

### **3 Selbstkonstruktion und interpersonale Distanz - Ableitung der Forschungshypothesen.**

In der vorliegenden Arbeit wird der Vorschlag gemacht, die Auswirkungen der unterschiedlichen Selbstkonstruktionen auf interpersonales Distanzverhalten zu beziehen. Die zentrale Hypothese dieser Arbeit lautet:

**Hypothese 1:** Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion zeigen eine geringere interpersonale Distanz zu Ingroup-Personen als Personen mit unabhängiger Selbstkonstruktion.

Diese Hypothese soll für solche Interaktionspartner gelten, die als Angehörige derselben Ingroup anzusehen sind, also z.B. Schüler derselben Schulklasse oder Studierende desselben Studienganges an einer Universität.

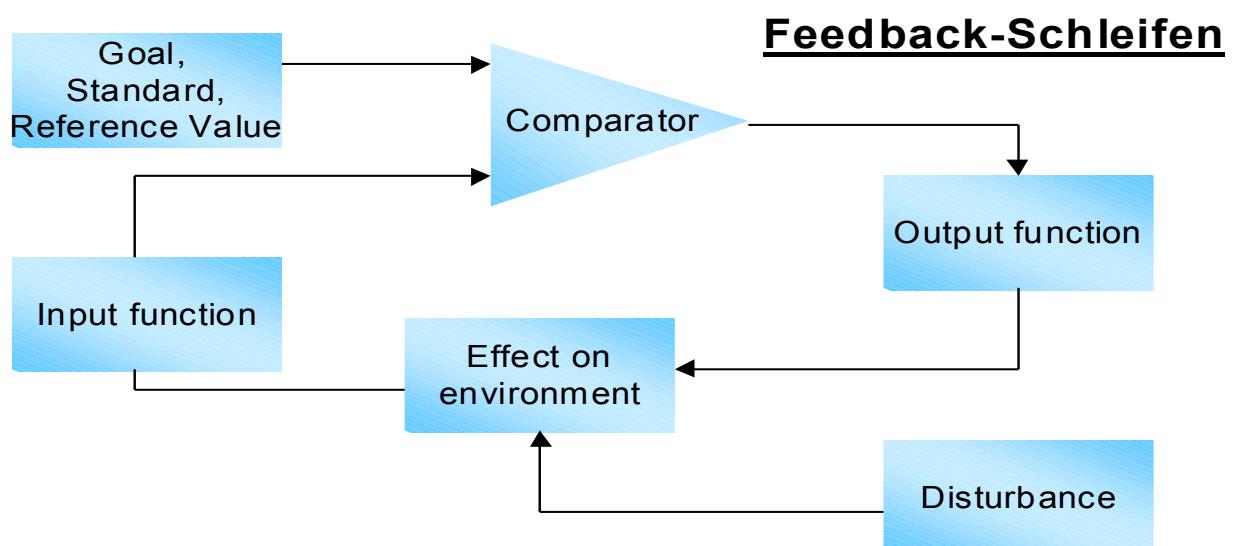
Evidenz für diese Hypothese ergibt sich bereits durch die Definition der Selbstkonstruktionen. Danach geht die interdependente Selbstkonstruktion mit einer größeren Verbundenheit und größeren Nähe zu anderen Personen einher, während die unabhängige Selbstkonstruktion dadurch gekennzeichnet ist, dass Personen sich stärker von anderen Menschen abgrenzen und größere Distanz zu ihnen einnehmen. Studien haben gezeigt, dass interdependente Personen ein stärkeres Gefühl für Nähe sowie Wahrnehmung und Bevorzugung von Nähe zeigen (Aron, Aron & Smllan, 1992; Gardner, Gabriel & Hochschild, 2002, Oyserman, Coon & Kimmelmeier, 2002, Vorauer & Cameron, 2002). Dennoch ist unklar, ob die Selbstkonstruktion auch mit Verhaltenskonsequenzen hinsichtlich physikalischer interpersonaler Distanz assoziiert ist.

In diesem Kapitel wird dargestellt, auf welche Weise die Selbstkonstruktion Einfluss auf Verhalten nehmen kann. Hierzu wird vom Selbstregulationsmodell (Carver & Scheier, 1981) ausgegangen, das auch für die Erklärung automatisierten Verhaltens verwendet wird. Es wird vorgeschlagen, das SPI-Modell auf den von Carver und Scheier beschriebenen Selbstregulations-Regelkreis zu beziehen und es werden diejenigen Einflussmöglichkeiten identifiziert, aus denen sich in Abhängigkeit vom verwendeten Selbstwissen systematische Verhaltensunterschiede ergeben sollten. Aus diesen Überlegungen werden weitere Hypothesen abgeleitet, die im empirischen Teil dieser Arbeit geprüft werden sollen.

