des Selbstkonzeptes und des eigenen emotionalen Wohlbefindens. Das Modell von Baumeister et al. (1996) nimmt jedoch nicht wie die Frustrations-Aggressions-Hypothese einen für alle Menschen geltenden Mechanismus an, sondern spezifiziert eine Personengruppe, für die die oben beschriebenen Zusammenhänge gelten sollen. Diese Spezifikation mag als Einschränkung erscheinen, erleichtert aber auch die konkrete Verhaltensvorhersage, welche bei allgemeingültigen Modellen sehr schwierig ist.

Daß das Modell jedoch nicht nur für eine kleine unbedeutende Personengruppe Gültigkeit und Vorhersagekraft besitzt, läßt einerseits ein Blick in die Vergangenheit, andererseits eine Beobachtung der gesellschaftlichen Entwicklung in den USA und möglicherweise in den nächsten Jahren auch in Deutschland vermuten. Es würde zu weit führen, die zahlreichen historischen und gesellschaftlichen Entwicklungen darzustellen, die die Vermutung nahelegen, daß das gezeigte aggressive Verhalten auf die Bedrohung eines überhöhten Selbstwertes zurückzuführen ist (zahlreiche Beispiele zu diesem Thema sind bei Baumeister, 1997, zu finden). Die dort genannten Beispiele sollen an dieser Stelle lediglich in Form weniger rhetorischer Fragen zusammengefaßt werden, deren Antwort nach dem Lesen der vorliegenden Arbeit naheliegen sollte: Leiden/litten Diktatoren wie Saddam Hussein oder Adolf Hitler unter einem zu niedrigen Selbstwert oder hatte ihre Aggression den Zweck, die eigene Überlegenheit zu demonstrieren? Fingen die Deutschen den Zweiten Weltkrieg an, weil sie sich gegenüber den anderen Ländern schlecht und minderwertig fühlten, oder weil sie das Gefühl hatten, nach der Niederlage im Ersten Weltkrieg endlich das bekommen zu müssen, was ihnen als Volk mit besonderen Eigenschaften und Qualitäten zusteht? Neigen Kinder auf dem Schulhof zum sogenannten „Bullying“, wenn sie sich den Kindern, die sie terrorisieren, überlegen oder unterlegen fühlen? Die von Baumeister et al. (1996) und Baumeister (1997) gesammelten Beispiele liefern zahlreiche

Hinweise darauf, daß zu Aggression neigende Personengruppen wie z. B. Gewalttäter eher einen hohen als einen niedrigen Selbstwert aufweisen, und daß Personengruppen mit einem nachweislich überhöhten Selbstwert (Narzißten, Personen in einer manischen Phase, etc.) zu Aggression neigen. Daß diese Zusammenhänge aber nicht nur in Extremgruppen, sondern auch bei Studierenden zu finden sind, belegen die Studien von Bushman und Baumeister (1998), Rhodewalt und Morf (1998) und die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Untersuchungen. Dies führt zu praktischen Implikationen, die im nächsten Abschnitt erörtert werden sollen.

9.3.3 Praktische Implikationen der Ergebnisse

In den USA ist im Erziehungswesen in den letzten Jahren die gesellschaftliche Tendenz zu erkennen, daß der Selbstwert eines Menschen gar nicht hoch genug sein kann. Selbstwerttrainings sind nicht nur ein fester Bestandteil der Therapie von Straftätern im Strafvollzug - immer mehr Schulen nehmen Selbstwerttrainings in ihren normalen Stundenplan auf, bei denen nach dem Prinzip verfahren wird: je höher der Selbstwert, desto besser. Hierbei wird jedoch die Tatsache außer Acht gelassen, daß es gefährlich ist, mit sich selbst unkritisch zu sein und ein extrem positives Selbstbild aufzubauen, dem eine reale Grundlage fehlt. Wie geht ein Kind beispielsweise mit wiederholten Mißerfolgen in der Schule um, wenn es auf der anderen Seite ständig zu hören bekommt, was für ein außergewöhnlicher, besonderer und begabter Mensch es ist? Die Gefahren, die ein solch überhöhter aber auch instabiler Selbstwert mit sich bringen kann, wurden im theoretischen Modell und an verschiedenen Stellen dieser Arbeit ausführlich beschrieben.

