

Die Beziehung zwischen Verhalten und Einstellung

Hans Dieter Mummendey

Einstellung und Verhalten – eine Grundfrage der Psychologie

Der jeweils gegenwärtige Stand der Erforschung der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten ist in letzter Zeit schon oft zusammenfassend referiert worden; als Beispiele aus einer längeren Liste von Übersichtsreferaten seien hier nur Wicker (1969), Benninghaus (1975), Fishbein & Ajzen (1975), Ajzen und Fishbein (1977), A. Mummendey (1979), Six (1980), Stapf (1982) und H.D. Mummendey (1983) erwähnt.

Betrachtet man die vielen Arbeiten zum Themenkomplex "Attitudes and Behavior", so muß einem die Frage der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung als ausgesprochen aktuelles Forschungsproblem erscheinen. Bei näherem Hinsehen handelt es sich jedoch um ein uraltes wissenschaftliches Problem in wechselnd neuem Gewande: Entspricht unser Sagen unserem Tun, das Denken dem Handeln, entsprechen Kognition und Evaluation dem menschlichen Verhalten? Wird eine Person, die positiv zur Geschwindigkeitsbegrenzung eingestellt ist, sich selbst an Geschwindigkeitsbegrenzungen halten? Wird jemand, der sich für Toleranz und Gleichberechtigung ausspricht, sich selbst auch tolerant verhalten und seinen Mitmenschen Gleichberechtigung gewähren?

Faßt man das mit "Einstellung" Umschriebene unter den älteren psychologischen und stets jungen philosophischen Begriff des "Bewußtseins", so entspricht die hier aufgeworfene Frage dem fundamentalen Problem der Beziehung von Bewußtsein und Sein, von Sein und Bewußtsein. Das Sagen, das Denken, das "Kognitive" entspricht, grob betrachtet, dem "Bewußtsein", das offen Beobachtbare, tatsächlich Ablaufende bzw. sich materialisierende Verhalten dem "Sein". Die Frage des Zusammenspiels von Sein und Bewußtsein ist eine Grundfrage der Philosophie – niemand wird einem widersprechen, wenn man die Frage der

Beziehung von Einstellungen und Verhaltensweisen auch als eine Grundfrage der Psychologie bezeichnet. Sie ist eine Grundfrage nicht nur wegen der ihr zuerkannten Bedeutung, wegen ihres grundlegenden Erkenntniswertes; sie ist es auch deshalb, weil die Frage der Verhaltens-Einstellungs-Beziehung nicht nur in direkter, expliziter Form immer wieder untersucht wird, sondern weil sie, wie wir noch sehen werden, in vielfältig unterschiedlicher Gestalt alle möglichen Forschungsfragestellungen der Psychologie bestimmt.

Die Erforschung der Vorhersage von Verhalten aus Einstellungen

Angesichts der offensichtlichen theoretischen und ebenfalls praktischen Bedeutung, die dem Problem der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung zukommt, könnte die Frage nach dem gegenwärtigen Stand der Forschung bei rigoroser Betrachtung knapp beantwortet werden: Etwas überspitzt ließe sich feststellen, daß die Einstellungs-Verhaltens-Forschung in den letzten 20 Jahren zwar um hunderte von einzelnen Beiträgen bereichert worden ist, daß aber in der Theorie der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten nur wenig Fortschritte gemacht worden sind.

Ende der 60er Jahre referierte Wicker (1969) mehrere Dutzend bis dahin vorliegende, explizit der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung gewidmete empirische Untersuchungen. Er stellte den bekannt gewordenen Tatbestand von höchstens 10% gemeinsamer Varianz zwischen Einstellungs- und Verhaltens-Maßen fest und schrieb die immer wieder zitierten Sätze: "Taken as a whole, these studies suggest that it is considerably more likely that attitudes will be unrelated or only slightly related to overt behaviors than that attitudes will be closely related to actions. Product-moment correlation coefficients relating the two kinds of responses are rarely above .30, and often are near zero" (S.65).

Aus der von Wicker beschriebenen Forschungssituation ergab sich die gut begründete, folgerichtige Forderung nach der Einbeziehung weiterer Variablen in die Analyse des Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhanges. Insbesondere dann, wenn es um die *Vorhersage* des einen aus dem anderen geht, erscheint die Einbeziehung sog. *Drittvariablen* als notwendig. Die Berücksichtigung solcher Drittvariablen, insbesondere von Aspekten der Person, die Einstellungen äußert und deren Verhalten betrachtet wird, und der Situation, in der die Verhaltens- oder Einstellungsmessung erfolgt, vermag das Ausmaß des Einstellungs-Verhal-

tens-Zusammenhanges und damit die Prädiktorqualität der Einstellungsbeziehung für das Verhalten beträchtlich zu erhöhen. Jedenfalls liegen die Vorhersagekoeffizienten bei der gemeinsamen Berücksichtigung von Einstellung und Drittvariablen stets deutlich höher als dann, wenn man allein die Einstellung als Verhaltensprädiktor verwendet.

Um den damals entstandenen und heute noch andauernden Forschungsoptimismus vielleicht etwas zu dämpfen, sollte man hier fairerweise bereits feststellen, daß sich bei all diesen Bemühungen weder die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung noch die Vorhersagekraft der Einstellung verändert. Der Einstellung werden lediglich weitere Variablen bzw. Prädiktoren zur Seite gestellt, und alle zusammen ergeben in dem jeweils angewendeten statistischen Modell einen höheren Erklärungsanteil der Kriteriumsvariable Verhalten. Mit jeder neu hinzugefügten Variablen verbessert sich die Verhaltensvorhersage mehr oder weniger; je mehr und bedeutendere Drittvariablen es werden, einen um so relativ geringeren Beitrag zur Vorhersage leistet dann allerdings die Einstellung selbst.

Exemplarisch für den Drittvariablenansatz ist die Untersuchung von Wicker (1971) über die Verhaltensweise "Kirchenbesuch". An diesem Beispiel sei dargestellt, wie man das naive Modell der Verhaltensvorhersage aus Einstellungen (Abb.1.1) durch die Einbeziehung möglicherweise relevanter Drittvariablen zu überwinden hofft. In Abb.1.2 ist dargestellt, daß die Korrelation zwischen der Einstellung zur Kirche, ermittelt mit einem Einstellungsfragebogen bzw. einer Einstellungsskala, und dem tatsächlichen Kirchenbesuch zu einem bestimmten Zeitpunkt nur .22 beträgt; dies entspricht einer gemeinsamen Varianz von nur ungefähr 5%. Bezieht man nun drei weitere Variablen in die Analyse mit ein, so erhöht sich die Korrelation bis zu einer resultierenden multiplen Korrelation von .46, was einer gemeinsamen Varianz von ungefähr 21% entspricht. Bei den einbezogenen Drittvariablen handelt es sich hier um die Bewertung des Verhaltens, also des Kirchenbesuches durch die Person (im Grunde also um eine weitere, stärker verhaltensbezogene Einstellungsvariable), um die wahrgenommenen Konsequenzen des Verhaltens (z.B. erfaßt durch Antworten auf Fragen danach, welchen Personen oder Gruppen der eigene Kirchenbesuch nützen würde) und um die Beurteilung des Einflusses äußerer, unerwartet eintretender Ereignisse (z.B. der Beantwortung der Frage danach, welchen Einfluß es auf den eigenen Kirchenbesuch haben würde, wenn sich unerwartet Besuch anmelden würde); die letztgenannte Variable hatte für sich genommen den höchsten Vorhersagewert für den tatsächlich ausgeführten Kirchenbesuch, höher auch als die Einstellungsvariable selbst. Die bei Wicker (1971) berichteten Korrelationen

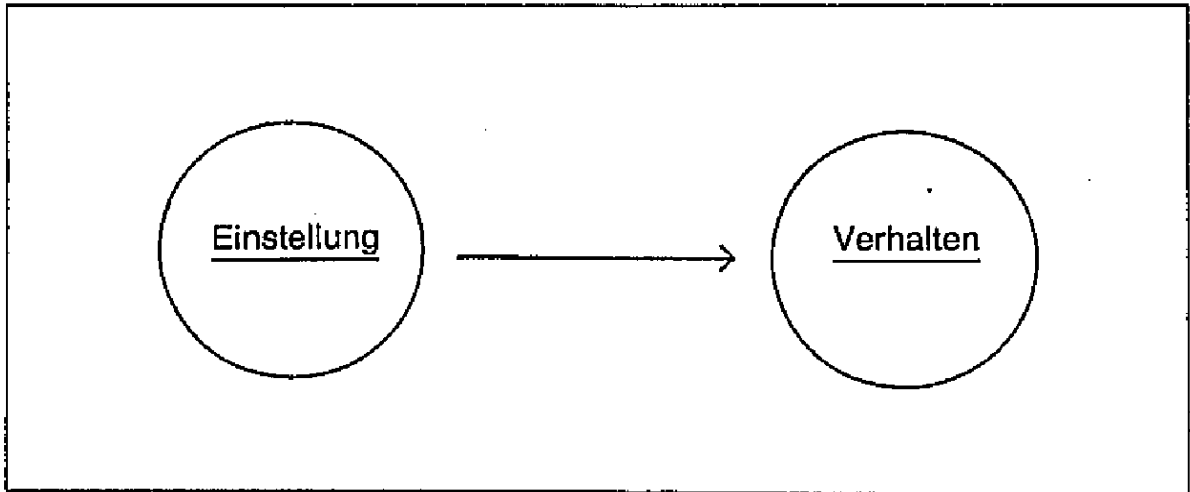


Abb. 1.1 Ein einfaches ("naives") Modell der Beziehung zwischen Einstellungen und Verhaltensweisen.