### 3.1 Selbstregulations-Regelkreis

Das Selbst wird als Agent gesehen, das Kontrolle auf seine Umgebung ausübt, Handlungen initiiert und versucht, seine Ziele zu erreichen (Baumeister, 1999). Es wird zwischen automatischen und kontrollierten Prozessen in der Informationsverarbeitung unterschieden (Bargh, 1982). Das Selbst ist zunächst einmal die Kontrollinstanz für die kontrollierten Prozesse. Insoweit ist das Selbstregulationsmodell von Carver und Scheier (1981) heranzuziehen. Dieses basiert auf dem TOTE-Modell (Test Operate Test Exit) von Miller, Galanter & Pribram (1960), das aus der Systemtheorie übernommen wurde. Verhalten ist in dieser Sichtweise in einen Regelkreis bzw. eine Feedback-Schleife eingebettet. Abbildung 3 zeigt diese Feedbackschleife in einer Version nach (Carver & Scheier, 1999).

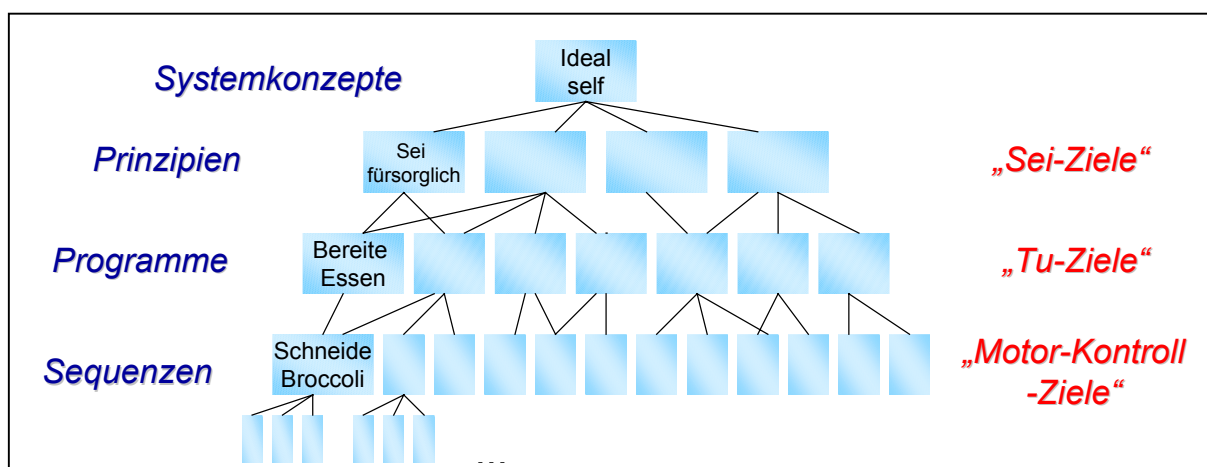
Die Stellgröße Verhalten (Output function) ergibt sich in diesem Modell aus dem Vergleich (Comparator) zwischen der wahrgenommenen Situation (input function) und den internen Zielen, Standards und Referenzgrößen (goal, standard, reference value). Zu jedem Zeitpunkt werden also die aus der Umwelt aufgenommenen Informationen mit den eigenen Zielen und Standards verglichen. Entsprechend der Abweichungen, die sich ergeben, wird Verhalten initiiert, das diese Abweichungen minimieren soll.



**Abbildung 3: Feedback-Schleife der Selbstregulation nach Carver & Scheier, 1999**

Die Ziele und Standards, die als Vergleichsbasis dienen, sind Bestandteil des Selbst und lassen sich hierarchisch ordnen (Powers, 1973; vgl. Abbildung 4).

Auf der oberen Zielebene befinden sich globale Lebensziele, sogenannte **Self-guides** (Higgins, 1987), die das ideale Selbst (ideal self) oder das Soll-Selbst (ought self) verkörpern. Nach dem Ansatz von Markus und Nurius (1986) können die globalen Lebensziele auch als **possible selves** bezeichnet werden. Hier wird unterschieden zwischen einem erhofften möglichen Selbst (hoped for possible self), einem erwarteten möglichen Selbst (expected possible self) und einem befürchteten möglichen Selbst (feared possible self). Die globalen Ziele differenzieren sich in den darunterliegenden Ebenen in feinere Teilziele aus. Im abgebildeten Beispiel wäre demnach das ideale Selbst einer fiktiven Person z.B. dadurch zu erreichen, dass sie sich fürsorglich verhält. Dieses Teilziel wird z.B. durch die Zubereitung von Essen bedient, wozu u.a. gehören kann, dass Broccoli geschnitten wird. Wird ein Verhalten, wie z.B. Broccoli schneiden, ausgeführt, so wird das Ergebnis auch jeweils auf der darüberliegenden Stufe bewertet.



**Abbildung 4: Zielhierarchie nach Powers (1973).**

Die entscheidende Instanz des Regelkreises ist der Vergleichsprozess, da er aktiv wird, wenn die Aufmerksamkeit der Person auf ein bestimmtes Ziel gelenkt wird. Damit stellt die Feststellung einer Diskrepanz die kognitive Kontrollebene der Selbstregulation dar. Das Selbstregulations-Regelkreismodell kann damit gleichermaßen die Regulation bewusster Prozesse und die Regulation automatischen Verhaltens beschreiben.