Welche Konsequenzen können nun aus diesen Zusammenhängen gezogen werden? Die Antwort kann selbstverständlich nicht sein, dafür zu sorgen, daß Personen mit geringen Fähigkeiten auch einen dementsprechend geringen Selbstwert haben. Zunächst sollte

bei Kindern und Jugendlichen und auch bei Problemfällen wie Straftätern oder psychisch Kranken versucht werden, mangelnde Fähigkeiten in einem Gebiet so gut es geht durch die Förderung von Fähigkeiten in einem anderen Bereich auszugleichen, da es vermutlich nur wenige Menschen auf der Welt gibt, die absolut gar nichts können und kein einziges Talent haben. Eine wichtige Aufgabe für Eltern, Lehrer und Therapeuten wäre es somit, besondere Fähigkeiten einer Person herauszufinden und zu fördern, anstatt von ihnen gute Leistungen in anderen Bereichen zu erwarten, die sie nicht erfüllen können. Darauf aufbauend wäre es wichtig, das Selbstwertgefühl in genau diesen Bereichen zu fördern, in denen die Befähigung einer Person hoch ist. Zusätzlich sollten in schwierigen Fällen ein soziales Kompetenztraining (z. B. „Assertiveness Training Program“ von Lange und Jakubowski, 1976, zitiert nach Fliegel, Groeger, Künzel, Schulte & Sorgatz, 1994) und ein Training zum Konfliktmanagement (z. B. Petermann & Petermann, 1994) durchgeführt werden, bei denen die betroffenen Personen lernen, Situationen richtig einzuschätzen, Handlungsmöglichkeiten abzuwägen und der Situation angemessen und ohne Aggression zu reagieren. Bei der Therapie von Kindern werden häufig Elterntrainings in das Programm integriert, die sich bereits als sehr vielversprechend erwiesen und die Wirksamkeit der Therapie bedeutend erhöht haben (siehe z. B. Sutton, 1992). Bei der Arbeit mit Gewalttätern hat sich ein Anti-Gewalt-Training (Geretshäuser, 1993) bewährt, das bereits seit 1987 in der Justizvollzugsanstalt Hameln angewendet wird. Hierbei wird nach einer ausführlichen diagnostischen Phase und dem anschließenden Einnehmen der Opferperspektive die Funktionalität des aggressiven Verhaltens für den Selbstwert erarbeitet. Nach dem Erkennen der eigenen Verletzbarkeit und der eigenen Schwächen werden in einem nächsten Schritt verschiedene Fertigkeiten unterstützt und ausgebaut (z. B. Flirttraining, Rhetoriktraining, Muskeltraining, Gehirnjogging, etc.), die zunächst in Rollenspielen und nach und nach auch in der Praxis umgesetzt werden. Das Training in diesen selbstwertrelevanten Bereichen trägt zum

Aufbau eines positiven Selbstbildes bei, das sich auf reale Fähigkeiten stützt.

Vorstellbar wären sicherlich noch zahlreiche andere Maßnahmen. Es sollte an dieser Stelle lediglich aufgezeigt werden, daß eine unkritische Erhöhung des Selbstwertes nicht die Lösung für jede Verhaltensauffälligkeit ist und in vielen Fällen sogar kontraindiziert sein kann. Sollte außerdem der Trend aus den USA, ein Selbstwerttraining in den Stundenplan an Schulen zu integrieren, auch nach Europa kommen, könnte diese Entwicklung bedenkliche Folgen haben.

