

Zusammenfassung

Wer wird als weise wahrgenommen? Wie lassen sich Weisheitszuschreibungen beeinflussen? Diese Fragen bilden den Ausgangspunkt der vorliegenden Dissertation.

Weisheit ist ein alltagssprachlicher Begriff und bedarf als solcher der Explikation. Verschiedene psychologische Weisheitstheorien stimmen darin überein, dass Weisheit ein multidimensionales Phänomen ist, das durch die ideale Verbindung von Geist und Tugend gekennzeichnet ist. Zwei Gruppen theoretischer und empirischer Zugangsweisen zu Weisheit lassen sich unterscheiden: Während explizite Ansätze eine wissenschaftliche *a priori* Definition von Weisheit anstreben, fokussieren layentheoretische oder implizite Ansätze auf die Untersuchung alltagssprachlicher Deutungen des Begriffes. Aus sozial-konstruktivistischer Perspektive reflektieren beide Definitionsansätze soziale Konstruktionsprozesse. Baltes (2004) weist darauf hin, dass von Wissenschaftlern entworfene Theorien Laintheorien theoretisch in verschiedener Hinsicht überlegen sind, da sie besser fundiert, elaborierter und abstrakter als jene sind. Zudem zielen sie auf die konzeptuelle Definition des Ideal-Begriffes „Weisheit“ ab, statt auf die Beschreibung der Merkmale weiser Personen (siehe Baltes & Kunzmann, 2004). Laintheorien können jedoch in der Vorhersage von Alltagsverhalten, etwa in der Auswahl eines potenziellen Ratgebers eine wichtige Rolle spielen.

Frühere empirische Studien zu impliziten Weisheitstheorien verwendeten verschiedene methodische Zugänge um Eigenschaften weiser Personen zu untersuchen. Lexikalische Ansätze konzentrierten sich vornehmlich auf die Bestimmung der Weisheits-Prototypikalität verschiedener Personeneigenschaften (Clayton & Birren, 1980; Holliday & Chandler, 1986; Staudinger, Maciel, Sowarka, Smith, & Baltes, 1998; Sternberg, 1985). Diese Merkmalsbeschreibungen lassen sich Bereichen wie *Wissen* (z.B. „zeigt Wissen über die menschliche Natur“), *expressivem Verhalten* (z.B. „ist ein guter Zuhörer“) und *Alter* (z.B. „hat Alter, Reife oder langjährige Erfahrung“) zuordnen. Einen anderen im Rahmen impliziter Ansätze verfolgter methodischer Zugänge stellen Nominationsstudien dar. Experten oder Laien werden gebeten, Personen aus ihrem persönlichen Umfeld oder aus der Gesellschaft als „weise“ zu nominieren. Statt der Identifikation von Merkmalen *idealer* weiser Personen versuchen diese Ansätze, die Merkmale spezifischer *realer* Personen zu identifizieren. Es wurde beispielsweise gezeigt, dass Weisheitsnominierte zumeist älter als 50 Jahre sind (Denney, Dew, & Kroupa, 1995; Orwoll & Perlmutter, 1990) und insbesondere aufgrund ihrer Persönlichkeitsmerkmale, ihres Intellektes oder ihrer sozialen Intelligenz nominiert wurden (z.B. Sowarka, 1989). Wie zentral die identifizierten Merkmale für die Zuschreibung von Weisheit sind und ob bestimmte Merkmalskombinationen als

weiser als andere wahrgenommen werden, kann im Rahmen experimenteller Personenwahrnehmungsstudien untersucht werden.

Bisherige experimentelle Studien haben insbesondere demographische Merkmale wie Alter oder Geschlecht einer Zielperson adressiert. Beispielsweise haben Knight und Parr (1999) gezeigt, dass ältere Personen, denen Weisheitsattribute zugeordnet wurden mehr Weisheit zugeschrieben wird als jüngeren Personen, die durch dieselben Attribute beschrieben wurden. Die Evidenz für einen Alterseffekt ist jedoch nicht klar, da andere Studien keinen Effekt von Lebensalter der Zielperson auf Weisheitszuschreibungen zeigen konnten (Defilippo, 1996; Farrell, 1999). Zumeist werden in diesen Forschungsansätzen Vignetten als Stimulusmaterial verwendet. In diesen kurzen verbalen Beschreibungen können Alter und Geschlecht einer Zielperson sehr leicht manipuliert werden bei gleichzeitiger Konstanthaltung anderer Merkmale. Dies ist ein grosser Vorteil dieser experimentellen Methode. Auf der anderen Seite birgt der Einsatz von Vignetten auch Nachteile, da Merkmale wie Alter und Geschlecht verbal beschrieben werden müssen. Forschung aus der Sozialpsychologie zeigt jedoch, dass diese leicht sichtbaren Personenmerkmale in schnellen automatischen Wahrnehmungsprozessen verarbeitet und für die Urteilsbildungen genutzt werden (siehe Brewer, 1988; Brewer & Feinstein, 1999; Fiske & Neuberg, 1990; Fiske, Lin, & Neuberg, 1999; Fiske & Taylor, 1991). Daher sind Studien, die verbale Beschreibungen leicht sichtbarer Merkmale verwenden,

möglicherweise weniger ökologisch valide (McArthur & Baron, 1983). Auch expressive Verhaltensweisen sind nonverbal kodiert und lassen sich daher nicht unmittelbar in verbale Beschreibungen übersetzen.

