
3 AUSWIRKUNGEN DER SELBSTKONSTRUKTION AUF ENTSCHEIDUNGEN

3.1 Kapitelüberblick

In diesem Kapitel werden verschiedene Studien aus dem Kulturvergleich beschrieben, die Unterschiede im Entscheidungsverhalten zwischen Vertretern individualistischer und kollektivistischer Kulturen belegen. In der vorliegenden Arbeit wird davon ausgegangen, dass diese kulturellen Unterschiede auf das Selbstkonzept der jeweils wählenden Personen zurückgeführt werden können. Nach Markus und Kitayama (1991) entwickeln Angehörige individualistischer Kulturen ein independentes Selbst, während in kollektivistischen Kulturen typischerweise die interdependente Selbstkonstruktion überwiegt.

Genauer wird angenommen, dass unterschiedliches Entscheidungsverhalten von Vertretern individualistischer und kollektivistischer Kulturen aufgrund des semantischen Mechanismus des SPI-Modells erklärbar ist (Hannover & Kühnen, 2002; Kühnen, Hannover & Schubert, 2001). Im Abschnitt 3.3 wird dargestellt, dass das autonome oder soziale angestrebte Selbst für Kulturunterschiede in der intrinsischen Motivation und im Erleben kognitiver Dissonanz sowie für Ausprägungen verschiedener Persönlichkeits-Variablen in Entscheidungssituationen ursächlich sein kann. Entsprechend des prozeduralen Mechanismus des SPI-Modells sind Kulturunterschiede in Entscheidungssituationen zusätzlich durch die Art und Weise der Informationsverarbeitung einer Person zu erklären. Daher werden im Abschnitt 3.4 Unterschiede zwischen Angehörigen individualistischer und kollektivistischer Kulturen im Foot-in-the-Door Effekt auf den kontextunabhängigen oder aber kontextabhängigen Informationsverarbeitungs-Modus einer Person zurückgeführt. Zusätzlich werden in diesem Abschnitt weitere Persönlichkeits-Variablen beschrieben, die sich neben der Independenz bzw. Interdependenz des Selbstkonzeptes, ebenfalls auf das Entscheidungsverhalten von Personen auswirken.

Bevor bereits existierende kulturvergleichende Studien hinsichtlich der Annahmen des SPI-Modells reinterpretiert werden, wird zunächst die Verwendung des Entscheidungsbegriffs für diese Arbeit eingegrenzt (Abschnitt 3.2).

3.2 Eingrenzung des Entscheidungsbegriffs

In der Entscheidungsforschung werden Situationen betrachtet, in denen sich Personen aufgrund ihrer Vorlieben und Neigungen für eine von mehreren Optionen entscheiden. Die Bedingungen von Entscheidungssituationen können dabei sehr unterschiedlich sein. Beispielsweise können einmalige oder wiederholte Entscheidungen in einer Situation notwendig sein. Außerdem kann es im Anschluss an eine Entscheidung sichere oder unsichere entscheidungsrelevante sowie –irrelevante Konsequenzen geben, die wiederum von der wählenden Person mehr oder weniger beeinflussbar sind (Jungermann, Pfister & Fischer, 1998). Diese wenigen Beispiele verdeutlichen, wie vielschichtig der Begriff der Entscheidung betrachtet werden kann. Ziel dieser Arbeit ist es nicht, einen Überblick über die verschiedenen theoretischen Konzepte zur Erklärung des Entscheidungsverhaltens in den unterschiedlichsten Situationen zu geben. Vielmehr werden sozialpsychologische Determinanten und Konsequenzen von Wahlverhalten, die mit der Selbstkonstruktion von Personen zusammenhängen, beschrieben.