10. LITERATURVERZEICHNIS

- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). Multiple regression: Testing and interpreting interactions. Newbury Park, CA: Sage.
- Ajzen, I. (1988). Attitudes, personality, and behavior. Milton Keynes, England: Open University Press.
- American Psychiatric Association (1994). Diagnostic and statistical manual of mental disorders (4th ed.). Washington, DC: Author.
- Anderson, E. (1994). The code of the streets. Atlantic Monthly, 273, 81-94.
- Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (1997). External validity of "trivial" experiments: The case of laboratory aggression. Review of General Psychology, 1, 19-41.
- Arndt, J., & Greenberg, J. (1999). The effects of a self-esteem boost and mortality salience on responses to boost relevant and irrelevant worldview threats. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 1331-1341.
- Baldwin, M. W., & Sinclair, L. (1996). Self-esteem and "If...then" contingencies of interpersonal acceptance. Journal of Personality and Social Psychology, 71, 1130-1141.
- Bargh, J. A. (1982). Attention and automaticity in the processing of self-relevant information. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 425-436.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1173-1182.
- Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). Human aggression. New York: Plenum Press.
- Barthelmess, W. (1998). Aggressives Fahrverhalten: Eine Studie über

Zivil-Anzeigen. Zeitschrift für Verkehrssicherheit, 44, 150-158.

Baumeister, R. F. (1982). Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. Journal of Personality, 50, 29-45.

Baumeister, R. F. (1986). Identity: Cultural change and the struggle for self. New York: Oxford University Press.

Baumeister, R. F. (1991). On the stability of variability: Retest reliability of meta-traits. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 633-639.

Baumeister, R. F. (1993). Understanding the inner nature of low self-esteem: Uncertain, fragile, protective, and conflicted. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 201-218). New York: Plenum Press.

Baumeister, R. F. (1995). Self and identity: An introduction. In Tesser, A. (Ed.), Advanced social psychology (pp. 51-97). New York: McGraw-Hill.

Baumeister, R. F. (1996). Self-regulation and ego-threat: Motivated cognition, self-deception, and destructive goal setting. In , P. M. Gollwitzer, & J. A. Bargh (Eds.), The psychology of action (pp. 27-47). New York: Guilford Press.

Baumeister, R. F. (1997). Evil. Inside human violence and cruelty. New York: W. H. Freeman and Company.

Baumeister, R. F., & Jones, E. E. (1978). When self-presentation is constrained by the target's prior knowledge: Consistency and compensation. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 608-618.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. Psychological Bulletin, 117, 497-529.

Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Hutton, D. G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. Journal of Personality, 57, 547-579.

Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., & Tice, D. M. (1993). When ego threats lead to self-regulation failure: Negative consequences of high self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, *64*, 141-156.

Baumeister, R. F., Smart, L., & Boden, J. M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. Psychological Review, *103*, 5-33.

Berkowitz, L. (1970). Aggressive humor as a stimulus to aggressive responses. Journal of Personality and Social Psychology, *16*, 710-717.

Berkowitz, L. (1983). The experience of anger as a parallel process in the display of impulsive, "angry aggression". In R. G. Geen & E. I. Donnerstein (Eds.), Aggression: Theoretical and empirical reviews (Vol. 1, pp. 103-133). New York: Academic Press.

Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. Psychological Bulletin, *106*, 59-73.

Berkowitz, L. (1990). On the formation and regulation of anger and aggression.: A cognitive-neo-associationistic analysis. American Psychologist, *45*, 494-503.

Blaine, B., & Crocker, J. (1993). Self-esteem and self-serving biases in reactions to positive and negative events: An integrative review. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 55-85). New York: Plenum Press.

Brockner, J. (1979). Self-esteem, self-consciousness, and task-performance: Replications, extensions, and possible explanations. Journal of Personality and Social Psychology, *37*, 447-461.

Brockner, J. (1984). Low self-esteem and behavioral plasticity: Some implications for personality and social psychology. In L. Wheeler (Ed.), Review of personality and social psychology, (pp. 237-271).