### 3.2 ***Selbstregulation und automatisiertes Verhalten***

Klassischerweise wird zielgerichtetes Verhalten von unwillkürlichem (oder auch automatisiertem) Verhalten unterschieden, indem beim zielgerichteten Verhalten bewusst ein gegenwärtiger Zustand in einen Zielzustand überführt wird (z.B. Heckhausen, 1977). Diese Ziele werden intentional gebildet und aktivieren assoziierte Verhaltensstrategien und Handlungspläne, mit denen diese Ziele erreicht werden können (z.B. Heckhausen, 1991).

Neuere Forschungen zeigen aber, dass Ziele auch unbewusst wirken können. In der ***auto-motive-Theorie*** (Bargh, 1990) wird postuliert, dass zielorientiertes Verhalten auch unbewusst von einer Person ausgeführt werden kann. Das tritt dann auf, wenn bestimmte Ziele oder Motive in der Vergangenheit mit konkreten Umweltstimuli verknüpft wurden. Die Präsentation des Umweltstimulus aktiviert das damit verbundene Ziel und löst darüber das zielrealisierende Verhalten spontan aus. Die Forschergruppe um Bargh (z.B. Chartrand & Bargh, 1996; Lakin & Chartrand, in press) konnte dementsprechend zeigen, dass auch unbewusst experimentell aktivierte Ziele zielführendes Verhalten auslösen.

So wurde z.B. in einer Studie das Ziel „Affiliation“ entweder implizit oder explizit vorgegeben und erhoben, ob in diesen beiden Bedingungen im Vergleich zu einer Kontrollgruppe mehr zielerreichendes Verhalten in Form von Verhaltensimitation (Mimikry) gezeigt wird. Unbewusstes Mimikry-Verhalten ist assoziiert mit Mögen des Interaktionspartners und kennzeichnet eine harmonische Beziehung (Lakin, Jefferis, Cheng, & Chartrand, submitted). In der impliziten Bedingung wurde das Ziel im Rahmen einer Reaktionsaufgabe durch die subliminale Darbietung der Begriffe *affiliate*, *friend*, *partner* und *together* vorgegeben. Den Versuchsteilnehmern der expliziten Zielvorgabe-Bedingung und diejenigen der Kontrollgruppe erhielten bei dieser Reaktionsaufgabe die subliminal vorgegebenen neutralen Begriffe *neutral* und *background*. Anschließend wurde den Versuchsteilnehmern ein Video von einer Person gezeigt, die eine Reihe von Tätigkeiten ausführt. Ihre Aufgabe bestand darin, sich diese Tätigkeiten zu merken. In der expliziten Zielvorgabe-Bedingung wurde den Versuchspersonen angekündigt, dass sie mit dieser Person anschließend in einer weiteren Aufgabe kooperativ zusammenarbeiten sollten. In den beiden anderen Bedingungen fehlte ein solcher Hinweis. Als abhängige Variable erfassten Lakin & Chartrand das Ausmaß, in dem die Versuchspersonen bei der Betrachtung des

Videos Mimikry-Verhalten zu der Stimulusperson auf dem Video zeigten. Die Stimulusperson auf dem Video berührte sich bei den verschiedenen Tätigkeiten (z.B. Telefonat, Papiere stapeln) häufiger selbst im Gesicht. Gemessen wurde daher, wie häufig sich die Versuchspersonen beim Sehen des Videos im Gesicht berührten. Mimikry-Verhalten wird auf eine automatische Wahrnehmungs-Verhaltens-Verknüpfung zurückgeführt (Chartrand & Bargh, 1999). Demnach wäre zu erwarten gewesen, dass Mimikry-Verhalten in allen drei Zielbedingungen gleichermaßen häufig auftritt, da die Versuchsteilnehmer aller Bedingungen die gleiche Videoversion sahen. Die Autoren der Studie vermuteten aber, dass die Aktivierung oder Nicht-Aktivierung des Affiliationszieles einen zusätzlichen Einfluss darauf haben sollte, ob bzw. in welchem Ausmaß Mimikry-Verhalten gezeigt wird. Tatsächlich zeigte sich, dass unabhängig davon, ob das Ziel explizit oder implizit aktiviert wurde, jeweils mehr Mimikry-Verhalten (also eigene Gesichtsberührungen) gezeigt wurde als in der Kontrollbedingung, in der kein Ziel aktiviert wurde. Manipulationschecks ergaben, dass sich die Versuchsteilnehmer dieses Verhaltens nicht bewusst waren (Lakin & Chartrand, in press).

Wie dieser Befund zeigt, bedarf die Initiierung von Verhalten also offensichtlich nicht zwangsläufig der bewussten Aktivierung von Zielen, sondern es reicht eine unbewusste Aktivierung.