3.3 Konsequenzen des semantischen Mechanismus auf Entscheidungen

Verschiedene Autoren gehen davon aus, dass für alle Personen unabhängig von ihrer kulturellen Zugehörigkeit eine selbstbestimmte Wahlsituation prinzipiell erstrebenswert ist, in der die eigene Person ohne externe Vorgaben frei entscheiden kann (z.B. Deci & Ryan, 1991; Deci, Spiegel, Ryan, Koester & Kaufman, 1982; Seligman, 1975; Taylor & Brown, 1988; Zuckerman, Porac, Lathin, Smith & Deci, 1978). Neuere Arbeiten konnten entgegen dieser traditionellen Auffassung zeigen, dass Personen Wahlsituationen gerade in Abhängigkeit ihres kulturellen Hintergrundes sehr verschieden interpretieren (z B. Hoshino-Browne, Zanna, Spencer & Zanna, im Druck; Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar & Lepper, 2002; Kim & Markus, 1999; Kitayama, Snibbe, Markus & Suzuki, eingereicht).

Das folgende einführende Beispiel soll die Kulturunterschiede in Entscheidungssituationen verdeutlichen. Kim und Markus (1999) ließen eine Gruppe von Amerikanern und Asiaten als Dankeschön für das Ausfüllen eines Fragebogens einen aus fünf Stiften als Geschenk auswählen. Die fünf Stifte waren dabei entweder orange oder grün, sodass immer Stifte einer

Majoritätsfarbe (drei oder vier Stifte der gleichen Farbe) und einer Minoritätsfarbe (ein oder zwei Stifte der gleichen Farbe) zur Wahl standen. Als Ergebnis zeigte sich, dass amerikanische Personen häufiger den seltenen und damit ungewöhnlichen Stift als asiatische Probanden wählten. Kim und Markus (1999) sehen damit bestätigt, dass sich in den Wahlen die Werte und Normen der verschiedenen Kulturen, wie in diesem Beispiel das Streben nach Individualität und Einzigartigkeit in individualistischen Kulturen und das Streben nach Ähnlichkeit, Harmonie und dem Vermeiden von Auffälligkeiten in kollektivistischen Kulturen niedergeschlagen haben. Für die amerikanischen Personen eröffnet sich durch diese Wahl die Möglichkeit, die eigene Person als anders und einzigartig darzustellen. Die gleiche Situation bietet im Gegensatz dazu asiatischen Personen die Chance, sich selbst als ähnlich zu anderen und als Teil einer Gruppe zu beschreiben (Bond & Smith, 1996).

Sowohl die traditionellen als auch die neueren Arbeiten zum Entscheidungsverhalten werden im Folgenden für die Gebiete der intrinsischen Motivation und der kognitiven Dissonanz beschrieben. Dabei wird angenommen, dass das jeweilige Selbstkonzept der Kulturangehörigen ursächlich für die Unterschiede in diesen beiden Gebieten ist und dass die dargestellten Kulturunterschiede mit dem semantischen Mechanismus des SPI-Modells erklärbar sind.

3.3.1 Kulturvergleichende Studien zur intrinsischen Motivation

Deci und Ryan (1991) verstehen intrinsische Motivation als eine „energizing basis for natural organismic activity“ (S. 244). Intrinsisch motiviertes Verhalten ist energievoll und wird durch das grundlegende Bedürfnis geleitet, effektiv zu handeln und Einfluss auf die eigene Umwelt zu nehmen. Im Ergebnis führen Personen bevorzugt Handlungen aus, welche die Möglichkeit bieten, eigene Entscheidungen zu treffen und das eigene Schicksal zu kontrollieren (Deci, 1975, 1981; Zuckerman et al., 1978). Verschiedene Studien belegen auch übereinstimmend, dass durch die Darbietung von Wahlmöglichkeiten Personen ein stärkeres Gefühl persönlicher Kontrolle besitzen (Taylor & Brown, 1988) und ihre intrinsische Motivation erhöht ist (Deci & Ryan, 1991). Diese erfahrene Kontrolle und die erhöhte intrinsische Motivation wirken sich wiederum positiv auf viele physische und auch psychologische Variablen aus (Deci et al., 1982; Seligman, 1975), während fehlende Wahl-

oder Kontrollmöglichkeiten nachteilige Effekte auf die intrinsische Motivation, die Lebenszufriedenheit oder auch den Gesundheitsstatus haben (z.B. Deci et al., 1982; Seligman, 1975).