Brockner, J., Derr, W. R., & Laing, W. N. (1987). Self-esteem and reactions to

negative feedback: Toward greater generalizability. Journal of Research in Personality, 21, 318-334.

Brown, J. D. (1993). Self-esteem and self-evaluation: Feeling is believing. In J. Suls (Ed.), Psychological perspectives on the self (Vol. 4), pp. 27-58.

Brown, J. D., & Smart, S. A. (1991). The self and social conduct: Linking self-representations to prosocial behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 368-375.

Brown, J. D., & Dutton, K. A. (1995). The thrill of victory, the complexity of defeat: Self-esteem and people's emotional reactions to success and failure. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 712-722.

Burnstein, E., & Worchel, P. (1962). Arbitrariness of frustration and its consequences for aggression in a social situation. Journal of Personality, 30, 528-540.

Bushman, B. J., & Baumeister, R. F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? Journal of Personality and Social Psychology, 75, 219-229.

Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 452-459.

Campbell, J. D. (1990). Self-esteem and clarity of the self-concept. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 538-549.

Campbell, J. D., Chew, B., & Scratchley, L. S. (1991). Cognitive and emotional reactions to daily events: The effects of self-esteem and self-complexity. Journal of Personality, 59, 473-505.

Campbell, J. D., & Lavelle, L. F. (1993). Who am I? The role of self-concept confusion in understanding the behavior of people with low self-esteem. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 3-20). New York: Plenum Press.

Campbell, J. D., Trapnell, P. D., Heine, S. J., Katz, I. M., Lavalley, L. F., & Lehman, D. R. (1996). Self-concept clarity: Measurement, personality correlates, and cultural boundaries. Journal of Personality and Social Psychology, *70*, 141-156.

Cohen, A. R. (1955). Social norms, arbitrariness of frustration, and status of the agent of frustration in the frustration-aggression hypothesis. Journal of Abnormal and Social Psychology, *51*, 222-226.

Cohen, J., & Cohen, P. (1983). Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Comer, R. J. (1995). Klinische Psychologie. Heidelberg: Spektrum.

Conrad, W., Büscher, P., Hornke, L., Jäger, R., Schweizer, H., von Stünzner, W., & Wiencke, W. (1971). Mannheimer Intelligenztest MIT. Weinheim: Beltz Test.

Cook, W. W., & Medley, D. M. (1954). Proposed hostility and pharisaic-virtue scales for the MMPI. The Journal of Applied Psychology, *38*, 414-418.

Cronbach, L. J. (1987). Statistical tests for moderator variables: Flaws in analyses recently proposed. Psychological Bulletin, *102*, 414-417.

Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1964). The approval motive: Studies in evaluative despondence. New York: Wiley.

De la Ronde, C., & Swann, W. B. (1993). Caught in the crossfire of positivity and self-verification strivings among people with low self-esteem. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 147-165). New York: Plenum Press.

Dollard, J. Doob, L. Miller, N., Mowrer, O., & Sears, R. (1939). Frustration and aggression. New Haven: Yale University Press.

Dutton, K. A., & Brown, J. D. (1997). Global self-esteem and specific self-views as determinants of people's reactions to success and failure. Journal of Personality and Social Psychology, *73*, 139-148.

Epstein, S. (1983). The unconscious, the preconscious, and the self-concept. In J. Suls, & A. Greenwald (Eds.), Psychological perspectives on the self (pp. 219-247). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Erikson, E. (1959). Identity and the life cycle. In G. S. Klein (Ed.), Psychological issues (pp. 1-171). New York: International Universities Press.

Fahrenberg, J. (1989). Das Freiburger Persönlichkeitsinventar: FPI. Göttingen: Hogrefe.

Fiske, S. T., Kenny, D. A., & Taylor, S. E. (1982). Structural models for the mediation of salience effects on attribution. Journal of Experimental Social Psychology, 18, 105-127.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). Social cognition. New York: Random House.