Demnach wird auch automatisches Verhalten durch den Selbstregulationsregelkreis beschrieben. Sämtliche Teilprozesse können auch ohne bewusste Aufmerksamkeit ablaufen, wenn Handlungsskripts existieren, die durch frühere häufige Verwendung mit den jeweiligen Auslösebedingungen fest verbunden sind. Das oben beschriebene Mimikry-Verhalten ist ein typisches Beispiel für ein solches Handlungsskript, das unbewusst ausgelöst werden kann.

### **3.3 Zusammenhang zwischen SPI-Modell und Selbstregulation**

In diesem Abschnitt soll anhand des Selbstregulations-Regelkreises gezeigt werden, an welchen Stellen sich Einflüsse aktivierten Selbstwissens auf Verhalten ergeben könnten. In der Abbildung 5 werden diese Einflussmöglichkeiten grafisch dargestellt. Es werden drei potentielle Einflussmöglichkeiten voneinander unterschieden, die nachfolgend beschrieben werden:

1. Unterschiede in den Zielen, Standards und Referenzwerten in Abhängigkeit von dem im Arbeitsselbst zugänglichen Selbstwissen
2. Direkte Verknüpfung von bestimmten automatisierten Verhaltensweisen (Handlungsskripts) mit dem jeweils zugänglichen Selbstwissen.
3. Auswirkungen des mit dem jeweiligen Selbstwissen assoziierten Informationsverarbeitungsstils auf die Wahrnehmung von Informationen.

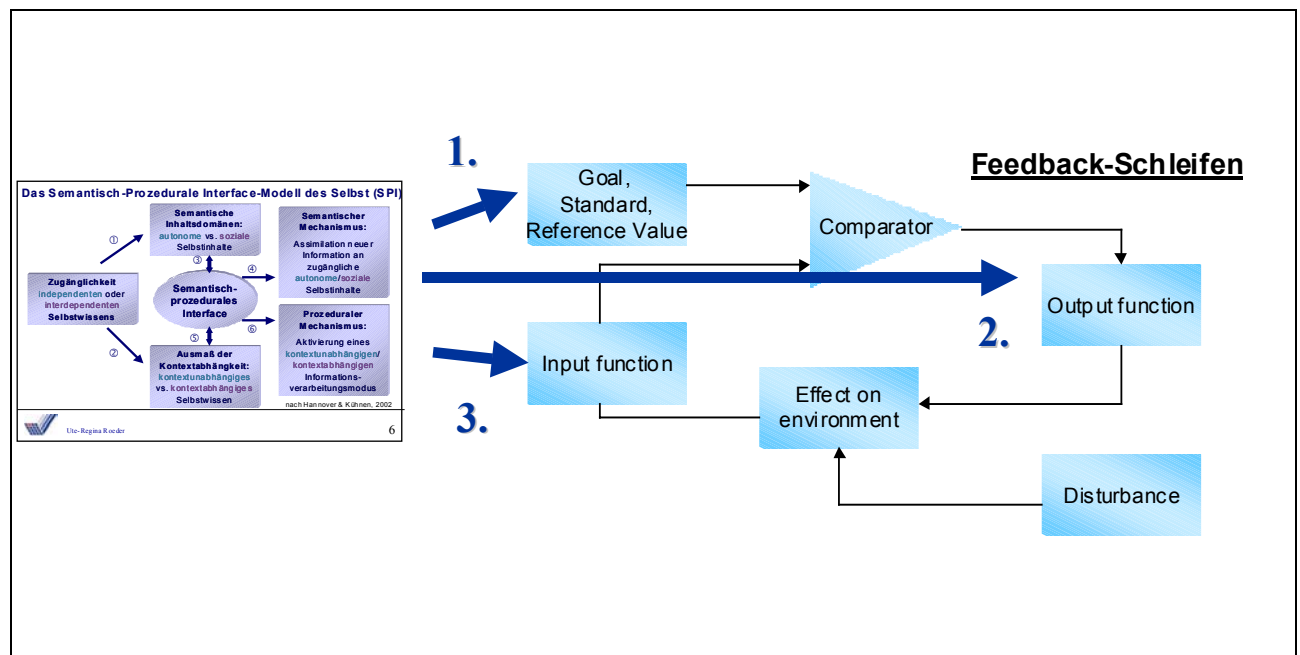
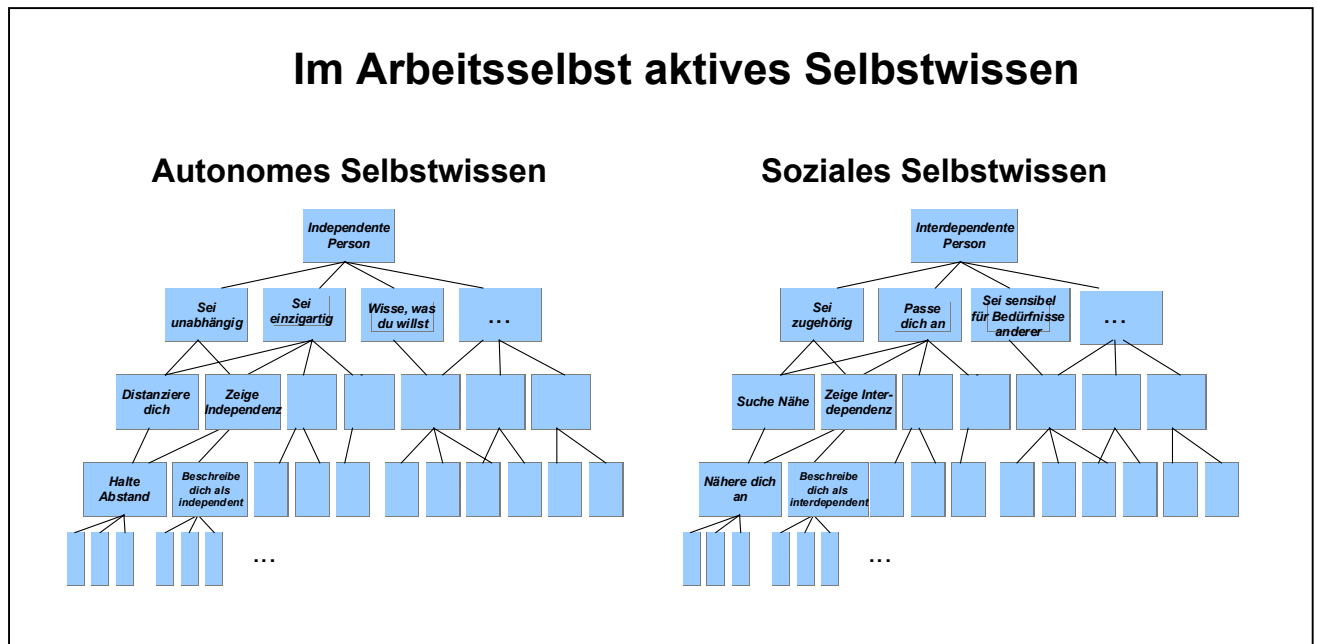