Zuckerman et al. (1978) konnten beispielsweise zeigen, dass Menschen nur in selbstbestimmten Situationen intrinsisch motiviert sind. Um diese Annahme zu testen, gaben sie ihren Probanden die Aufgabe, drei von insgesamt sechs Puzzles innerhalb einer vorgegebenen Zeit zu bearbeiten. Die Hälfte der Probanden konnte sich dabei die drei Puzzles aus den sechs zur Wahl stehenden frei auswählen und sich ebenfalls die vorgegebene Zeit beliebig einteilen. Die andere Hälfte der Versuchspersonen bearbeitete dagegen drei vorgegebene Puzzles und die Zeit zur Bearbeitung der einzelnen Puzzles war vom Versuchsleiter genauestens bestimmt. In der ersten Bedingung hatten die Probanden demnach eine freie selbstbestimmte Wahl, während den Probanden in der zweiten Bedingung keine Wahlmöglichkeit gegeben wurde. Nach der Bearbeitung der Puzzles wurde die intrinsische Motivation der Personen erhoben. Genauer wurde gemessen, wie ausdauernd die Probanden in einer Wartepause, in der verschiedene Tätigkeiten zur Auswahl standen, an weiteren Puzzles arbeiteten. Wie erwartet zeigte sich, dass die Probanden der Bedingung mit freien Wahlmöglichkeiten, länger an weiteren Puzzles arbeiteten als die Probanden, die keine Wahlmöglichkeit gehabt hatten. Zuckerman et al. (1978) schließen aus ihren Ergebnissen, dass die intrinsische Motivation von Menschen von der erfahrenen Kontrollmöglichkeit über ihre Umwelt abhängt. Für diese Annahme sprechen ebenfalls Befunde von Glass und Singer (1972), die zeigen konnten, dass Personen in ihrer Leistung nicht beeinflusst waren, wenn sie glaubten, Kontrolle über den Lärm im Versuchsraum zu haben. Hatten sie dagegen nicht das Gefühl, den Lärm kontrollieren zu können, zeigten sich Beeinträchtigungen in der Leistung der Probanden.

Insgesamt deuten diese Befunde darauf hin, dass Menschen Situationen bevorzugen, in denen sie selbst Entscheidungen treffen oder in denen sie das Ergebnis ihrer Handlungen beeinflussen können (z.B. Deci, 1975, 1981; Zuckerman et al., 1978). Verschiedene Studien aus der kulturvergleichenden Forschung verweisen aber darauf, dass Vertreter individualistischer Kulturen insgesamt stärker als Vertreter kollektivistischer Kulturen glauben, Kontrolle über Ereignisse zu haben (Nisbett et al., 2001). Dieser Unterschied wird beispielsweise deutlich, wenn Personen aus verschiedenen Kulturen in Situationen miteinander verglichen werden, in denen sie nur die Illusion einer Wahl besitzen. Von der Illusion einer Wahl wird dabei gesprochen, wenn die Erwartung eines persönlichen Erfolges höher ist, als die objektive Wahrscheinlichkeit dies rechtfertigt (Langer, 1975). So zeigte sich

in einer kulturvergleichenden Studie, dass Personen mit independentem Selbstkonzept in einer Bedingung, in der sie nur die Illusion einer Wahl hatten, optimistischer über ihre Kontrollmöglichkeiten waren als Personen mit eher interdependentem Selbstkonzept (Yamaguchi, Gelfand, Mizuno & Zemba, 1997). Das Empfinden von Kontrollmöglichkeiten wird aber wiederum als ursächlich für eine hohe intrinsische Motivation betrachtet. Neuere Arbeiten untersuchen daher weitergehend, ob die gefundenen Zusammenhänge zwischen Wahl- und Kontrollmöglichkeiten und erhöhter intrinsischer Motivation universal sind (Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar & Lepper, 2002).