Die vorliegende Arbeit versucht dieser methodischen Herausforderungen durch den Einsatz von Videos zu begegnen. Alter und expressives Verhalten können dadurch in ihrer natürlich auftretenden Form gezeigt werden. Videos wurden in einer Personenwahrnehmungstudie zum Thema Weisheit von Hira und Faulkender (1997) verwendet. Diese Methode erfordert jedoch, um eindeutig interpretierbare Befunde zu erlangen, dass die eingesetzten Zielpersonen untereinander vergleichbar sind. Dies wurde in der Studie von Hira und Faulkender nicht gewährleistet.

Die vorliegende Arbeit untersucht die Zuschreibung von Weisheit im Rahmen einer Ratgebersituation. Ratgeben ist eine prototypische interpersonelle Weisheitssituation (Baltes & Smith, 1990; Kramer, 2000; Sowarka, 1989). In der Studie wird der Einfluss dreier Personenmerkmale – weisheitsbezogenes Wissen, empathisches Zuhörverhalten und Lebensalter – auf Weisheitsattributionen untersucht. Es wurde erwartet, dass alle drei weisheitsprototypischen Merkmale die Zuschreibung von Weisheit beeinflussen. Diese drei Merkmale wurden ausgewählt, da sie in verschiedenen expliziten und impliziten Weisheitstheorien als zum Kern von Weisheit gehörend wenn nicht sogar als prototypisch für Weisheit und weise Personen aufgeführt werden. Weisheit als multidimensionales Phänomen umfasst

das Zusammenspiel von aussergewöhnlichem Wissen und interpersonellen Fähigkeiten (Ardelt, 2000; Baltes & Smith, 1990; Baltes & Staudinger, 2000; Clayton & Birren, 1980; Holliday & Chandler, 1986; Kramer, 2000; Labouvie-Vief, 1990; Orwoll & Achenbaum, 1993; Taranto, 1989).

Weisheitsbezogenes Wissen lässt sich nach Baltes und Mitarbeitern als Expertenwissen in fundamentalen Fragen der Bedeutung und Gestaltung des Lebens verstehen (Baltes, Dittmann-Kohli & Dixon, 1984; Baltes & Kunzmann, 2004; Baltes & Smith, 1990; Baltes & Staudinger, 2000; Dittmann-Kohli & Baltes, 1990; Dixon & Baltes, 1986; Staudinger & Baltes, 1994; Sowarka, 1989). In einer Ratgebersituation spiegelt sich hohes weisheitsbezogenes Wissen in der Güte des gegebenen Ratschlags. Die Weisheitskriterien des Berliner Weisheitsparadigmas (siehe Baltes & Smith, 1990; Staudinger, Smith, & Baltes, 1994) werden in dieser Studie dazu verwendet, die weisere und weniger weise Antwort, die im Experiment als Stimulusmaterial dienen, zu konstruieren.

Die soziale Natur einer Ratgebersituation erfordert zudem hohe interpersonale Kompetenz. Der Ratgeber muss durch sein Verhalten dazu beitragen, dass die Rat suchende Person erkennt, dass der Ratgebende bereit ist „wohlwollend“ zu der Problemlösung beizutragen. Diese Bereitschaft drückt sich unter anderem durch gutes Zuhören aus. Gutes Zuhören beinhaltet nonverbale Verhaltensweisen, wie beispielsweise Augenkontakt, Kopfnicken und eine gespiegelte Haltung, die

Interesse und Empathie signalisieren (Bavelas, Coates, & Johnson, 2000; Gottman, 1996; Pasupathi, Carstensen, Levenson, & Gottman, 1999). In den für diese Studie erstellten Videos zeigen die Schauspieler diese Verhaltensweisen um, gutes und empathisches Zuhörverhalten darzustellen.

Das dritte im Rahmen dieser Studie untersuchte Ratgebermerkmal ist das Alter der ratgebenden Person. Alter und Weisheit bzw. Lebenserfahrung und Weisheit oftmals miteinander assoziiert (Clayton & Birren, 1980; Heckhausen, Dixon & Baltes, 1989; Holliday & Chandler, 1986; Sternberg, 1985; Taranto, 1989).