Abbildung 5: Lokalisierung der Einflüsse des SPI auf den Selbstregulationsregelkreis.

### 3.3.1 Unterschiede in den Zielen, Standards und Referenzwerten in Abhängigkeit von dem aktivierten Selbstwissen

Ziele, Standards und Referenzwerte, mit denen aktuelle Situationen verglichen werden, sind Bestandteil des Selbstkonzepts. Wie jedoch eingangs beschrieben wurde, sind nicht alle Selbstwissensbestandteile gleichermaßen zugänglich. Vielmehr beeinflussen diejenigen Inhalte unsere Informationsverarbeitung, die Gegenstand des Arbeitsselbst sind, weil sie entweder besonders häufig oder aber erst kürzlich aktiviert wurden. Die mit dem Selbstwissen jeweils assoziierten Ziele, Standards und Referenzwerte werden mit ins Arbeitsselbst geladen und als Vergleichswerte herangezogen. Abhängig davon, ob eine Person sich zu einem gegebenen Zeitpunkt eher als independent oder interdependent selbst kategorisiert, sind somit unterschiedliche Ziele und Standards handlungsleitend. Die Abbildung 6 stellt die alternativen Ausgestaltungen von Zielen exemplarisch dar.

Die Auswirkungen der unterschiedlichen Ziele lassen sich an einem Beispiel verdeutlichen. Nehmen wir eine Situation, in der man eine neue Person kennenlernt. In dem Moment, wo autonomes Selbstwissen dominiert, sollten eher Verhaltensweisen initiiert werden, die auf Unabhängigkeit und Abgrenzung hinauslaufen, während mit sozialem Selbstwissen Annäherung und Anpassung assoziiert sein sollten.



**Abbildung 6: Darstellung exemplarischer Ziele, die mit sozialem vs. autonomem Selbstwissen verknüpft sein könnten**

Chronische Unterschiede in der Selbstkonstruktion oder situationale Bedingungen, wie z.B. ein subliminales Priming der Ziele „Affiliation“ oder „Wettbewerb“ oder die explizite Aufgabe, mit dieser Person zu kooperieren oder konkurrieren, würde dazu führen, dass entweder soziales oder autonomes Selbstwissen zugänglicher wird und damit assoziierte Ziele und Handlungsskripts unser Verhalten beeinflussen.

Im Falle dominierendem sozialen Selbstwissens sollte also das Ziel – und dementsprechend damit verbundene Verhaltensweisen – zugänglich sein, eine Beziehung entstehen zu lassen bzw. zu pflegen oder aber im Falle von autonomem Selbstwissen, das Ziel, keine beziehungsaufbauenden bzw. –pflegenden Verhaltensweisen zu zeigen. Bezogen auf interpersonales Distanzverhalten resultiert daraus die Hypothese, dass Personen, bei denen soziales Selbstwissen dominiert, geringere interpersonale Distanzen zu ingroup-Angehörigen zeigen als Personen, bei

denen autonomes Selbstwissen dominiert. Diese Annahme wird, auf chronisch zugängliches Selbstwissen bezogen, im empirischen Teil dieser Arbeit geprüft (Hypothese 1).