Dazu befragten Iyengar und Lepper (1999) zunächst eine Gruppe von Japanern und Amerikanern, die alle in Kyoto (Japan) lebten nach ihren täglichen Entscheidungen. Es zeigte sich, dass Amerikaner angaben, doppelt so viele Entscheidungen an einem normalen Tag zu treffen und diese zusätzlich noch als bedeutender für sich selbst bewerteten als Japaner. Dieses Ergebnis ist umso erstaunlicher, wenn man beachtet, dass es sich bei den Amerikanern um Studenten handelte, die gerade erst seit wenigen Monaten in Japan lebten und daher möglicherweise noch nicht den gesamten Handlungsspielraum in ihrer neuen Umgebung kennen gelernt hatten (Iyengar & Lepper, 1999). Weiterhin empfanden es 30 Prozent der Amerikaner als wünschenswert, immer frei wählen zu können. Japaner wünschten sich dies dagegen nicht.

Iyengar und Lepper (1999) schlossen aus dieser ersten Studie, dass für Vertreter individualistischer Kulturen persönliche selbstbestimmte Handlungen wesentliche Elemente ihres Selbstkonstrukts darstellen (vgl. Markus & Kitayama, 1991), da die Anzahl ihrer wahrgenommenen Wahlmöglichkeiten nicht nur über denen der Japaner lag, sondern diese Wahlen auch deutlich positiv bewertet wurden. Im Gegensatz dazu nahmen sie an, dass freie Wahlen und die psychologischen Prozesse, die mit der Bedeutsamkeit des Wählens verbunden sind, weniger wichtig in der motivationalen Orientierung von Personen aus kollektivistischen Kulturen sind. Iyengar und Mitarbeiter (Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar & Lepper, 2002) führten daher verschiedene Folgeuntersuchungen durch, in denen sie Angehörige kollektivistischer und individualistischer Kulturen in Entscheidungssituationen einander gegenüberstellten.

Beispielsweise konnten Iyengar and Lepper (1999) zeigen, dass sich amerikanische Kinder mit asiatischer Herkunft in Entscheidungssituationen stärker von anderen beeinflussen ließen als angloamerikanische Kinder. Dazu sollten 7-9 jährige Kinder in einer Untersuchung mit

drei verschiedenen experimentellen Bedingungen aus Buchstabengruppen jeweils ein sinnvolles Wort zusammensetzen. Diese Wort-Puzzles konnten sie sich in der ersten Bedingung aus einer vorgegebenen Anzahl von Puzzles selbst aussuchen. Für eine zweite Gruppe wählte der Versuchsleiter eines der Puzzles für die Kinder aus. In der dritten Bedingung wurden ihnen schließlich bestimmte Puzzles mit dem Hinweis zugewiesen, dass die eigene Mutter diese Wort-Puzzles für sie ausgesucht hätte. Die intrinsische Motivation wurde anschließend z.B. mit der Anzahl der korrekt gelösten Puzzles und der Ausdauer mit der die Kinder weitere Puzzles in einer Wartepause bearbeiteten, operationalisiert. Die Ergebnisse zeigten, dass asiatische Kinder am stärksten intrinsisch motiviert waren, wenn sie glaubten, dass die eigene Mutter die Puzzles für sie ausgewählt hätte. Angloamerikanische Kinder waren dagegen am stärksten motiviert, wenn sie sich die Puzzles selbst ausgesucht hatten. Iyengar and Lepper (1999) konnten diese Ergebnisse in einer weiteren Studie verallgemeinern, in der Kinder verschiedene Mathematik-Aufgaben lösen sollten, die in ein Computerspiel eingebettet waren. In einer von insgesamt zwei Bedingungen konnten die Kinder vor Beginn der Untersuchung Entscheidungen treffen, die für die Bearbeitung der Mathematik-Aufgaben irrelevant waren. Beispielsweise konnten sie bestimmen, welchen Namen sie während des Computerspiels tragen wollten, in der zweiten Bedingung war der Name dagegen bereits von vornherein festgelegt. Die intrinsische Motivation wurde in dieser Untersuchung beispielsweise über die abhängigen Variablen Zufriedenheit und Interesse für Mathematik erhoben. Angloamerikanische Kinder waren in der Bedingung mit den irrelevanten Wahlmöglichkeiten intrinsisch motivierter, als wenn sie keine Entscheidungsmöglichkeiten gehabt hatten. Für die asiatischen Kinder zeigte sich dagegen das entgegengesetzte Muster.