Fitch, G. (1970). Effects of self-esteem, perceived performance, and choice on causal attributions. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 311-315.

Fleming, J. S., & Courtney, B. E. (1984). The dimensionality of self-esteem: II. hierarchical facet model for revised measurement scales. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 404-421.

Fliegel, S., Groeger, W. M., Künzel, R., Schulte, D., & Sorgatz, H. (1994). Verhaltenstherapeutische Standardmethoden. Weinheim: Beltz, PVU.

Geretshäuser, M. (1993). Das Anti-Aggressivitäts-Training. Eine Behandlungsmaßnahme für jugendliche Gewalttäter in der Jugendanstalt Hameln. In G. Hey, S. Müller, & H. Sünder, Gewalt - Gesellschaft - Soziale Arbeit (S. 205-212). Frankfurt: ISS.

Gergen, K. J., & Morse, S. (1967). Self-consistency: Measurement and validation. Proceedings of the American Psychological Association, 75, 207-208.

Gough, H. G. (1956). California Psychological Inventory. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Gramzow, R., & Tangney, J. P. (1992). Proneness to shame and the narcissistic personality. Personality and Social Psychology Bulletin, *18*, 369-376.

Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1985). Compensatory self-inflation: A response to the threat to self-regard of public failure. Journal of Personality and Social Psychology, *49*, 273-280.

Hamachek, D. (1971). Encounters with the self. New York: Holt, Rinehart, & Winston.

Hampel, R., & Selg, H. (1975). FAF: Fragebogen zur Erfassung von Aggressivitätsfaktoren. Göttingen: Hogrefe.

Harmon-Jones, E., Simon, L., Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., & McGregor, H. (1997). Terror management theory and self-esteem: Does self-esteem attenuate or intensify mortality salience effects. Journal of Personality and Social Psychology, *72*, 24-36.

Harter, S. (1993). Causes and consequences of low self-esteem. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 87-116). New York: Plenum Press.

Heatherton, T. F., & Polivy, J. (1991). Development and validation of a scale for measuring state self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, *60*, 895-910.

Hebenstreit, B. (1987). Aggressivität im Straßenverkehr. Vorlesung am Seminar für Angewandte Psychologie, Zürich.

Herzberg, P. Y. (1999). Entwicklung und Validierung eines psychodiagnostischen Verfahrens zur Erfassung aggressiver Verhaltensweisen im Straßenverkehr. Dissertation in Vorbereitung, Universität Leipzig.

Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. Psychological Review, *94*, 319-340.

Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause

people to suffer? In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 22, pp. 93-136). New York: Academic Press.

Hoge, D. R., & McCarthy, J. D. (1984). Influence of individual and group identity salience in the global self-esteem of youth. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 403-414.

Janis, I. L., & Field, P. B. (1959). Sex differences and factors related to persuasibility. In C. I. Hovland, & I. L. Janis (Eds.), Personality and persuasibility (pp. 55-68). New Haven, CT: Yale University Press.

Jaccard, J., Turrisi, R., & Wan, C. K. (1990). Interaction effects in multiple regression. Newbury Park, CA: Sage.

John, O. P., & Robins, R. W. (1994). Accuracy and bias in self-perception: Individual differences in self-enhancement and the role of narcissism. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 206-219.

Jonah, B. A. (1986). Accident risk and risk-taking behavior among young drivers. Accident Analysis and Prevention, 18, 255-271.

Katz, J. (1988). Seductions of crime: Moral and sensual attractions in doing evil. New York: Basic Books.

Kernis, M. H., Brockner, J., & Frankel, B. S. (1989). Self-esteem and reactions to failure: The mediating role of overgeneralization. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 707-714.

Kernis, M. H., Grannemann, B. D., & Barclay, L. C. (1989). Stability and level of self-esteem as predictors of anger arousal and hostility. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 1013-1022.