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich neben der Untersuchung der Inhalte von Weisheitszuschreibungen auch mit der Erforschung von Prozessen der Weisheitszuschreibung. Es wird untersucht, wie sich die Aktivierung von Wissen über Weisheit auf die Erkennung der drei identifizierten weisheitsbezogenen Personenmerkmale auswirkt. Frühere Studien haben gezeigt, dass die Aktivierung einer abstrakten Kategorie, wie z.B. eines Stereotypes, die Beurteilung eines späteren Verhaltens beeinflusst und beispielsweise kategoriekonsistente Urteile wahrscheinlicher macht (Blair & Banaji, 1996; Devine, 1989, Higgins & Brendl, 1995; Lepore & Brown, 1997; Srull & Wyer, 1979; 1980). Es wurde erwartet, dass das Nachdenken über Weisheit und weise Personen das spätere Erkennen und Verarbeiten der drei ausgewählten weisheitstypischen Personenmerkmale

erleichtern und somit auch das Unterscheiden weiserer von weniger weisen Zielpersonen.

Die drei ausgewählten „weisheitsprototypischen“ Personenmerkmale unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Visibilität. Während Alter und expressives nicht-verbales Verhalten leicht zu beobachten sind, wird weisheitsbezogenes Wissen verbal kodiert. Gilbert und Krull (1988) beschreiben, dass die Verarbeitung verbalen Materials oftmals mehr kognitive Anstrengung erfordert als die Verarbeitung nicht-verbalen Materials. Dies liegt vor allem daran, dass nicht-verbales Material grössere Redundanz als verbales Material aufweist (z.B. wird Alter durch Haltung, Haut, und Gesichtsform erkannt), während weisheitsbezogenes Wissen verbal kodiert und sequentiell verarbeitet wird (Gilbert & Krull, 1988). Die tiefere Verarbeitung verbalen Materials kann durch wiederholte Darbietung des Materials erleichtert werden. Es wurde daher erwartet, dass wiederholte Darbietung der Videodarstellung und des Textmaterials die Verarbeitung eines der drei ausgewählten Merkmale der Zielperson, das weisheitsbezogenen Wissens erleichtert. Mit zunehmender Gelegenheit, die dargebotenen Merkmale zu verarbeiten, sollten die Weisheitszuschreibungen stärker durch das in der Antwort reflektierte weisheitsbezogene Wissen des Ratgebers beeinflusst werden. Zugleich stellt die wiederholte Darbietung des Materials eine experimentelle „Simulation“ (siehe Baltes

& Goulet, 1971; Lindenberger & Baltes, 1995) langfristiger wiederholter Interaktionen mit einer Person und ihrem weisheitsbezogenen Wissen dar.

Die hier vorgestellte Studie untersucht die Zuschreibung von Weisheit im Rahmen eines experimentellen Personenwahrnehmungsparadigmas. Die Studienteilnehmer ($N = 160$; $M = 22,9$ Jahre, $SD = 1.73$, 20-25 Jahre) sahen Videos, die einen älteren oder jüngeren Ratgeber zeigten, der entweder gut zuhörte oder weniger gut zuhörte und anschliessend einen nach dem Berliner Weisheitsparadigma bewerteten weisen oder weniger weisen Rat gab. Die Studienteilnehmer wurden danach gebeten, die Weisheit des Ratgebers einzuschätzen. Weiterhin wurde untersucht, wie die Wahrnehmenden ihr Urteil über diesen Ratgeber veränderten, wenn sie die Möglichkeit erhielten, ihr Wissen über Weisheit zu aktivieren und wenn sie Gelegenheit hatten, über die verschiedenen gezeigten Merkmale des Ratgebers mehrfach nachzudenken.

Jedes der 3 ausgewählten Merkmale der ratgebenden Person beeinflusste die Weisheitszuschreibungen: (1) Ratgeber, die eine weisere Antwort gaben, wurden als weiser wahrgenommen als solche, die eine weniger weise Antwort gaben, (2) Ratgeber, deren Zuhörverhalten Empathie signalisierte wurden als weiser wahrgenommen als jene, die keine Zeichen von Empathie zeigten, und (3) Ratgeber, die älter waren, wurden als weiser wahrgenommen als jüngere Ratgeber. Diese drei Merkmale zeigten einen additiv-kumulierenden Effekt. Sie beeinflussten die

Weisheitsattributionen unabhängig von einander und zeigten keine statistischen Wechselwirkungen. Somit zeigt die Studie, dass die drei ausgewählten Merkmale – weisheitsbezogenes Wissen, empathisches Zuhörverhalten, und Lebensalter – *ideal* weiser Personen auch für die Wahrnehmung konkreter Personen als weise wichtig sind. Die drei Faktoren werden unabhängig voneinander für die Beurteilung der Weisheit einer Person verwendet. Dies weist darauf hin, dass Weisheit sich in expressiven Verhaltensweisen (wie z.B. gutem Zuhörverhalten) manifestiert und dass diese für die Zuschreibung von Weisheit ebenso wichtig sind wie weisheitsbezogenes Wissen.