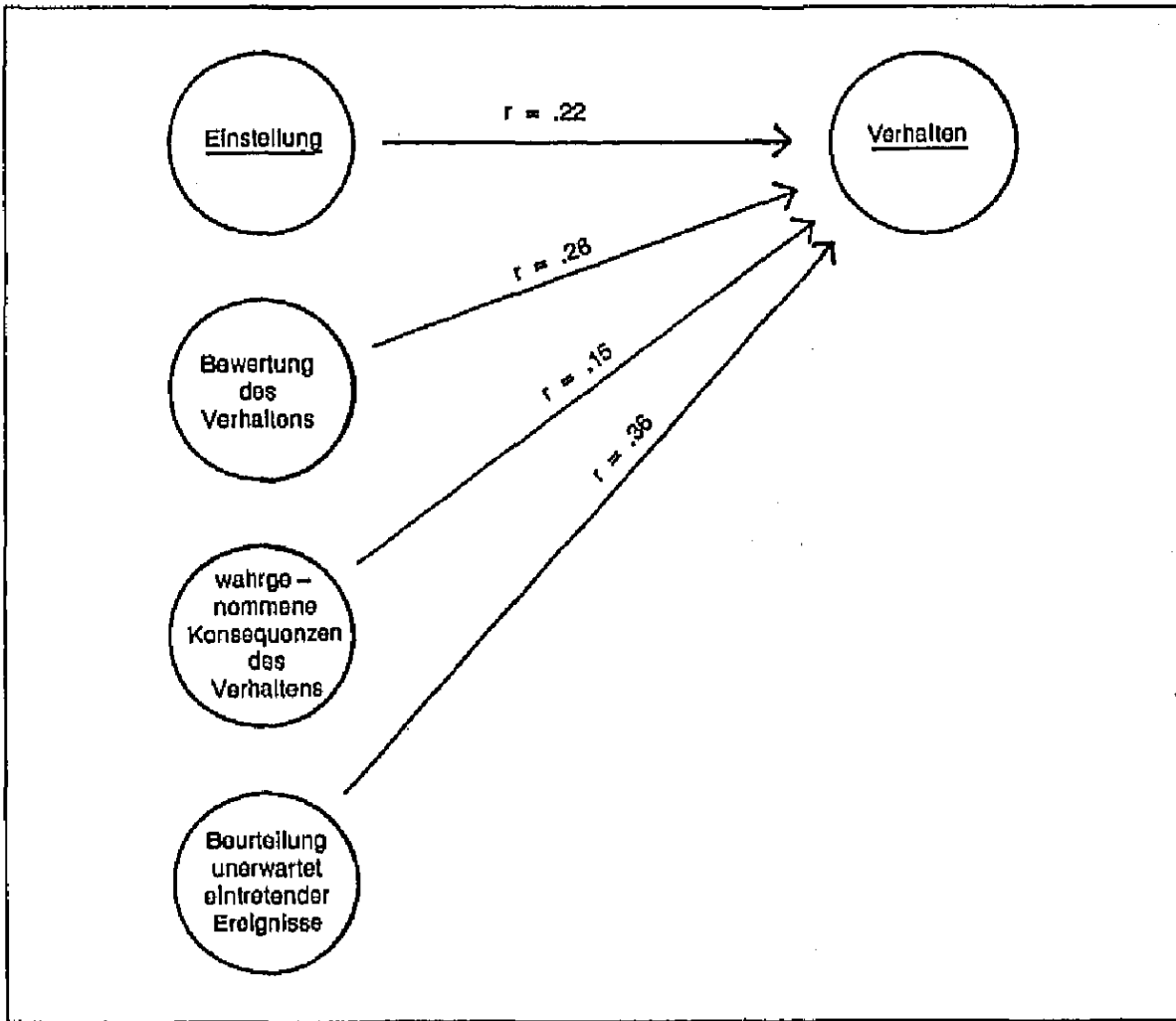


Abb.1.2 Ein Drittvariablen-Modell der Verhaltensvorhersage aus Einstellungen. Der Einstellung werden weitere Prädiktoren, z.B. kognitive oder situative Variablen, hinzugefügt. Die multiple Korrelation R mit dem Verhalten beträgt hier .46 (Wicker, 1971).

sind für entsprechende Untersuchungen bis heute typisch. Auch in dem Sammelband von H.D.Mummendey (1979) werden in Untersuchungen zu unterschiedlichen Einstellungen in diversen sozialen Bereichen (z.B. bei Industriearbeitern, Lehrern oder Fernsehzuschauern) der Höhe nach vollständig vergleichbare Zusammenhänge zwischen Einstellungs- und Verhaltensvariablen berichtet.

Wenn es zu wesentlich höheren einfachen und multiplen Korrelationen als den berichteten kommt, so liegt dies zumeist an *methodischen* Eigenarten bzw. Verbesserungen der Untersuchungen, von denen z.B. Ajzen und Fishbein (1977) einige aufgeführt haben. So erhöht sich der Zusammenhang zwischen Einstellungs- und Verhaltensmaßen, wenn die Einstellung und das Verhalten sich auf genau das gleiche Objekt richten bzw. wenn sie sich auf die gleiche Handlung beziehen und in einem identischen ökologischen und zeitlichen Kontext erhoben werden. Allgemein gilt, daß sich die Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhänge erhöhen, wenn Einstellungs- und Verhaltensmaße einen möglichst ähnlichen Spezifitätsgrad aufweisen. Bezieht sich z.B. die Einstellung auf Ausländer allgemein und betrifft das Verhalten eine ganz bestimmte Ausländergruppe, so ist ein geringerer Zusammenhang zu erwarten, als wenn sich auch die Einstellung auf diese spezifische Ausländergruppe bezieht. In Wickers (1971) Untersuchung über den Kirchenbesuch war in diesem Sinne der Spezifitätsgrad der Einstellung (Einstellung zur Kirche) im Vergleich zur Verhaltensvariable (Kirchgang) zu gering: Die Zusammenhänge lassen sich auch erhöhen, wenn das Maß des Verhaltens nicht ein *einzelner*, singulärer Indikator ist, sondern wenn es sich um ein sog. Multiple-act-Kriterium handelt. Z.B. könnten sich die Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhänge der Kirchenbesuch-Studie erhöhen, wenn man den Besuch *mehrerer* kirchlicher Institutionen oder aber den Kirchenbesuch an *verschiedenen* Sonntagen erfaßt hätte.

Den Traum von einem hohen Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhang mittels mehr und mehr methodischer Feinheiten zu verwirklichen, würde letztlich bedeuten, Einstellung und Verhalten mit zwei einander hochgradig ähnlichen Maßen zu erfassen. Es würde dann sehr schwer sein, noch einen klaren Unterschied zwischen der Einstellung als einer kognitiv-affektiven und dem Verhalten als einer offen beobachtbaren, sozusagen "motorischen" Verhaltensvariablen zu rechtfertigen. Bereits die weithin übliche Erfassung sowohl der Einstellungs- als auch der Verhaltensvariablen mit ein und demselben Verfahren, z.B. einem Fragebogen, ist ebenso wirksam in bezug auf die gewünschte Erhöhung der gemeinsamen Einstellungs-Verhaltens-Varianz, wie sie theoretisch problema-

tisch ist. Verhalten durch "verbales Verhalten" zu erfassen, bedeutet nämlich, es sozusagen einen kognitiven, einstellungsbeeinflussten Filter durchlaufen zu lassen.

Die Modelle von Fishbein, Ajzen und anderen

Eine Verknüpfung des klassischen Drittvariablenansatzes mit weiteren theoretisch-methodologischen Vorkehrungen zur Verbesserung der Verhaltensvorhersage aus Einstellungen stellt das Modell von Fishbein und Ajzen dar (vgl. Fishbein & Ajzen, 1975), das später als "*Theory of Reasoned Action*" (Ajzen & Fishbein, 1980) formuliert wurde. Ein wesentlicher Grundgedanke dieses Ansatzes besteht darin, daß nicht direkt das offen beobachtbare Verhalten, sondern die Verhaltensintention, also die verbale Absichtsbekundung zu einem Verhalten, vorhergesagt werden soll. Gemäß dem "Dreikomponentenansatz" der Einstellung (Rosenberg, 1960) haben Einstellungen kognitive, affektive und konative (Verhaltensintentions-)Komponenten. Dementsprechend gehört die Verhaltensintention also, die Zusage, ein Verhalten ausführen zu wollen, eigentlich noch zur linken Seite eines jeden Einstellungs-Verhaltens-Vorhersagemodells. Da es sich allerdings um eine extrem "verhaltensbezogene" Komponente der Einstellung handelt, wird angenommen und oft auch nachgewiesen, daß sie mit dem tatsächlichen Verhalten hoch korreliert. Das Modell von Fishbein und Ajzen (schematisch dargestellt in *Abb. 1.3*) setzt eine enge Korrelation zwischen Verhaltensintention und Verhalten voraus und bemüht sich daher im wesentlichen nur noch um die Vorhersage der Verhaltensintention.