Kernis, M. H., Grannemann, B. D., & Mathis, L. C. (1991). Stability of self-esteem as a moderator of the relation between level of self-esteem and depression. Journal of Per-

sonality and Social Psychology, 61, 80-84.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C.-R., Berry, A., & Harlow, T. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 1190-1204.

Kihlstrom, J. F., & Cantor, N. (1984). Mental representations of the self. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (pp. 1-47). San Diego, CA: Academic Press.

Kleinbaum, D. G. (1994). Logistic regression: A self-learning text. New York: Springer.

Kornadt, H. J. (1982). Aggressionsmotiv und Aggressionshemmung, Band 1 und 2. Stuttgart: Verlag Hans Huber.

Langens, T. (1998). RT: Programm zur Versuchssteuerung und Erhebung von Reaktionszeiten. Unveröffentlichtes Manuskript, Universität Wuppertal.

Lawton, R., Parker, D., Manstead, A. S. R., & Stradling, S. G. (1997). The role of affect in predicting social behaviors: The case of road traffic violations. Journal of Applied Social Psychology, 27, 1258-1276.

Leary, M. R. (1998). The social and psychological importance of self-esteem. In R. M. Kowalski, & M. R. Leary (Eds.), The social psychology of emotional and behavioral problems: Interfaces of social and clinical psychology (pp. 197-221). Washington, DC: American Psychological Association.

Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., & Downs, D. L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 518-530.

Leary, M. R., Haupt, A. L., Strausser, K. S., & Chokel, J. T. (1998). Calibrating the sociometer: The relationship between interpersonal appraisals and state-self-esteem. Jour-

Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1290-1299.

Long, D. E. (1990). The anatomy of terrorism. New York: Free Press.

Marcia, J. E. (1966). Development and validation of ego-identity status. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 551-558.

Marcia, J. E. (1980). Identity in adolescence. In J. Adelson (Ed.), Handbook of adolescent psychology (pp. 159-187). Toronto: John Wiley.

Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 63-78.

Markus, H., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, 224-253.

Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. American Psychologist, 41, 954-969.

Markus, H., & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. Annual Review of Psychology, 38, 299-337.

Marsh, H. W. (1986). Global self-esteem: Its relation to specific facets of self-concept and their importance. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1224-1236.

McClelland, D. C., Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? Psychological Review, 96, 690-702.

Mead, G. H. (1934). Mind, self, and society. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Miller, N. E. (1941). The frustration-aggression hypothesis. Psychological Review, 48, 337-342.

Morey, L. C., Waugh, M. H., & Blashfield, R. K. (1985). MMPI scales for DSM-III personality disorders: Their derivation and correlates. Journal of Personality Assessment,

49, 245-251.

Morf, C. C., & Rhodewalt, F. (1993). Narcissism and self-evaluation maintenance: Explorations in object relations. Personality and Social Psychology Bulletin, *19*, 668-676.

Mueller, W. (1986). Duden sinn- und sachverwandter Wörter: Wörterbuch der treffenden Ausdrücke. Mannheim: Dudenverlag.

Muraven, M., Tice, D. M., & Baumeister, R. F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion patterns. Journal of Personality and Social Psychology, *74*, 774-789.

Olweus, D. (1994). Bullying at school: Long-term outcomes for the victims and an effective school-based intervention program. In R. Huesmann (Ed.), Aggressive behavior: Current perspectives (pp. 97-130). New York: Plenum Press.

Parker, D., Manstead, A. S. R., Stradling, S. G., Reason, J. T., & Baxter, J. S. (1992). Intention to commit driving violations: An application of the theory of planned behavior. Journal of Applied Psychology, *77*, 94-101.

Pastore, N. (1952). The role of arbitrariness in the frustration-aggression hypothesis. Journal of Abnormal and Social Psychology, *47*, 728-731.

Pelham, B. W., & Swann, W. B., Jr. (1989). From self-conceptions to self-worth: On the sources and structure of global self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, *57*, 672-680.