### 3.3.2 Direkte Verknüpfung von bestimmten automatisierten Verhaltensweisen mit aktiviertem Selbstwissen.

Als zweite Einflussmöglichkeit des jeweils aktivierten Selbstwissens auf Verhalten wird angenommen, dass verschiedene automatisierte Verhaltensweisen über einen direkten Verhaltenslink an das jeweilige Selbstwissen geknüpft sind. Unterstützung für diese Annahme liefert das Reflective-Impulsive Model (RIM) von Strack und Deutsch (in press), das modelliert, wie soziales Verhalten generiert und kontrolliert wird. In diesem Modell wird zwischen einem impulsiven und einem reflexiven System differenziert, die jeweils nach unterschiedlichen Prinzipien funktionieren. So verwenden beide Systeme verschiedene Operationen, um Verhalten zu initiieren. Im Reflexiven System ist Verhalten die Konsequenz einer Entscheidung, die von der Bewertung des Ist- Zustands und der subjektiven Wahrscheinlichkeit des Erreichens eines angestrebten Zustands durch ein Verhalten bestimmt wird. Im Impulsiven System wird Verhalten initiiert durch Aktivationsausbreitung vom Wahrnehmungsinput bzw. der zugehörigen Repräsentation zum Motorschema.

Nach den Annahmen von Strack und Deutsch (submitted) können Prozesse, die ursprünglich Gegenstand der bewussten Verarbeitung waren und daher zunächst dem reflexiven Verarbeitungsmodus zuzuordnen waren, vom impulsiven System übernommen werden. Voraussetzung dafür ist, dass diese Prozesse sehr häufig Gegenstand der Verarbeitung waren und zu gleichen Handlungssequenzen geführt haben. Gleiche Handlungssequenzen werden aber nur dann immer wieder ausgelöst, wenn das gewählte Verhalten die wahrgenommenen Diskrepanzen zwischen dem Ist-Zustand und dem Soll-Zustand erfolgreich vermindert hat.

Unter Rückgriff auf das RIM-Modell nehme ich daher an, dass bestimmte Verhaltensweisen, die in der Vergangenheit häufig im Zusammenhang mit dem jeweiligen Selbstwissen ausgeführt wurden und sich als hilfreich bei der Zielerreichung erwiesen haben, automatisch initiiert werden können, ohne dass ein expliziter Bewertungsprozess vorausgeht.



Diese Annahme stellt eine Erweiterung des SPI-Modells (Hannover & Kühnen, 2002) dar. Neben der systematischen Verknüpfung von Selbstwissen und dem zugehörigen Informationsverarbeitungsstil wird zusätzlich die Verknüpfung mit Verhaltensweisen angenommen, die in unmittelbarem Zusammenhang zu dem jeweiligen Selbstwissen stehen. In Frage kommen interpersonale Verhaltensweisen, die in besonders effizienter Weise zur Erreichung der mit dem jeweiligen Selbstwissen verbundenen Ziele führen. Hierfür kommen vor allem nonverbale Verhaltensweisen in Frage. In der vorliegenden Arbeit wird angenommen, dass die Regulation interpersonaler Distanz eine derjenigen Verhaltensweisen ist, die diesen Anforderungen genügen. Genauer wird vermutet, dass eine geringe interpersonale Distanz besonders dem Ziel zuträglich ist, sich an andere Personen anzuschließen und positive Beziehungen mit ihnen aufzubauen bzw. zu pflegen. Dagegen sollte eine größere interpersonale Distanz eher dem Ziel zuträglich sein, sich von anderen Personen abzugrenzen und eigene Interessen und Bedürfnisse zu verfolgen. Bei interdependenter Selbstkonstruktion sollten daher im Vergleich zu independenter Selbstkonstruktion Annäherungsverhaltensweisen an ingroup-Angehörige erleichtert und Vermeidungsverhaltensweisen erschwert werden.

Erste empirische Bestätigung für diese Annahme ergeben sich aus Studien zum Mimikry-Verhalten. Ähnlich wie durch geringe interpersonale Distanz kann durch Mimikry-Verhalten Sympathie und der Wunsch nach Affiliation ausgedrückt werden. Für Mimikry-Verhalten konnte bereits eine positive Assoziation zwischen dem Auftreten dieses Verhaltens und der Zugänglichkeit von sozialem Selbstwissen gezeigt werden (van Baaren, Maddux, Chartrand, de Bouter & van Knippenberg, in press). In zwei Studien konnte gezeigt werden, dass die experimentelle Aktivierung von autonomem Selbstwissen zu einer Verringerung des Mimikry-Verhaltens im Vergleich zu einer Kontrollbedingung führte, während in der zweiten Studie die experimentelle Aktivierung einer interdependenten Selbstkonstruktion das Mimikry-Verhalten ansteigen ließ. In einer kulturvergleichenden dritten Studie zeigten japanische Versuchsteilnehmer stärkeres Mimikry-Verhalten als amerikanische Versuchsteilnehmer.