Ein klassisches Drittvariablenmodell ist das Modell von Fishbein und Ajzen insofern, als es im wesentlichen außer der *Einstellung* (spezifiziert als Einstellung gegenüber dem Verhalten) die *subjektive Norm* (d.h., die Wahrnehmung der Person, daß die für sie wichtigen sozialen Interaktionspartner so oder so über die Ausführung des in Frage stehenden Verhaltens denken) additiv miteinander verbindet. Beide, die Einstellungs- und die Normvariable erhalten dann noch Gewichte, die mit ihnen multiplikativ verknüpft werden. Als Beispiel für die Vorhersage einer Verhaltensabsicht nach Fishbein & Ajzen sei das Wählen einer bestimmten politischen Partei betrachtet. Um die Verhaltensintention einer Person oder Personengruppe in bezug auf die Wahl zu schätzen, müssen sowohl die *Einstellung* gegenüber der Partei (z.B. mittels Beurteilungsskalen oder Fragebogen, die Auskunft darüber geben, wie günstig bzw. positiv man die betreffende Partei einschätzt) als auch *subjektive Normen* (z.B. mittels Urteilsskalen,

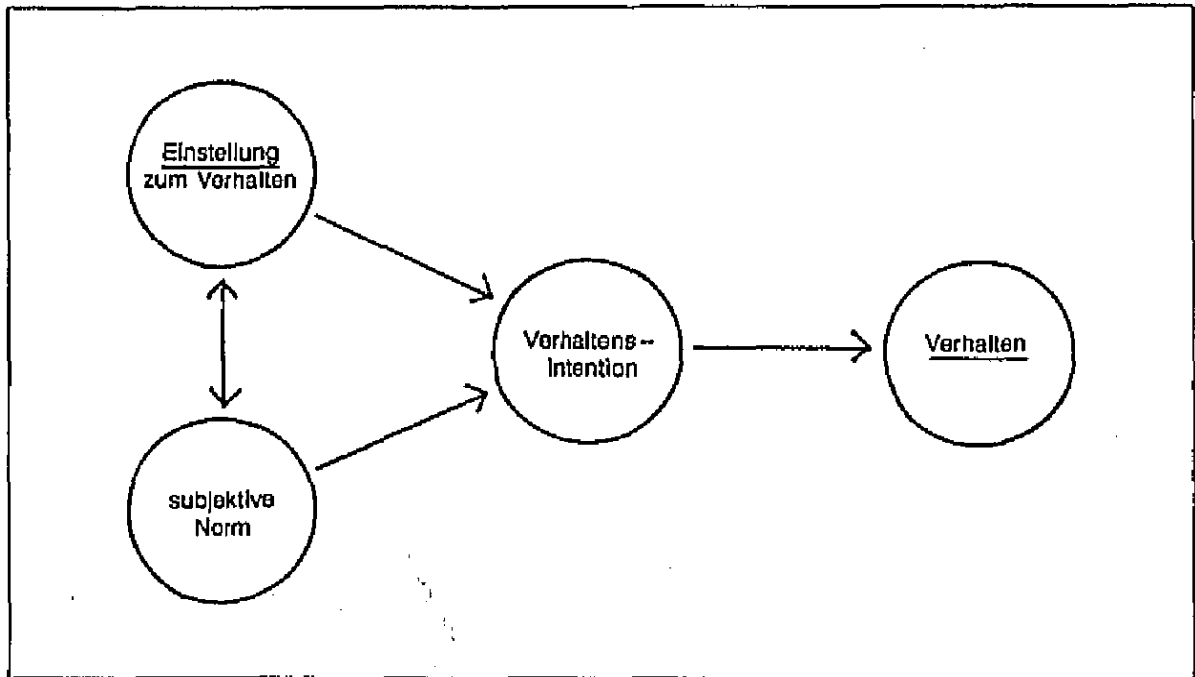


Abb.1.3 Schematische Darstellung der wichtigsten Variablen des Modells von Fishbein & Ajzen ("Theory of Reasoned Action").

die nach den in der Familie bzw. sozialen Umgebung der Befragten vorherrschenden politischen Auffassungen fragen) erhoben werden. Die Einstellungs- und Normmaße könnten dann ggf. noch mit den Werten von weiteren Urteilsskalen multipliziert, d.h. gewichtet werden, die z.B. den Grad der erlebten Aktualität der Einstellung bzw. der Norm angeben.

Für manche Kognitions- und Motivationspsychologen ist das Fishbein & Ajzen-Modell interessant, weil die Autoren sich die Einstellung als multiplikativ zusammengesetzt aus einer Meinung über das Einstellungsobjekt und einer Bewertung der Eigenschaften des Einstellungsobjekts vorstellen (Fishbein, 1967); damit entspricht das Einstellungsmodell einem sog. Erwartung x Wert-Ansatz. Das Einstellungsobjekt "Partei" ist also daraufhin zu untersuchen, welche Meinung man über die Partei hat, was man über sie denkt etc. und wie man diese einzelnen Aspekte bewertet. Die relativ differenzierte Ausformulierung des Modells kann jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß es sich bei der "Theory of Reasoned Action" um einen einfachen Drittvariablenansatz der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung handelt, dessen einzelne Bestandteile oft sehr simpel operationalisiert sind.

Die große Bedeutung des Fishbein & Ajzen-Modells, so hat Stapf (1982) sehr richtig erkannt, geht vor allem auf die zahlreichen empirischen Einzelarbeiten auf den verschiedensten Gebieten der Psychologie zurück, die von den Autoren und ihren Mitarbeitern oft mit unmittelbar anwendungsorientierter psychologischer Zielsetzung veröffentlicht wurden. In die Art und Weise der Operationalisierung der Einstellungs- und Normvariablen bietet der Sonderband von Ajzen und Fishbein (1980) einen guten Einblick.

Eine Erweiterung des Modells haben Bentler & Speckart (1979) vorgeschlagen. Neben der Einstellung und der subjektiven Norm wird als weitere Drittvariable bzw. weiterer Prädiktor der Verhaltensabsicht das früher bereits einmal aufgetretene Verhalten in die Analyse miteinbezogen (Abb.1.4). Will ich z.B. vorhersagen, welche Partei Personen zu wählen vorhaben, so ermittle ich nicht nur Ihre Einstellungen gegenüber dieser Partei, die entsprechenden subjektiven Normen (d.h., welches Wahlverhalten Ihre Verwandten und Freunde von ihnen erwarten), sondern ich frage, welche Partei die betreffenden Personen in der Vergangenheit gewählt haben.

Dieser Modellvorschlag zieht also eine (retrospektive) Verhaltensvariable als Drittvariable heran, um aus einer Einstellung eine Verhaltensab-

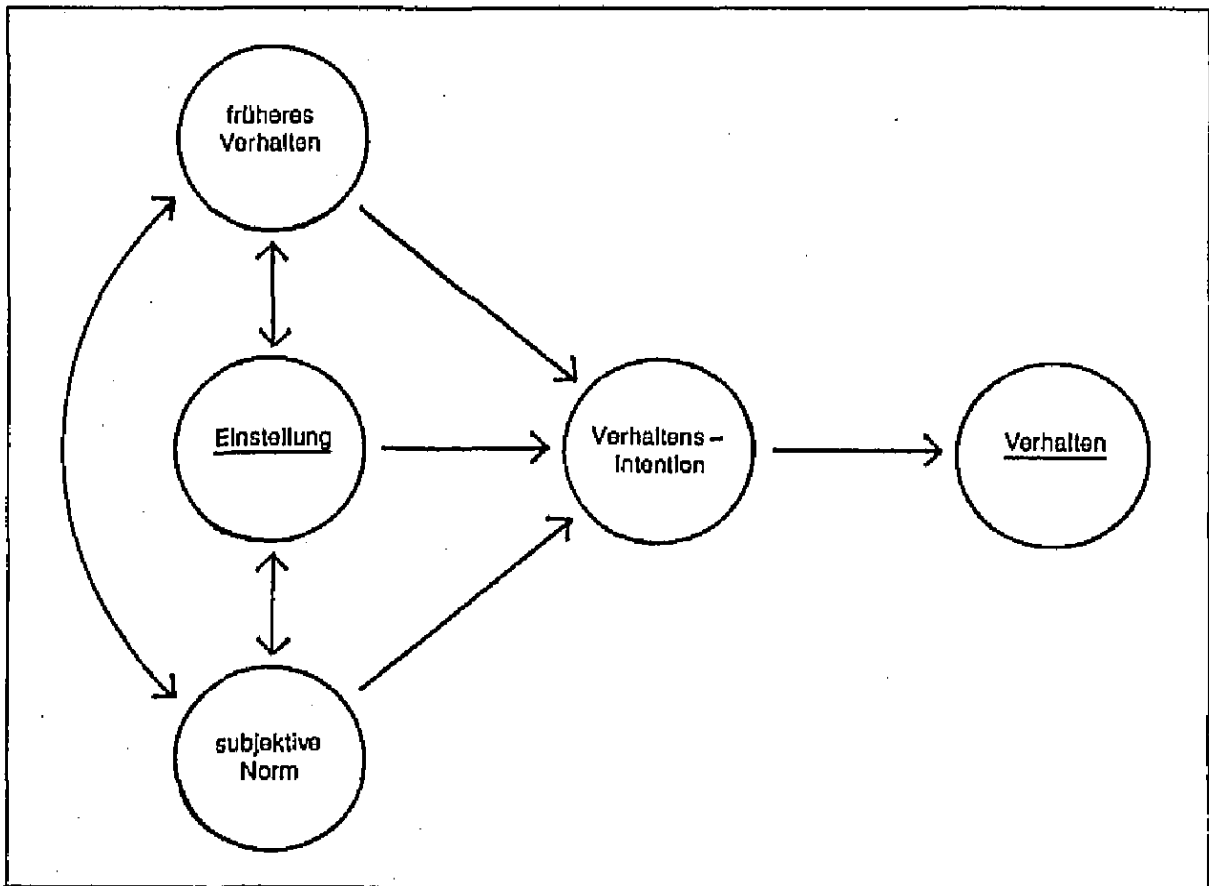


Abb. 1.4 Eine Erweiterung des Modells von Fishbein & Ajzen durch Bentler & Speckart (1979).

sicht und damit indirekt ein Verhalten vorherzusagen. Die Autoren greifen also auf früheres, tatsächlich ausgeführtes Verhalten zurück, weil Einstellungen und andere kognitive Variablen offensichtlich zu einer Verhaltensvorhersage nicht in ausreichendem Maße imstande sind. Wie man den Pfeilen in *Abb.1.4* entnehmen kann, wirkt das früher tatsächlich bereits ausgeführte Verhalten sowohl direkt auf die Verhaltensintention und damit auf das später auszuführende Verhalten als auch indirekt, indem es einen Einfluß auf die Einstellung ausübt. Hat jemand z.B. früher bereits konservativ-parteilpolitische Veranstaltungen besucht, so kann dies zu einer konservativen politischen Einstellung beitragen, und diese konservative Einstellung spielt zusammen mit dem früher ausgeführten Verhalten die Rolle eines Prädiktors für das Wahlverhalten. Das Modell von Bentler & Speckart enthält damit insofern eine für unseren eigenen Ansatz wichtige Überlegung, indem es die Rolle des einer Einstellungsmessung vorausgehenden Verhaltensmessung betont.