Diese unterschiedliche Beurteilung von Entscheidungssituationen konnte auch auf Erwachsene übertragen werden. Mitarbeiter der „Citibank“ wurden in einer umfangreichen Fragebogenstudie in verschiedenen individualistischen und kollektivistischen Ländern nach ihrer persönlichen Wahrnehmung von eigenen Wahlmöglichkeiten in ihrem täglichen Arbeitsleben befragt (Iyengar, Lepper, Hernandez & DeVoe, eingereicht). Zunächst zeigte sich, dass Vertreter aus kollektivistischen Kulturen angaben, insgesamt weniger Wahlmöglichkeiten zu haben als Vertreter individualistischer Kulturen. Außerdem sagte die Einschätzung der Wahlmöglichkeiten bei Amerikanern die Zufriedenheit im Beruf, die wahrgenommene Fairness und die eigene Leistung besser vorher als in asiatischen Ländern.

Zusammengefasst zeigten sich Vertreter individualistischer Kulturen über verschiedenste abhängige Variablen hinweg (wie Zufriedenheit, Leistung, Interesse oder Einschätzung der eigenen Wahlmöglichkeiten) in freien Wahlsituationen intrinsisch motivierter als Vertreter kollektivistischer Kulturen. Angehörige kollektivistischer Kulturen waren dagegen intrinsisch motiviert, wenn eine andere bedeutsame Person für die eigene Person gewählt hatte und damit die Entscheidung der eigenen Person abgenommen wurde. Iyengar und Mitarbeiter (Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar et al., eingereicht; Iyengar & Lepper, 2002) sehen damit die Verbindung zwischen Wahlmöglichkeiten und menschlicher intrinsischer Motivation nicht als universal an. Sie nehmen vielmehr an, dass die Unterschiede in Entscheidungssituationen zwischen Personen verschiedener Kulturen auf ihre unterschiedliche Selbstkonstruktion zurückzuführen sind, die ihrerseits durch das Streben nach unterschiedlichen Normen und Zielen erklärbar ist. Genauer gehen sie davon aus, dass Personen mit independentem Selbstkonzept sich eher als „volitional agents“ wahrnehmen, was im Folgenden als „selbstbestimmt Handelnder“ übersetzt verwendet wird. Personen mit interdependentem Selbstkonzept sehen sich eher als „responsible agents“, wofür im Folgenden die Übersetzung „verantwortlich Handelnder“ verwendet wird. Für selbstbestimmt Handelnde sind freie Entscheidungen von größter Relevanz. Freie Wahlen bieten die Möglichkeit eigene Präferenzen und internale Attribute darzustellen, die eigene Autonomie zu wahren und das Ziel zu erfüllen, einzigartig zu sein. Nach den Annahmen von Iyengar und Mitarbeitern (Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar et al., eingereicht; Iyengar & Lepper, 2002) entscheiden sich demnach Personen mit einem independenten Selbstkonzept in einer Entscheidungssituation für die Wahlmöglichkeit, die am meisten zu ihren persönlichen Interessen passt. Für verantwortlich Handelnde können dagegen Entscheidungssituationen eine Bedrohung darstellen, wenn die eigene Präferenz nicht mit der der Referenzgruppe übereinstimmt. Sie betrachten eine Entscheidung eher als Erfüllung einer Pflicht und schätzen es daher, wenn andere Personen für die eigene Person Entscheidungen treffen und dadurch das Ziel der Zugehörigkeit verfolgt werden kann (Iyengar & Lepper, 1999) und gleichzeitig die Möglichkeit genutzt wird, sich konform zu verhalten (Kim & Markus, 1999).