Auch daraus ergibt sich die in der vorliegenden Arbeit zu prüfende zentrale Hypothese:

**Hypothese 1:** Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion zeigen eine geringere interpersonale Distanz zu Ingroup-Personen als Personen mit unabhängiger Selbstkonstruktion.

Darüberhinaus ist anzunehmen, dass eine Reihe solcher Verhaltensweisen kommunikative Funktionen haben. Sie geben den Interaktionspartnern Informationen darüber, wer die Person ist und wie sie behandelt werden möchte. Drückt eine Person durch ihr nonverbales Verhalten z.B. aus, dass sie an einer näheren Kontaktaufnahme interessiert ist, so kann dies bei der anderen Person reziprokes Verhalten auslösen, so dass es tatsächlich zu einer entsprechenden Beziehung kommt. Umgekehrt kann eine Person durch ihr Verhalten deutlich machen, dass sie weniger Kontakt wünscht und ihr Wunsch wird vermutlich von der Umgebung respektiert. Daraus ergibt sich die zweite in der vorliegenden Arbeit zu prüfende Hypothese, dass eine unabhängige Selbstkonstruktion nicht nur mit einer größeren eigenen interpersonalen Distanz assoziiert ist, sondern sich auch dadurch ausdrücken sollte, dass Interaktionspartner größere interpersonale Distanzen zu dieser Person einnehmen:

**Hypothese 2:** Interaktionspartner zeigen zu unabhängigen Personen größere interpersonale Distanzen als zu interdependenten Personen.

### 3.3.3 Auswirkungen des mit dem jeweiligen Selbstwissen assoziierten Informationsverarbeitungsstils auf die Wahrnehmung von Informationen.

Das SPI-Modell und seine empirische Bewährung legt nahe, dass mit dem jeweiligen Selbstwissen ein spezifischer Informationsverarbeitungsstil assoziiert ist. Mit der Aktivierung von autonomem Selbstwissen geht ein kontextunabhängiger Informationsverarbeitungsstil einher. Informationen werden dabei weitgehend unabhängig von dem Kontext, in dem sie erscheinen, aufgenommen und verarbeitet. Demgegenüber geht die erhöhte Zugänglichkeit von sozialem Selbstwissen mit kontextabhängiger Informationsverarbeitung einher. In diesem Fall werden zusätzlich zu den hoch relevanten Informationen der Ist-Situation auch weitere Informationen des Kontexts aufgenommen und verarbeitet. Diese Informationen beinhalten sowohl Auswirkungen des eigenen Verhaltens als auch verhaltensunabhängige Determinanten der Situation. Die Art des Informationsverarbeitungsstils sollte sich

also auf das Ausmaß auswirken, mit dem solche zusätzlichen Informationen aufgenommen und verarbeitet werden.

Es gibt bereits einige Untersuchungen aus dem Bereich des interpersonalen Kommunikationsverhaltens, die als Belege für diese Annahmen verwendet werden können. Einige Untersuchungen haben sich mit dem Ausmaß beschäftigt, mit dem Personen bei der Kommunikation Informationen aus dem Kontext einbeziehen. In der sogenannten high-context communication sind die Botschaften eher implizit und indirekt. Das Verständnis der Botschaft verlangt die Einbeziehung von Informationen des Kontexts, d. h. Wissen über die beteiligten Personen, die Umgebung oder aber Dinge, die früher passiert sind. Im Gegensatz dazu werden Botschaften in der low-context communication explizit und direkt formuliert, das Verständnis der Botschaft ist auch ohne zusätzliches Wissen möglich. Unterschiede im Kommunikationsverhalten ergeben sich in kulturvergleichenden Untersuchungen. Menschen aus kollektivistischen Kulturen, wie z. B. Japan, Korea, China sowie lateinamerikanische und afrikanische Kulturen, zeigen ein stärkeres Ausmaß an high-context communication als Menschen aus den Vereinten Staaten, Australien und den meisten Nordeuropäischen Kulturen (Gudykunst & Ting-Toomey, 1988). In einer weiteren Studie wurde verglichen, inwieweit sich Personen in Abhängigkeit von ihrer Selbstkonstruktion in dem Ausmaß unterscheiden, in dem sie Kontextinformationen berücksichtigen. Hierzu wurden vier verschiedene Szenarien vorgegeben, die hinsichtlich des Grades der Beziehung zweier handelnder Personen (Freunde/Fremde) und hinsichtlich der Privatheit der Situation (nur die beiden Handelnden/weitere Personen anwesend) variierten. Gemessen wurde anhand von nachfolgenden Fragen einerseits das Ausmaß der Informationen, die die Personen der Situation entnahmen und andererseits das Ausmaß, mit dem Verhalten über die Situation erklärt wurde. Es zeigte sich, dass Personen mit interdependenten Selbstkonstruktion erwartungsgemäß dem jeweiligen Kontext mehr Informationen entnahmen und ihm mehr Bedeutung für das Handeln der Personen zuschrieben als dies Personen mit independenten Selbstkonstruktion taten (Singelis & Brown, 1995). Diese Befunde können als Hinweis darauf verwendet werden, dass die Art der Selbstkonstruktion mit dem Ausmaß, mit dem Informationen aus dem Kontext entnommen werden, assoziiert ist.