Einen typischen Versuch, den Kreis der Drittvariablen immer mehr zu erweitern, um eine bessere Verhaltensvorhersage zu erzielen, haben auch Ajzen (1985) und Ajzen & Madden (1986) unternommen. Statt wie im Falle von Bentler & Speckart die Perspektive für eine Wechselbeziehung von Verhaltensvariablen mit der Einstellung zu öffnen, wird der "subjektiven Norm" des Fishbein & Ajzen-Ansatzes eine weitere kognitive Variable hinzugefügt. Es wird der Tatsache Rechnung getragen, daß in den 80er Jahren theoretische Überlegungen und empirische Untersuchungen zur "kognitiven Kontrolle" von Verhaltensweisen aktuell geworden sind. Solche Untersuchungen stehen in der Nachfolge von Rotter (1966) und neueren Arbeiten von Bandura und Mitarbeitern (z.B. Bandura, Adams & Beyer 1977). Während die "subjektive Norm" wahrgenommene Erwartungen sozialer Interaktionspartner bezüglich des eigenen Verhaltens repräsentiert, bezieht sich "kognitive Kontrolle" im wesentlichen auf *Erwartungen*, die das Individuum bezüglich der eigenen Verhaltensausführungen hat. Im Falle unseres Wählerbeispiels dürfte die Einbeziehung des Ausmaßes, in dem eine Person glaubt, die Partei Ihrer Wahl auch tatsächlich wählen zu können, ziemlich überflüssig sein, da die Wahl einer Partei relativ leicht zu bewerkstelligen ist. Handelt es sich jedoch um ein weniger leicht auszuführendes Verhalten, z.B. selbst als Wahlhelfer von Haus zu Haus zu gehen, um Unterschriften zu sammeln, so kann man sich z.B. bei Personen, denen soziale Kontakte zu Fremden nicht leicht fallen, gut vorstellen, daß die subjektive Erwartung, in welchem Maße man das kritische Verhalten tatsächlich werde ausführen können, eine wichtige Prädiktorvariable sein kann. (Zur Bedeutung von Erwartungen für die Verhaltensänderung aus lerntheoretischer Sicht vgl. Mielke, 1984.)

Das in dieser Weise erweiterte Fishbein & Ajzen – Modell (vgl. Abb.1.5) wird von Ajzen bzw. Ajzen & Madden (1986) als "Theory of Planned Behavior" titulierte. Aufgrund von Experimenten halten die Autoren die "Theory of Planned Behavior" der "Theory of Reasoned Action" gegenüber in der Vorhersage der Verhaltensabsicht für überlegen. Auch hier erweist sich also die Einbeziehung einer weiteren Drittvariablen in das Fishbein & Ajzen – Modell als wirksam im Sinne einer Verbesserung der indirekten Verhaltensvorhersage; je stärker das Erreichen eines Verhaltenszieles als abhängig von dem eigenen Bestreben, als unter der Kontrolle des Individuums angesehen wird, desto größer ist die Absicht, das Verhalten auszuführen.

Ein kritischer Betrachter der vielen Versuche, die Verhaltensvorhersage aus Einstellungen und Drittvariablen zu verbessern, wird leicht erkennen, daß sich solche Bemühungen mittlerweile im Kreise drehen. Es ist schon aus Gründen der angewendeten statistischen Verfahren sehr wahrscheinlich, daß sich Vorhersagen von Kriteriumsvariablen verbessern, wenn man die Zahl der Prädiktoren erhöht. Seit langem ist außerdem bekannt, daß Erwartungen eine große Rolle für die Ausführung von Verhaltensweisen spielen. In dem Ajzen & Madden – Modell wurden nun der einen Art von Erwartungen (vom Typ "subjektive Norm") eine andere Art von Erwartungen (vom Typ "Erwartung der Ausführung des Verhaltens") hinzugefügt. Dabei implizieren die von den verschiedenen Fishbein & Ajzen – Modellen vorhergesagten Kriterien, also die Verhaltens*intentionen*, bereits regelrecht *Erwartungen* der Ausführung von Verhalten. Kennt man den Grad, in dem jemand sich zutraut, eine Bergtour durchzustehen (wahrgenommene Kontrolle des Verhaltens), so kennt man schon eine wichtige *Voraussetzung* für eine mögliche Verhaltensintention, denn je weniger sich jemand zutraut, die Bergtour durchzustehen, desto schwächer wird seine Absicht sein, auf diese Bergtour zu gehen.

Die neueste Version eines Fishbein & Ajzen – Modells fällt somit sogar hinter das Modell von Bentler & Speckart zurück, bei dem damit aufgehört wurde, immer weitere, und in der wissenschaftlichen Diskussion gerade aktuelle kognitive Variablen einzuführen.

Kritische Betrachtung der Determinationsrichtung "Einstellung beeinflusst Verhalten"

Die bisherige Diskussion hat gezeigt, daß in der Einstellungs – Verhaltens – Forschung bislang der Schluß von Einstellungen auf Verhal-

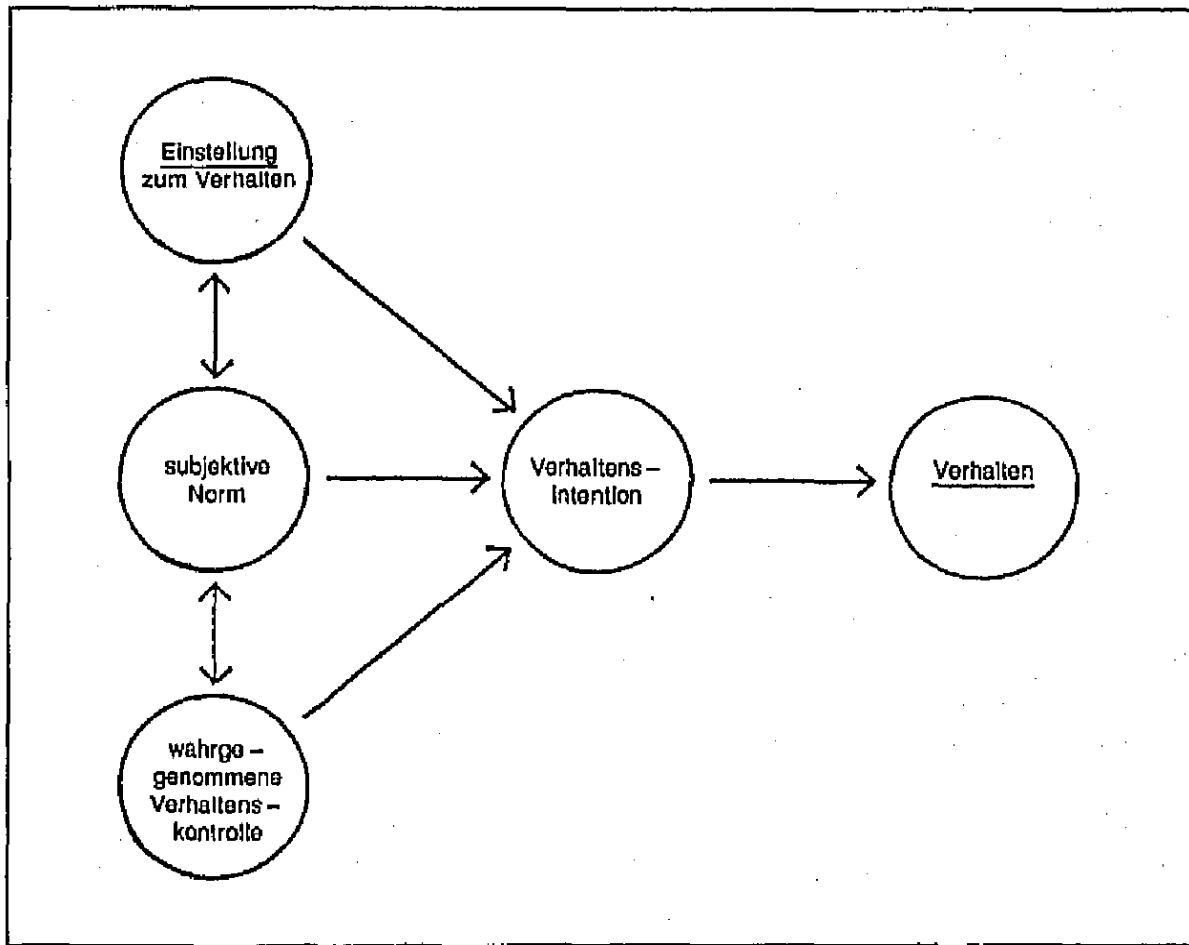


Abb. 1.5 Eine Erweiterung des Modells von Fishbein & Ajzen durch Ajzen & Madden (1986) ("Theory of Planned Behavior").

tensweisen bevorzugt worden ist. Diese Sichtweise, daß gewissermaßen das Geistige das Materielle bedingt, daß das Gedachte das Ausgeführte bewirkt, daß das Kognitive, Evaluative usw. für das Verhalten verantwortlich ist, kann in der philosophischen Tradition als "idealistisch" bezeichnet werden. Es mag gute, in philosophischen, religiösen und traditionell – –psychologischen Lehren verankerte Begründungen für einen solchen Schluß vom Inneren auf das Äußere, von der Einstellung auf das Verhalten geben. Es gibt sicherlich auch viele handfeste, praktische Gründe dafür, die Vorhersage von Verhaltensweisen aus Einstellungen zu betreiben – man denke nur an ökonomische Interessen jeglicher Art. Wer etwas verkaufen will, wird oft "besser damit fahren", zuerst festzustellen, was die potentiellen Käufer denken bzw. welche Meinungen sie vom Kaufgegenstand haben, ehe er es "darauf ankommen läßt". Es ist ökonomischer und kostensparender, über tatsächlich Auftretendes eine gute Vorhersage zu haben, bevor es passiert. Es ist sowohl forschungsökonomischer (weil z.B. nur nachgedacht bzw. befragt, und nicht erst ein Verhalten in Gang gesetzt werden muß) als auch in der Praxis kostensparender (weil z.B. unerwünschte oder teure Verhaltensfolgen vermieden werden können, wenn man über eine zuverlässige Verhaltensvorhersage verfügt). Dies alles gilt selbstverständlich nur, wenn sich tatsächlich auftretendes, offen beobachtbares Verhalten auch wirklich einigermaßen gut vorhersagen läßt.