Die Befunde zur intrinsischen Motivation werden in Abschnitt 3.3.4 auf der Grundlage des semantischen Mechanismus des SPI-Modells reinterpretiert.

3.3.2 Kulturvergleichende Studien zur kognitiven Dissonanz

Festinger (1957; 1978) geht davon aus, dass Personen um ein Gleichgewicht ihres kognitiven Systems bemüht sind, d.h. konsistente Beziehungen zwischen miteinander verbundenen Kognitionen anstreben. Unter Kognitionen versteht Festinger alle möglichen Gedanken einer Person über sich und ihre Umwelt. Es gibt allerdings auch zueinander dissonante Kognitionen, wenn aus einer Kognition das Gegenteil einer anderen folgt. Beispielsweise sind die Kognitionen „Ich rauche“ und „Rauchen erzeugt Krebs“ zueinander dissonant, da aus der zweiten Kognition eigentlich zu folgern wäre, dass man nicht rauchen sollte. Das Erleben von Dissonanz wird als aversiver Zustand erlebt und motiviert eine Person dazu, diese Dissonanz zu reduzieren (Brehm, 1956). Beispielsweise kann Dissonanz durch das Hinzufügen neuer konsonanter Kognitionen, die Subtraktion dissonanter Kognitionen (z.B. Vergessen oder Ignorieren von Kognitionen) oder durch Ersetzung dissonanter Kognitionen durch konsonante Kognitionen („Mein Vater ist Raucher und ist trotzdem gesund“) reduziert werden. Es werden stets diejenigen Kognitionen geändert, die den geringsten Änderungswiderstand aufweisen.

Festinger (1957; 1978) geht davon aus, dass eine Person nach einer Entscheidung zwischen mindestens zwei Alternativen Dissonanz erleben sollte, da negative Aspekte der gewählten und positive Aspekte der nicht gewählten Option dissonant zur eigenen Entscheidung bzw. Handlung sind. Beispielsweise kann eine Person zwischen einem Theaterbesuch und einer Geburtstagsfeier bei Freunden wählen müssen. Entscheidet sich die Person beispielsweise für die Geburtstagsparty sind positive Aspekte des Theaterbesuchs sowie negative Aspekte der Party dissonant zu ihrer Entscheidung und die wählende Person sollte Dissonanz erleben. Die erfahrene Dissonanz kann nach einer Entscheidung auf verschiedenen Wegen reduziert werden. Zunächst kann eine Person ihre *Entscheidung revidieren*. Allerdings kann wieder Dissonanz erlebt werden, sobald die Entscheidung zwischen Theater und Geburtstag erneut getroffen werden muss. Außerdem kann eine Person eine *kognitive Überlappung* zwischen den Alternativen herstellen. Das bedeutet, die zur Wahl stehenden Alternativen werden so umgewertet, dass sie letztendlich zu dem gleichen Ergebnis führen würden. Beispielsweise könnte die eben beschriebene Person, die sich für die Geburtstagsfeier des Freundes entschieden hat, an die umfangreiche CD-Sammlung des Freundes denken und später den Vorschlag machen eine bestimmte CD zu hören. Die wahrscheinlich gebräuchlichste Art der Dissonanzreduktion besteht schließlich darin, dass im Nachhinein die gewählte Alternative