Petermann, U., & Petermann, F. (1994). Training mit aggressiven Kindern. Weinheim: PVU.

Rapoport, A., & Chammah, A. M. (1965). Prisoner's Dilemma: A study of conflict and cooperation. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Raskin, R., & Novacek, J. (1989). An MMPI description of the narcissistic personality. Journal of Personality Assessment, *53*, 66-80.

Raskin, R., & Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the narcissistic personality inventory and further evidence of its construct validity. Journal of Personality and Social Psychology, *54*, 890-902.

Raskin, R., Novacek, J., & Hogan, R. (1991). Narcissism, self-esteem, and defensive self-enhancement. Journal of Personality, *59*, 19-38.

Reason, J. T., Manstead, A. S. R., Stradling, S. G., Baxter, J. S., & Campbell, K. (1990). Errors and violations on the road: A real distinction? Ergonomics, *33*, 1315-1332.

Reich, A. (1960). Pathologic forms of self-esteem regulation. Psychoanalytic Study of the Child, *15*, 214-232.

Rhodewalt, F., & Morf, C. C. (1998). On self-aggrandizement and anger: A temporal analysis of narcissism and affective reactions to success and failure. Journal of Personality and Social Psychology, *74*, 672-685.

Rhodewalt, F., Madrian, J. C., & Cheney, S. (1998). Narcissism, self-knowledge organization, and emotional reactivity: The effect of daily experiences on self-esteem and affect. Personality and Social Psychology Bulletin, *24*, 75-87.

Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. Journal of Personality and Social Psychology, *35*, 677-688.

Rosenberg, M. (1965). Society and the adolescent self-image. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Schenk, J., & Rausche, A. (1979). Zur Persönlichkeit von Verkehrsunfallern. Psychologie und Praxis, *23*, 179-186.

Schneider, D. J., & Eustis, A. C. (1972). Effect of ingratiation motivation, target positiveness and revealingness on self-presentation. Journal of Personality and Social Psychology, *22*, 149-155.

Schneider, D. J., & Turkat, D. (1975). Self-presentation following success and fai-

lure: Defensive self-esteem models. Journal of Personality, 43, 127-135.

Shacham, S. (1983). A shortened version of the profile of mood states. Journal of Personality Assessment, 47, 305-306.

Shavelson, R. J., Hubner, J. J., & Stanton, G. C. (1976). Self-concept: Validation of construct interpretation. Review of Educational Research, 46, 407-441.

Shrauger, J. S. (1972). Self-esteem and reactions to being observed by others. Journal of Personality and Social Psychology, 23, 192-200.

Shrauger, J. S., & Lund, A. K. (1975). Self-evaluation and reactions to evaluations from others. Journal of Personality, 43, 94-108.

Shrauger, J. S., & Rosenberg, S. E. (1970). Self-esteem and the effects of success and failure feedback on performance. Journal of Personality, 38, 404-417.

Smith, C. P. (Ed.), (1992). Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis. New York: Cambridge University Press.

Smith, S. M., Norrell, J. H., & Saint, J. L. (1996). Self-esteem and reactions to ego-threat: A (battle)field investigation. Basic and Applied Social Psychology, 18, 395-404.

Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1991). A terror management theory of social behavior: The psychological functions of self-esteem and cultural worldviews. Advances in Experimental Social Psychology, 24, 93-159.

Steffenhagen, R. A., & Burns, J. D. (1987). The social dynamics of self-esteem: Theory to therapy. New York: Praeger.

Stucke, T. S. (2001). Narzißmus und Selbstkonzeptklarheit als Persönlichkeitskorrelate bei Mobbingtätern und Mobbingopfern. Manuscript submitted for publication.

Sullivan, H. S. (1953). The interpersonal theory of psychiatry. New York: Norton.