Die Ergebnisse der naiv betriebenen Verhaltensvorhersage aus Einstellungen sind, wie berichtet, recht enttäuschend gewesen. Die daraufhin entwickelten verschiedenen Drittvariablenansätze, für die Fishbein & Ajzens – Modelle repräsentativ sind, ergaben zwar teilweise sehr beachtliche Vorhersagekoeffizienten. Allerdings wurde offenkundig, daß mit immer besserer Verhaltensvorhersage das Konzept der *Einstellung* eine immer stärker untergeordnete Rolle spielt. Die Bedeutung der Einstellung wird herabgestuft, indem die eingeführten Drittvariablen wesentlich mehr Verhaltensvarianz als die Einstellungen, um die es eigentlich geht, erklären. Um also überhaupt zu optimalen Einstellungs – Verhaltens – Zusammenhängen zu kommen, müssen Einstellungs – und Verhaltensmessungen zum Zwecke besserer Verhaltensvorhersage einander so angeglichen werden, daß die Unterscheidung der beiden Konzepte fragwürdig wird. Man könnte sich also überlegen, ob man nicht, statt von Einstellung und Verhalten zu reden, nur noch von Verhaltensprädiktoren unterschiedlicher Art spricht. Es gibt aber gute Gründe, an der fundamentalen Unterscheidung zwischen dem nicht direkt Beobachtbaren und Ideellen (der Einstellung) und dem offen Beobachtbaren und vom Ideellen Unabhängigen (dem Verhalten) festzuhalten; sie liegen vor allem in der Tradition

unseres Alltagsdenkens und in unserem nichtwissenschaftlichen Sprachgebrauch. Für die Verständigung mit Nichtexperten auf dem Gebiet der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung ist es einfach wichtig, die Rolle der "Einstellung" für das Verhalten hervorzuheben, auch wenn längst gezeigt werden konnte, daß ihr Beitrag für das Verhalten recht bescheiden ist.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die herkömmliche Forschung zur Verhaltensvorhersage aus Einstellungen oftmals dann besonders gute Verhaltensvorhersagen lieferte, wenn *Verhaltensvariablen* selbst (z.B. als Drittvariablen) in die Gruppe der Vorhersagevariablen mit aufgenommen wurden. Anhand des Modells von Bentler & Speckart (vgl. *Abb. 1.4*) konnte gezeigt werden, wie ein zeitlich zurückliegendes Verhalten gegenüber dem gleichen Gegenstand, auf den sich die Einstellung und das vorherzusagende Verhalten beziehen, offensichtlich Auswirkungen auf die Einstellung hat, die das künftige Verhalten vorhersagen soll. Auch Fishbein & Ajzens Feststellung, daß Einstellungen dann wirksamere Prädiktoren sind, wenn sie nicht allgemein und unspezifisch formuliert sind, sondern wenn es sich um Einstellungen gegenüber dem *Verhalten* handelt, wenn es also streng "*verhaltensbezogene*" Einstellungen sind, betont im Grunde die Bedeutung des Verhaltens gegenüber der Einstellung. Eine in den letzten Jahren besonders beachtete Reihe von Experimenten ging von Fazio & Zanna's (1981) Beobachtung aus, daß die unmittelbare Erfahrung, also gewissermaßen die "*Verhaltenserfahrung*", die Personen mit dem Einstellungsobjekt haben, von großer Bedeutung für die Verhaltensvorhersage ist. Verhaltenserfahrung macht eine Einstellung beispielsweise "verfügbarer". Wer z.B. gute oder schlechte Erfahrungen mit einer politischen Splitterpartei hat, wird leichter und vielleicht auch konsistenter eine Einstellung zu dieser politischen Gruppe äußern können als jemand, der vielleicht gerade den Namen der Partei kennt. Auch experimentelle Ergebnisse, daß wiederholtes Ausdrücken einer Einstellung die Einstellungsstärke bzw. ihre Verfügbarkeit, gewissermaßen die "Zuhandenheit" einer Einstellung, erhöhen und sich günstig auf die Verhaltensvorhersage auswirken (vgl. zusammenfassend Chaiken & Stangor, 1987), weisen auf die Wichtigkeit der "*Verhaltensnähe*" von Einstellungen hin, wenn sie verhaltensrelevant sein sollen. Hat man z.B. seine Einstellung gegenüber der politischen Splitterpartei bei vielen Gelegenheiten (mündlich, schriftlich, ggf. handgreiflich) ausgedrückt, so ist sie sicherlich besser abrufbar und gut als Vorhersagemaß für späteres Verhalten zu gebrauchen.

Es scheint also so, als habe der Drittvariablenansatz selbst eine Reihe von Argumenten gegen eine einseitige Betonung der Determinationsrich-

tung "Einstellung beeinflusst Verhalten" hervorgebracht und auf die stärkere Erforschung einer Wechselbeziehung zwischen Verhalten und Einstellung bzw. Einstellung und Verhalten nahegelegt.

Die Determinationsrichtung "Verhalten beeinflusst Einstellung"

Bereits in den 70er Jahren wurde gelegentlich darauf hingewiesen, daß es wohl eine zu enge Sicht der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung darstellen dürfte, lediglich Verhaltensweisen als durch Einstellungen und Drittvariablen determiniert anzusehen (vgl. z.B. Schmidt, Brunner & Schmidt-Mummendey, 1975; Bierbrauer, 1976). Ein starker, in der Fixierung dieser Fragerichtung liegender "Set" methodologischer Art ebenso wie eine geradezu ideologische Fixierung auf kognitivistische und oft auch motivationspsychologische Sichtweisen mögen einer womöglich angemesseneren, stärkeren Verhaltensorientierung im Wege gestanden haben. Bemüht man sich dementsprechend, stärker die Wechselbeziehung von Einstellungs- und Verhaltensvariablen zu betonen, so stößt man jedoch recht bald auf methodologische Schwierigkeiten. Sicherlich dürfte es mit dem methodischen Inventar der Psychologie sehr kompliziert sein, die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung als einen Prozeß der wechselseitigen Beeinflussung von Einstellungen und Verhaltensweisen angemessen zu erforschen. Zumindest ein erster Schritt zur Erstellung angemessener Modelle der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten wäre es, von der *Umkehrung* der herkömmlichen Determinationsrichtung "Einstellung - Verhalten" auszugehen und die Forschungsperspektive "Verhaltensweisen beeinflussen Einstellungen" einzunehmen.

In *Abb.1.6* ist schematisch der hypothetische Zusammenhang dargestellt, daß Einstellungen und Verhaltensweisen zu drei verschiedenen Zeitpunkten 1, 2 und 3 sich gegenseitig bzw. *wechselseitig* beeinflussen können. Meine Einstellung gegenüber einer politischen Partei zum Zeitpunkt 1, die vermutlich Auswirkungen auf meine später gemessene Einstellung zum gleichen Gegenstand haben wird, kann eine Auswirkung auf mein Wahlverhalten zum gleichen Zeitpunkt oder auch zu einem der späteren Zeitpunkte haben. In entsprechender Weise kann mein gegenwärtiges Wahlverhalten, das möglicherweise mein zukünftiges Wahlverhalten beeinflusst, bereits meine gegenwärtige Einstellung zu der betreffenden politischen Partei oder aber auch meine Einstellungen zu späteren Zeitpunkten beeinflussen. In dem genannten Sinne ist es auch möglich, daß mein jetziges Verhalten meine künftige Einstellung beeinflusst und daß diese Einstellung eine Wirkung auf mein späteres Wahlverhalten ausübt.