Es zeigte sich allerdings ein Interaktionseffekt, der aus der Aktivierung des Weisheitskonzeptes resultierte. Die Instruktion über Weisheit und weise Personen nachzudenken zeigte erwartungsgemäss keinen Haupteffekt auf Weisheitszuschreibungen, jedoch führte sie zu einer differentiellen Wirkung auf der Gesamtebene der drei Ratgebermerkmale. Personen, deren Weisheitskonzepte aktiviert wurden, waren besser in der Lage Ratgeber mit drei von denen mit nur zwei prototypischen Merkmalen zu unterscheiden als Personen, die uninstruiert waren. Dies deutet darauf hin, dass durch die Weisheitsaktivierung Wissensstrukturen über den Prototypen einer weisen Person aktiviert und für die „zusammenführende“ Weisheitszuschreibung benutzt werden können.

Wiederholte Darbietung des Stimulusmaterials beeinflusste Weisheitsattributionen in der erwarteten Weise: Mit zunehmender Zeit und damit Verarbeitungslänge- und -intensität wurde das weisheitsbezogene Wissen stärker für die Zuschreibung von Weisheit herangezogen. So wurde gezeigt, dass Alter und nicht-verbales Zuhörverhalten sehr leicht verarbeitet und für die Weisheitszuschreibung genutzt werden, während verbal kodiertes weisheitsbezogenes Wissen mehrfacher Darbietung bedarf, um für Weisheitszuschreibungen genutzt zu werden. Dieser Effekt zeigte sich jedoch lediglich bei denjenigen Studienteilnehmern, deren Weisheitskonzepte nicht aktiviert worden waren. Personen, die zuvor über Weisheit nachgedacht hatten, änderten ihre Wahrnehmung hingegen nicht über die Zeit. Dies ist in Einklang mit der These, dass die Aktivierung des Weisheitskonzeptes die Sensitivität für die Erkennung der drei ausgewählten weisheitsprototypischen Personenmerkmale erhöht. Zukünftige Personenwahrnehmungsstudien sollten die unterschiedlich schwierige Verarbeitung verschiedener Weisheitsmerkmale berücksichtigen. Zudem deuten die Befunde darauf hin, dass sich mit zunehmender Erfahrung mit einem potentiellen Ratgeber, die relative Bedeutsamkeit bestimmter Kriterien für die Beurteilung dieser Person als „weise“ ändert.

Die in dieser Dissertation beschriebene Studie beschränkt sich darauf, den Einfluss dreier Personenmerkmale (Wissen, gutes Zuhören und Alter) auf die

Attribution von Weisheit im Kontext einer Beratungssituation zu demonstrieren. Es bleibt offen, ob die ausgewählten Personenmerkmale in anderen prototypischen Weisheitssituationen, wie zum Beispiel in politischen Situationen oder in der Gestaltung des eigenen Lebens, fuer Weisheitszuschreibungen verwendet wuerden. Diese Fragen stellen sich zukünftigen Forschungsprojekten.

Die vorliegende Dissertation ging von der Frage aus, wem Weisheit zugeschrieben wird und wie diese Zuschreibungen beeinflusst werden koennen. Zusammenfassend läßt sich festhalten, dass in der impliziten und expliziten Weisheitsforschung identifizierte Personenmerkmale *ideal* weiser Personen innerhalb eines Personenwahrnehmungsparadigmas operationalisiert werden koennen und dass diese Merkmale – weisheitsbezogenes Wissen, empathisches Zuhörverhalten und Lebensalter – verwendet werden, um einer konkreten Person Weisheit zuzuschreiben. Zudem weist die Studie auf die Bedeutung der Untersuchung sozial-kognitiver Urteilsprozesse in der Untersuchung von Weisheitszuschreibungen hin. Es wurde gezeigt, dass weisheitsbezogenes Wissen wiederholter Darbietung bedarf, um verarbeitet und für Weisheitszuschreibungen verwendet zu werden. Die Aktivierung des Weisheitskonzeptes führt zu Weisheitszuschreibungen, die die Sensibilitaet fuer die Konfiguration der drei ausgewählten weisheitsprototypischen Ratgebermerkmale verstärken.

Weisheit ist ein soziales Konstrukt, das durch soziale Konstruktionsprozesse definiert und operationalisiert wird. Diese Konstruktionsprozesse spiegeln sich auch in der Identifikation von Weisheit in anderen.