Swann, W. B. Jr. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. In J. Suls, & Al G. Greenwald (Eds.), Social psychological perspectives on the self

(pp. 33-66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Swann, W. B. (1985). The self as architect of social reality. In B. R. Schlenker (Ed.), The self and social life (pp. 100-125). New York: McGraw-Hill.

Swann, W. B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. Journal of Personality and Social Psychology, *53*, 1038-1051.

Swann, W. B. Jr., Griffin, J. J., Predmore, S. C., & Gaines, B. (1987). The cognitive-affective crossfire: When self-consistency confronts self-enhancement. Journal of Personality and Social Psychology, *52*, 881-889.

Sutton, C. (1992). Training parents to manage difficult children: A comparison of methods. Behavioral Psychotherapy, *20*, 115-139.

Taylor, S. P. (1967). Aggressive behavior and physiological arousal as a function of provocation and the tendency to inhibit aggression. Journal of Personality, *35*, 297-310.

Taylor, S. E. (1989). Positive illusions: Creative self-deceptions and the healthy mind. New York: Basic Books.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. Psychological Bulletin, *103*, 193-210.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: Separating fact from fiction. Psychological Bulletin, *116*, 21-27.

Tedeschi, J. T., & Felson, R. B. (1994). Violence, aggression, and coercive actions. Washington, DC: American Psychological Association.

Tennen, H., & Affleck, G. (1993). The puzzles of self-esteem: A clinical perspective. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 241-262). New York: Plenum Press.

Tesser, A., & Campbell, J. (1982). Self-evaluation-maintenance and the perception of friends and strangers. Journal of Personality, *50*, 261-279.

Tice, D. M. (1991). Esteem protection or enhancement? Self-handicapping motives and attributions differ by trait self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 711-725.

Tice, D. M. (1993). The social motivations of people with low self-esteem. In R. F. Baumeister (Ed.), Self-esteem: The puzzle of low self-regard (pp. 37-53). New York: Plenum Press.

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Stucke, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: The effects of social exclusion on antisocial behavior. Manuscript submitted for publication.

Weinberger, J., & McClelland, D. C. (1990). Cognitive versus traditional motivational models: Irreconcilable or complementary? In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior (Vol. 2, pp. 562-597). New York: Guilford.

Wicklund, R. A., & Gollwitzer, P. M. (1982). Symbolic self-completion. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wink, P. (1991). Two faces of narcissism. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 590-597.

Wink, P., & Gough, H. G. (1990). New narcissism scales for the California Psychological Inventory and MMPI. Journal of Personality Assessment, 54, 446-463.

Wood, J. V., Giordano-Beech, M., Taylor, K. L., Michela, J. L., & Gaus, V. (1994). Strategies of social comparison among people with low self-esteem: Self-protection and self-enhancement. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 713-731.

Zillmann, D., & Cantor, J. R. (1976). Effect of timing of information about mitigating circumstances on emotional responses to provocation and retaliatory behavior. Journal of Experimental Social Psychology, 12, 38-55.

Zumkley, H., & Zumkley-Muenkel, C. (1992). „Schlechte Laune“, Aggressionskonfliktlösung und Altruismus. Psychologische Beiträge, 34, 113-126.

EPILOG

Bei Beendigung dieser Arbeit mußte ich mit Erschrecken feststellen, wie sehr ich in der Zwischenzeit meinen Haushalt vernachlässigt hatte :-):

„Weh! steck ich in dem Kerker noch?
Verfluchtes dumpfes Mauerloch,
Wo selbst das liebe Himmelslicht
Trüb durch gemalte Scheiben bricht!
Beschränkt von diesem Bücherhauf,
Den Würme nagen, Staub bedeckt,
Den, bis ans hohe Gewölb hinauf,
Ein angeraucht Papier umsteckt;
Mit Gläsern, Büchsen rings umstellt,
Mit Instrumenten vollgepfropft,
Urväter Hausrat drein gestopft -
Das ist deine Welt! das heißt eine Welt!“

(zitiert nach Goethe´s Faust I, Zeile 398-409)