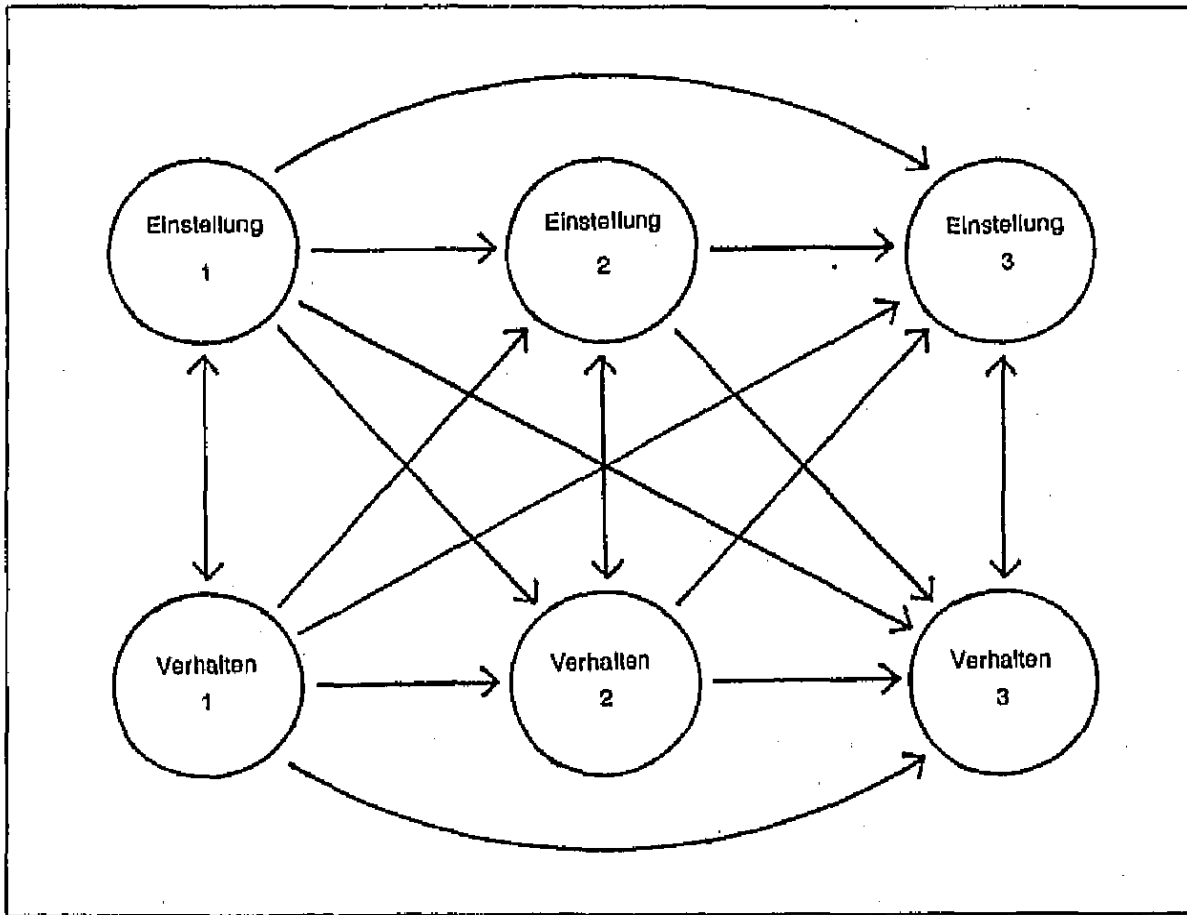


Abb. 1.6 Ein Modell der komplexen Wechselbeziehung zwischen Einstellung und Verhalten. Zu verschiedenen Zeitpunkten erfaßte Einstellungs- und Verhaltensmaße stehen in wechselseitiger kausaler Beziehung zueinander.

Betrachtet man *Abb.1.6*, so mag ersichtlich sein, eine wie eingeschränkte Sicht der Dinge es darstellt, aus diesem Gefüge nur ein Teilmodell (vgl. *Abb.1.1*) herauszugreifen.

Komplexe Modelle zur Beschreibung von Einstellungs-Verhaltens-Wechselbeziehungen lassen sich sicherlich im nachhinein auf die Daten empirischer Untersuchungen, bei denen mehrere Einstellungs- und Verhaltensvariablen an größeren Personengruppen erhoben wurden, anwenden. Bei der Planung quasi-experimenteller Untersuchungen hat man sich jedoch zu entscheiden, ob man eher von zu ändernden Einstellungen oder von zu änderndem Verhalten ausgeht. Wir ziehen daher den letzten Ansatz vor. Da in der explizit betriebenen Einstellungs-Verhaltens-Forschung nicht einmal die gegenüber dem einfachen Einstellungs-Verhaltens-Modell umgekehrte Sichtweise, nämlich die Determinationsrichtung "Verhalten beeinflusst Einstellung", angemessen erforscht ist, sollten wir uns zunächst mit dieser Fragerichtung beschäftigen.

Die herkömmlicherweise vernachlässigte Determinationsrichtung "Verhalten - Einstellung" ist keineswegs neu oder gar revolutionär - sie scheint nur lange in unterschiedlicher Formulierung von Forschungsfragenstellungen und in unterschiedlichen theoretischen und methodischen Ansätzen innerhalb der Psychologie abgehandelt worden zu sein, ohne daß sie stets *explizit* auf die Einstellungs-Verhaltens-Forschung bezogen wurde.

So hat es im Rahmen der traditionellen sozialpsychologischen *Vorurteilsforschung* nicht nur eine Fülle von Untersuchungen gegeben, die die verhaltensmäßigen Auswirkungen sozialer Vorurteile und stereotyper Urteile auf Personen und Gruppen aufgezeigt haben. Es hat auch viele Untersuchungen zur sog. *Kontakthypothese* (Allport, 1954) gegeben, dergemäß der Kontakt zwischen den Mitgliedern unterschiedlicher Gruppen je nach der Art und Weise ihrer Interaktion zur Zunahme oder Abnahme von Vorurteilen, also Einstellungen führt (vgl. z.B. Amir, 1976). Die hier zutage tretende Verhaltens-Einstellungs-Beziehung ist alles andere als simpel und folgt einer großen Zahl von "Wenns" und "Abers". Z.B. verändern sich gelegentlich die Einstellungen Weißer gegenüber Schwarzen bei Verhaltenskontakt nur dann, wenn die Mitglieder beider Gruppen den gleichen sozialen Status besitzen oder die Statusunterschiede in bestimmter Weise verteilt sind, wenn der Kontakt durch Autoritäten, Institutionen oder das soziale Klima begünstigt wird, wenn er einen gewissen Grad an Intimität bzw. Intensität erreicht, zu angenehmen bzw. verstärkenden Konsequenzen führt und wenn die Mitglieder beider Gruppen übergeord-

nete Ziele verfolgen. Man sieht, die "naive" Kontakthypothese, wonach zwischenmenschlicher Kontakt automatisch zu positiveren zwischenmenschlichen Einstellungen führt, wird selten bestätigt. Wichtig im vorgegebenen Zusammenhang ist jedoch, daß hier soziales Verhalten in jedem Fall Einstellungsfolgen hat.

Eine weitere Gruppe von empirischen sozialpsychologischen Untersuchungen mit einer ähnlich großen Bedeutung für angewandt-psychologische Probleme sind Studien zur Auswirkung von *Rollenspielen* auf Einstellungen (vgl. z.B. Clore & Jeffery, 1972). Durch das (z.B. auf einer Bühne vor Publikum erfolgende) Sich-Hineinversetzen in andere Personen, die systematische Übernahme der Rolle von Personen, deren Verhaltensweisen und Einstellungen womöglich von den eigenen erheblich abweichen, im Grunde also durch das *Nachahmen* bestimmter Verhaltensweisen, können beim Akteur Einstellungsänderungen herbeigeführt oder zumindest gefördert werden. Ein solches Rollenspiel, bei dem z.B. die sog. Sozialpartner des Wirtschaftslebens, d.h., Vertreter der Unternehmer und der Beschäftigten, vorübergehend in die Rolle des Gegenübers schlüpfen würden, könnte unter Umständen mehr Verständnis füreinander oder zumindest für manche Schwierigkeiten der Rolle des Gegenübers herbeiführen. Es ist dann schwer zu sagen, worauf jeweils welche Veränderungen beruhen werden – es mögen durch die Rollenübernahme gefühlsmäßige Veränderungen oder auch einfach Wissensveränderungen zustandekommen; z.B. könnte das Ausführen der Rolle einer ursprünglich negativ bewerteten Person zur Wahrnehmung einer Reihe von Gemeinsamkeiten bzw. gemeinsamen Merkmalen führen, und die Wahrnehmung solcher vorher nicht beachteter Gegebenheiten könnte zu einer Angleichung der Einstellungen beitragen.

Es mag noch eine Reihe weiterer Untersuchungsweisen und Gebiete der Psychologie geben, für die eher der Schluß vom Verhalten auf die Einstellung typisch ist als derjenige von der Einstellung auf das Verhalten. Erwähnt seien hier nur noch *ökologisch-psychologische* Ansätze bzw. empirische Forschungen zum Einfluß veränderter oder neuer Umwelten auf Einstellungen. Solche Untersuchungen haben gezeigt, daß Menschen ihre Einstellungen ändern, wenn sich erhebliche Veränderungen in ihrer äußeren (z.B. räumlichen, institutionellen, sozialen) Umgebung vollziehen. Hier sind die mit dem bekannt gewordenen Begriff des "Konstanzer Wanneneffektes" verknüpften Ergebnisse (vgl. z.B. Dann, Cloetta, Müller-Fohrbrod & Helmreich, 1978) zu nennen. In Untersuchungen an Lehrern bzw. Lehrern zeigte die Konstanzer Forschergruppe, daß Einstellungen im Sinne eines autoritär-konservativen Syndroms in charakte-

ristischer Weise mit dem Ziel bzw. Stadium ihrer Ausbildung bzw. Berufstätigkeit variieren; konservative Einstellungen sind während der Lehrerausbildung an einer Hochschule sehr niedrig ausgeprägt, mit Beginn der praktischen Berufstätigkeit steigt der Konservatismus jedoch wieder auf ein Niveau ähnlich dem vor dem Eintritt in die Hochschule an. Auch die Ergebnisse solcher Untersuchungen können es als aussichtsreich erscheinen lassen, die Determinationsrichtung "Verhalten beeinflusst Einstellung" in der Einstellungs-Verhaltens-Forschung im engeren Sinne stärker in den Blick zu nehmen.