Die zusätzliche Aufnahme von Kontextinformationen, insbesondere jene, die die Handlungen beteiligter Personen in anderem Licht erscheinen lassen, sollten sich auf unser eigenes Verhalten auswirken. Eine interdependente Selbstkonstruktion sollte durch vermehrte Aufnahme von Kontextinformationen dazu führen, dass das Verhalten von Interaktionspartnern situationsadäquater interpretiert wird und das eigene Verhalten dementsprechend stärker an die Situation adaptiert wird. Im Vergleich dazu sollte eine geringere Berücksichtigung von Kontextinformationen, die mit einer independenten Selbstkonstruktion assoziiert ist, dazu führen, dass das gezeigte Verhalten stärker an die Ziele und Bedürfnisse der eigenen Person adaptiert ist.

Diese Annahmen können speziell auf die Aufnahme und Verarbeitung von Informationen über räumliche Distanzen bezogen werden. So sollte bei Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion im Vergleich zu Personen mit independenter Selbstkonstruktion eine höhere Sensibilität für nonverbale Informationen im Allgemeinen und interpersonale Distanzen im Speziellen vorhanden sein, die sich anhand einer adäquateren Gestaltung der eigenen interpersonalen Distanzen zeigt. Diese Annahme wird im empirischen Teil der Arbeit als Hypothese 3 geprüft.

**Hypothese 3:** Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion stimmen ihre interpersonalen Distanzen adäquater auf ihre Interaktionspartner ab als Personen mit independenter Selbstkonstruktion.

Zusammenfassend wurde in diesem Kapitel dargestellt, auf welche Weise das jeweils zugängliche Selbstwissen einer Person Einfluss auf Verhalten nehmen kann. Hierzu wurden drei verschiedene Einflussmöglichkeiten herausgearbeitet.

Erstens werden entsprechend der Art des zugänglichen Selbstwissens unterschiedliche Ziele und Standards wirksam, die die Verhaltensrichtung bestimmen. Während mit autonomem Selbstwissen die Ziele „sei unabhängig“ und „distanziere dich“ assoziiert sind, gehen mit sozialem Selbstwissen Ziele wie „sei zugehörig“ und „passe dich an“ einher. Daraus resultierte die zentrale Hypothese 1 dieser Arbeit, dass Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion geringere interpersonale Distanzen zeigen als Personen mit independenter Selbstkonstruktion.

Zweitens sind mit dem jeweiligen Selbstwissen kompatible automatisierte Verhaltensweisen assoziiert. Mit erhöhter Zugänglichkeit von sozialem Selbstwissen

sollten somit stärker Annäherungsverhaltensweisen verbunden sein, während mit erhöhter Zugänglichkeit von autonomem Selbstwissen

Vermeidungsverhaltensweisen verbunden sind. Diese Überlegung führte wiederum auf die Hypothese 1, nach der Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion geringere interpersonale Distanzen zeigen sollten als Personen mit independenter Selbstkonstruktion.

Die Wahrnehmung dieser Verhaltensweisen, zu der z.B. auch Mimikry-Verhalten gehört, sollte Interaktionspartner dazu veranlassen, in ihrem eigenen Verhalten entsprechend zu reagieren, also sich an interdependent erscheinende Personen stärker anzunähern bzw. von independent erscheinenden Personen stärker fernzuhalten. Daraus resultiert die Hypothese 2, die im empirischen Teil dieser Arbeit geprüft wird: zu interdependenten Personen nehmen Interaktionspartner geringere interpersonale Distanzen ein als zu independenten Personen.

Drittens ist die Art der Selbstkonstruktion mit einem entsprechenden Informationsverarbeitungsstil verknüpft. Personen mit interdependenter Selbstkonstruktion nehmen daher typischerweise mehr Informationen aus dem Kontext auf, als independente Personen dies tun. Durch das Mehr an verfügbaren relevanten Informationen können interdependente Personen ihr Verhalten vermutlich adäquater an der Situation bzw. an den jeweiligen Interaktionspartnern ausrichten, als independente Personen dies tun. Daraus leitete sich die Hypothese 3 ab, nach der interdependente Personen ihr räumliches Verhalten adäquater am jeweiligen Interaktionspartner orientieren, als independente Personen dies tun.

Bevor die Hypothesenprüfung im empirischen Teil dieser Arbeit dokumentiert wird, wird im nächsten Kapitel zunächst der Forschungsstand der interpersonalen Distanzforschung referiert und nach empirischer Evidenz für die Hypothesen in den bereits vorliegenden Befunden gesucht.