Die berichteten Untersuchungen stellen Beispiele der Erforschung von *Einstellungsänderungen* dar, die durch bestimmte, mehr oder weniger künstlich induzierte Verhaltensweisen zustande kommen. Die psychologische Erklärung und Deutung solcher verhaltensinduzierten Einstellungsänderungen ist seit längerem Gegenstand von sozialpsychologischen Theorien und Theoriediskussionen gewesen, ohne daß man die hierzu vorliegende, umfangreiche Literatur immer unmittelbar auf das Einstellungs-Verhaltens-Problem bezogen hätte. Vielmehr hielten sich die entsprechenden Beiträge im Rahmen empirischer Bestätigungsversuche sozialpsychologischer Theorien. Mindestens die Theorie der kognitiven Dissonanz, die Theorie der Selbstwahrnehmung und die Impression-Management-Theorie können hier erwähnt werden.

Im Rahmen der *Dissonanztheorie* wurden Versuchspersonen z.B. gemäß dem experimentellen Paradigma der "erzwungenen Einwilligung" (forced compliance) untersucht. Dabei führten sie ein ihrer Einstellung entgegenstehendes Verhalten aus, z.B. betrieben sie Werbung für einen Gegenstand, den sie eigentlich gar nicht mochten. Gemäß einem weiteren Untersuchungsprinzip wählten Personen unter mehreren angebotenen Alternativen, die alle bestimmte Vor- und Nachteile besaßen, eine bestimmte Alternative aus; z.B. ging es darum, daß jemand ein Auto einer ganz bestimmten Marke kaufte und die Angebote der Konkurrenzmarken zurückwies. Im Anschluß an das einstellungskonträre Verhalten oder an ein bestimmtes Wahl- bzw. Entscheidungsverhalten waren Einstellungsänderungen zu beobachten. Z.B. wurde der Gegenstand, für den man Werbung machte, ebenso wie die gekaufte Automarke nun als positiver eingeschätzt als zuvor. Solche Einstellungsänderungen werden von den Dissonanztheoretikern damit erklärt, daß die erlebte Dissonanz zwischen der Kognition "Ich mag den Gegenstand nicht" bzw. "Das Auto hat ebenso viele Vor- und Nachteile wie alle anderen" und dem eigenen Verhalten, also der Werbung für den Gegenstand oder dem Kauf des Autos, nunmehr reduziert worden sei; die im Vergleich mit dem Verhal-

ten leichter modifizierbare Einstellung sei dadurch verändert worden, daß der unangenehme motivationale Zustand "Dissonanz" beseitigt worden sei (zur Theorie der kognitiven Dissonanz vgl. Frey, 1985; Irle & Möntmann, 1978).

Eine alternative Erklärung von Einstellungsänderung infolge von Verhaltensänderung bietet die *Selbstwahrnehmungstheorie* von Bem (1972) an. Gemäß dieser Theorie werden Einstellungen und Einstellungsänderungen aus den Beobachtungen des eigenen Verhaltens, also der Selbstwahrnehmung, erschlossen. Selbstwahrnehmungen des eigenen Verhaltens führen also zu Einstellungsänderung, sofern keine anderen, einflußreicheren Informationsquellen als die Selbstwahrnehmung verfügbar sind. Z.B. kann jemand aus der Tatsache, daß er bemerkt, wie er bestimmten Personen immer wieder aus dem Wege geht, ableiten, daß er diesen Personen gegenüber negativ eingestellt ist. Mit einem solchen Selbstwahrnehmungsansatz können Einstellungsänderungen, die nach einstellungskonträrem Verhalten auftreten, unter Umständen sparsamer erklärt werden, als dies Dissonanztheoretiker tun, wenn sie ein Bedürfnis nach Dissonanzreduktion postulieren. In der Sicht der Selbstwahrnehmungstheorie nimmt z.B. eine Person wahr, daß sie für einen Gegenstand wirbt oder aber ein bestimmtes Auto gekauft hat, und aus dieser Wahrnehmung wird sie eine positive Einstellung bzw. eine Einstellungsänderung diesen Objekten gegenüber ableiten. Man sieht, daß es bei einer solchen Interpretation der Einstellungsbeeinflussung durch Verhalten nicht unbedingt der Annahme "innerer", nicht weiter "sichtbarer" und somit womöglich schwer nachweisbarer Kräfte bedarf.

Einen weiteren Hinweis auf die Bedeutung des Verhaltens gegenüber der Einstellung liefert die *Impression-Management-Theorie* (vgl. Tedeschi, 1981). Ihr gemäß formen Individuen das Bild, das andere von ihnen haben, aktiv mit, indem sie sich den anderen Personen gegenüber in einer gewünschten Weise präsentieren. Diese *Selbstdarstellung* hat Konsequenzen für das Selbstbild der "Impression-Management" treibenden Person, denn Selbstkonzepte werden nach allgemeiner Überzeugung sehr stark durch die Urteile wichtiger anderer Personen über das Individuum gebildet und beeinflußt. So bemühen sich z.B. Versuchspersonen in psychologischen Experimenten, möglichst konsistente, d.h. widerspruchsfreie Einstellungen zu äußern. Beurteilt man also z.B. einen Gegenstand zunächst negativ und später, nachdem man für ihn Werbung betrieben hat, positiv, so könnte dies, im Lichte der Impression-Management-Theorie betrachtet, daran liegen, daß sich das zweite Einstellungsurteil an eine andere Person richtet als das erste. Tatsächlich fand sich in entspre-

chenden Experimenten mit Versuchsanordnungen, wie sie die Dissonanztheoretiker verwendeten, daß es nur zu Einstellungsänderungen kam, wenn es sich bei der ersten und zweiten Einstellungserfassung um verschiedene Versuchsleiter handelte; waren beide Personen identisch, so traten die Einstellungsänderungen nicht auf (vgl. Tedeschi & Rosenfeld, 1981).

Die Betrachtungen von Verhalten und Einstellungsänderung in der Sichtweise der Impression – Management – bzw. Selbstdarstellungstheorie ebenso wie der Dissonanz – und Selbstwahrnehmungstheorie mögen folgendes zeigen: Bei aller unterschiedlichen theoretischen Interpretation gehen sozialpsychologische Kerntheorien der Einstellungsänderung von einer Verhaltens – Einstellungs – Determinationsrichtung aus, die dem einfachen, klassischen Ansatz "Einstellungen beeinflussen Verhalten" entgegengesetzt ist. Zumindest verwenden diese theoretischen Ansätze experimentelle Paradigmen, die von dem offen beobachtbaren, tatsächlich auftretenden Verhalten ausgehen und dessen Konsequenzen für Einstellungen postulieren, beobachten und feststellen.

Verhaltensweisen und Einstellungen als Prozesse

Vieles scheint dafür zu sprechen, daß Verhaltensweisen einen nachhaltigen Einfluß sowohl auf folgende Verhaltensweisen als auch auf solche eher kognitive Variablen wie Einstellungen ausüben. Es spricht aber auch einiges dafür, daß sich Einstellungen, besonders dann, wenn sie "verhaltensgestützt" sind, als Einflußgrößen für Verhaltensweisen ins Spiel setzen. Es kann also nicht darum gehen, eine bestimmte Determinationsrichtung absolut zu setzen. Es ist nicht sinnvoll, die herkömmliche Einstellungs – Verhaltens – Forschung nur zu überwinden und einen einseitigen deterministischen Ansatz durch einen alternativen einseitigen deterministischen Ansatz zu ersetzen. Vielmehr geht es darum, den einzelnen Betrachtungsweisen einen angemessenen Platz in einem Forschungsprogramm zuzuweisen, das sich bemüht, die Wechselbeziehung zwischen Verhaltensweisen und Einstellungen zu beschreiben. Ein solches Programm wäre prinzipiell, in der Formulierung Banduras (1986), einem "reziproken Determinismus" verpflichtet.

Eine wichtige Voraussetzung für eine solche Beschreibung der Wechselbeziehung zwischen Einstellungen und Verhaltensweisen dürfte darin bestehen, die relevanten psychologischen Variablen in ihrer *zeitlichen Erstreckung* zu studieren. Nur wenn man Einstellungen und Verhaltens-

weisen nicht nur zu einem einzigen Zeitpunkt, sondern zu mehreren, unterschiedlichen Zeitpunkten erfaßt, lassen sich Aussagen über wechselseitige Beeinflussungen machen. Wenn hier von "Wechselbeziehung" oder "Beeinflussung" die Rede ist, so ist dies stets im Sinne einer "Wirkungsbeziehung" gemeint. Dies wird leider nicht oft genug berücksichtigt. Oft wird der Begriff der "Beeinflussung" allenfalls im Sinne einer "statischen Beeinflussung" aufgefaßt, und die läßt sich auch postulieren, wenn zwei Variablen, z.B. eine Einstellung und eine Verhaltensweise, zu ein und demselben Zeitpunkt (womöglich noch mittels ein und desselben Befragungsinstrumentes) erhoben werden. Aber eine Interdependenzaussage bekommt erst dann kausalen Charakter, wenn deutlich wird, welche psychologische Größe der anderen vorausgeht und welche von beiden die Konsequenz der anderen ist. Eine Wechselbeziehungsaussage mit kausalem Charakter wie z.B. "Verhalten 1 beeinflußt Einstellung 2, diese wiederum beeinflußt Verhalten 3" (vgl. Abb.1.6) macht also mehrere Meßzeitpunkte erforderlich.

Wenn die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung (oder vice versa) als zeitlich länger ausgedehnter *Prozeß* verstanden und im Längsschnitt untersucht werden soll, wird es möglich, Veränderungen von Verhaltensweisen und Veränderungen von Einstellungen in der Zeit zu beschreiben und diese Beschreibungen sinnvoll aufeinander zu beziehen. Ein solches Vorgehen dient dann z.B. der Darstellung von *Verläufen*, und es wird versucht, Zusammenhänge zwischen verschiedenen Verläufen zu beschreiben. Es trägt zudem der oft schon betonten, selten aber konsequent berücksichtigten Auffassung Rechnung, daß psychologische Konzepte stets *Prozeßcharakter* besitzen (Thomae, 1951). Vielleicht sind es nur die ständigen Verlockungen der "Substantialisierung" psychologischer Konzepte, nahegelegt durch die im Denken, in der Sprache und im methodischen Vorgehen dominanten Ökonomisierungstendenzen, die uns einen psychischen Gegenstand als "statisch" statt als prozeßhaft bzw. zeitlich erstreckt erscheinen lassen.

Für die bisherige Einstellungs-Verhaltens-Forschung, ganz gleich welchen theoretischen Ansatz sie verfolgt und welches Modell sie bevorzugt, ist denn auch die Beschränkung auf Ausschnitte aus dem zeitlichen Kontinuum, auf *Querschnitte* typisch. Die Untersuchung von nur je einem einzigen Einstellungs- und Verhaltensmaß oder aber von mehreren Einstellungs- und Verhaltensmaßen zu ein und demselben Zeitpunkt hat Querschnittscharakter und trägt dem Prozeßcharakter menschlichen Verhaltens und Erlebens nicht Rechnung. Ebenso wie Verhaltensweisen – für jedermann offen sichtbar – zeitlich ausgedehnt sind, sind auch

Einstellungen schwerlich als punktuell in bezug auf das Zeitkontinuum aufzufassen; Verhalten und Einstellung sind ständigen Veränderungen unterworfen.

Erschwerend kommt hier allerdings hinzu, daß zeitliche *Variationen* in gemessenen Einstellungs- und Verhaltensmerkmalen gewöhnlich auch gar nicht "erwünscht" sind. Vielmehr werden zeitliche Schwankungen gemäß dem herkömmlichen Meßmodell der Unzuverlässigkeit der Meßinstrumente zugerechnet. Mangelnde Übereinstimmung zwischen zwei zeitlich unterschiedlichen Messungen einer Einstellung oder einer Verhaltensweise wird als mangelnde Retest-Reliabilität gewöhnlich auf die unzureichende *Stabilität* des Meßinstrumentes bzw. Erhebungsverfahrens zurückgeführt. Man geht prinzipiell von einem "stabilen" Merkmal, also einer zeitstabilen Einstellung oder Verhaltensweise aus. Es steht also die überkommene Methodologie, so seriös ihre Vorschriften bezüglich Meßgenauigkeit bzw. -zuverlässigkeit auch sein mögen, grundsätzlich einer Erforschung der zeitlich erstreckten Wechselbeziehung von Einstellung und Verhalten, die den Verlaufscharakter beider betont, entgegen. Tatsächlich weiß man bei Längsschnittuntersuchungen, mögen sie auch noch so gut kontrolliert sein, grundsätzlich nie, ob eine Veränderung eine solche des psychologischen Merkmals oder aber des angewendeten Meßinstrumentes ist. Dieses Dilemma, das sich so leicht nicht auflösen läßt, ist allerdings keineswegs für die Einstellungs-Verhaltens-Forschung typisch, sondern ergibt sich bei einer jeden Untersuchung, die echte Wirkungszusammenhänge ermitteln will und daher auf Meßwiederholungen angewiesen ist.

"Verhalten" und "Einstellung" als diskussionsbedürftige Begriffe

Es wurde bereits gesagt, daß die Einstellungs-Verhaltens-Forschung bestimmten "Sets", also einseitigen Fixierungen auf bestimmte Vorgehensweisen gefolgt ist. Als solche "Sets" wurden bisher die Betrachtung der Determinationsrichtung "Einstellung beeinflußt Verhalten" und die Nichtberücksichtigung des Prozeßcharakters der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung genannt. Bemängelt wurde auch schon das Merkmal der "Verhaltensknappheit", also der unzureichenden Erfassung echter Verhaltensmerkmale.

Es ist natürlich eine ebenso berechtigte wie auch spitzfindige Frage, was man eigentlich unter "*Verhalten*" verstehen soll. Kurioserweise, so

könnte ein Betrachter der Szene urteilen, muß sich die Psychologie, die Wissenschaft vom Verhalten, hin und wieder damit beschäftigen, was mit Verhalten eigentlich gemeint ist. Für viele Forscher, die die Psychologie vielleicht lieber als Wissenschaft von den Kognitionen definieren würden, ist Verhalten auch hauptsächlich als Gegenstand von Kognitionen relevant. Darüber hinaus wurde bereits angedeutet, daß es eine Fülle von empirischen Untersuchungen gibt, bei denen Verhalten oder Verhaltensänderung nicht "tatsächlich" beobachtet oder objektiv festgestellt, sondern nur verbal erfaßt oder sogar nur als Verhaltensabsicht berücksichtigt wurde. In der Einstellungs-Verhaltens-Forschung sollte man sich bemühen, offen zutage tretendes, tatsächlich ablaufendes Verhalten zu beobachten und zu messen. Je objektiver, d.h., je unabhängiger von den Kognitionen des Betrachters und auch der ausführenden Person Verhaltensweisen registriert werden können, desto sinnvoller wird überhaupt die Einstellungs-Verhaltens-Forschung. Ein "Verhalten", das teilweise oder hauptsächlich über Kognitionen, also durch subjektive Feststellungen erfaßt wird, läßt sich begrifflich oft nur schwer von einer Einstellung unterscheiden.

Einiges wäre auch zum Konzept der *Einstellung* zu sagen. Der Begriff der Einstellung ist in den meisten Fällen weiter, umfassender und reichhaltiger als dasjenige, was in den empirischen Studien zur Vorhersage von Einstellungen aus Verhalten oder von Verhalten aus Einstellungen untersucht wird. In Analogie zum Konzept der "Persönlichkeitseigenschaft" kann nicht bereits jede einzelne, spezifische "Meinung", jede partikuläre Reaktion als Einstellung bezeichnet werden. Des weiteren sei darauf hingewiesen, daß es eigentlich fragwürdig ist, stillschweigend vorauszusetzen, alle Individuen verfügten über das gleiche Konzept von Einstellung und über die gleiche Einstellungsstruktur. Mittlerweile gibt es Überlegungen und eine Methodologie, jeweils individuelle Einstellungsstrukturen zu ermitteln. Z.B. mögen die Auffassungen zweier Personen bezüglich des Einstellungsobjektes "Abtreibung" unterschiedlich differenziert sein, also aus einer verschieden großen Anzahl von Dimensionen bestehen; selbstverständlich werden darüber hinaus auch die Meßwerte der beiden Personen auf den einzelnen Dimensionen womöglich unterschiedlich sein. Daher wäre es eigentlich nicht angemessen, die Individuen mit Einstellungsskalen zu vergleichen, die einem womöglich dritten Konzept, nämlich demjenigen des Skalenkonstruktors, entsprechen. Ein letzter hier zu besprechender Gesichtspunkt betrifft die Art der Einstellungsobjekte. Bei der Erforschung von Einstellungsänderungen hat man sich ebenso wie in der Einstellungs-Verhaltens-Forschung meist auf "klassische" Einstellungsgegenstände beschränkt, z.B. Objekte aus den Bereichen

Politik, Gesundheit u.ä. Dadurch ist die bisherige Einstellungs-Verhaltens-Forschung in gewisser Weise festgelegt bzw. eingeschränkt worden. Objekt einer sozialen Einstellung kann aber im Grunde *alles* sein, vor allem auch *Personen*. Mit der stärkeren Berücksichtigung von Personen als Einstellungsgegenstände würde das Gebiet der Personwahrnehmung und -beurteilung für die Einstellungs-Verhaltens-Forschung erschlossen, und es würde auch die eigene Person, also das Selbst als Einstellungsgegenstand formuliert. Mit der Einbeziehung der eigenen Person als Einstellungsobjekt würden nun auch *Selbstkonzepte* als "Einstellungen zur eigenen Person" ein interessanter Gegenstand der Einstellungs-Verhaltens-Betrachtung.

Wenn dem Verfasser eine Deutung der so beschriebenen Situation der Einstellungs-Verhaltens-Forschung, der von ihr bislang bevorzugten Konzepte, Methoden und Fragerichtungen erlaubt ist, so ist es die folgende:

Vor allem durch die – nicht zuletzt von den Arbeiten Fishbeins, Ajzens und ihrer Mitarbeiter dominierte – Konzentration auf eine praktische Anwendung und Verwertung von Studien zur Verhaltensvorhersage aus Einstellungen ist die Einstellungs-Verhaltens-Forschung weithin durch bestimmte "Sets", durch mangelnde Flexibilität und oft methodische Lässigkeit gekennzeichnet; solche Einseitigkeiten und Lässigkeiten können sich einstellen, wenn man unter dem der Grundlagenforschung grundsätzlich abträglichen Druck handelt, handliche Ergebnisse zu erzielen, also z.B. Konsumentenverhalten oder Wählerverhalten vorherzusagen.

Und wenn hieran anschließend eine Bewertung und ein Vorschlag erlaubt sind:

Entwicklungen, die darauf zielen, solche Voreinstellungen zu überwinden, z.B., differenziertere Einstellungskonzepte einzuführen, Verhalten besser zu erfassen, vielfältigeren Fragerichtungen nachzugehen und nicht zuletzt Verhalten und Einstellungen zeitlich erstreckt als Prozesse zu untersuchen, um zu Aussagen über Wirkungen und Wechselbeziehungen zu gelangen, sollten demgegenüber gefördert werden.