aufgewertet und/oder die nicht gewählten Alternativen abgewertet werden (*Spreading Apart Effekt*, Brehm, 1956), indem konsonante Kognitionen bezüglich der vorgenommenen Handlung hinzugefügt werden. Die Person, die zum Geburtstag ihres Freundes gehen wird, könnte sich beispielsweise an die schlechten Kritiken des verpassten Theaterstücks erinnern. Durch die Umbewertung der Alternativen kann eine Person eine Entscheidung im Nachhinein rechtfertigen, da die gewählte Alternative im Vergleich zu den nicht gewählten als attraktiv und damit konsonant zur getroffenen Entscheidung erscheint. Der Spreading Apart Effekt ist dabei umso größer, je wichtiger die Entscheidung und je stärker die erlebte Dissonanz nach der Entscheidung ist. Weiterhin wird kognitive Dissonanz umso stärker erfahren, je attraktiver die nicht gewählte im Vergleich zur gewählten Alternative bewertet wird und je irreversibler eine Entscheidung erscheint. Das Auseinanderfallen der Attraktivitätsbeurteilungen zwischen den zur Wahl stehenden Alternativen („Spreading Apart Effekt“) wurde erstmals von Brehm (1956) als Operationalisierung für die abhängige Variable Dissonanz eingesetzt und ist seitdem häufig repliziert worden.

Heine und Lehman (1997) gehen davon aus, dass Angehörige individualistischer Kulturen nach einer Entscheidung zwischen mindestens zwei Alternativen kognitive Dissonanz stärker erleben als Vertreter kollektivistischer Kulturen. Mitglieder individualistischer Kulturen erleben Inkonsistenzen zwischen ihren Einstellungen und Handlungen als eine Bedrohung ihrer Selbst-Integrität. Sie sind daher bestrebt, ein übereinstimmendes konsistentes Bild der eigenen Person darzustellen. Stimmen bei einer individualistischen Person ihre Einstellung und ihr Handeln nicht überein, erfährt die Person nach Heine und Lehman Dissonanz und ist stark motiviert, diese Dissonanz zu reduzieren, um wieder konsistent erscheinen zu können. Im Gegensatz dazu definieren Vertreter kollektivistischer Kulturen ihr Selbst verstärkt durch Rollen, Positionen und Status. Es ist daher bedeutsamer, Verhalten zu zeigen, das einer Situation angemessen ist, anstatt internale, private Bedürfnisse auszudrücken. Wenn es eine Situation erfordert, handeln Personen aus kollektivistischen Kulturen demnach möglicherweise nicht in Übereinstimmung mit eigenen Einstellungen und Meinungen (Wierzbicka, 1997), ohne dabei aber einen Widerspruch zu erfahren. Heine und Lehman (1997) nehmen aufgrund dieser Überlegungen an, dass Angehörige kollektivistischer Kulturen Dissonanz weniger reduzieren sollten, da das Bedürfnis, in eigenen Handlungen und Meinungen konsistent zu erscheinen, weniger ausgeprägt ist.

Um Kulturunterschiede im Erleben von Dissonanz zu belegen, führten Heine und Lehman (1997) eine Studie durch, in der sowohl japanische als auch kanadische Personen in einer Entscheidungssituation untersucht wurden. Mit diesem Untersuchungsdesign ermöglichten sie es erstmals, Kulturunterschiede im Erleben der Dissonanz sichtbar zu machen, da Untersuchungen zur kognitiven Dissonanz bisher nur innerhalb von Kulturen durchgeführt wurden. Heine und Lehman ließen ihre Versuchspersonen zehn verschiedene CDs nach dem eigenen Gefallen beurteilen. Anschließend durften die Probanden sich von zwei der zehn CDs eine als Geschenk auswählen. Allerdings handelte es sich bei den zur Wahl stehenden CDs genau um die beiden, denen die Probanden unmittelbar zuvor den fünften und sechsten Rang zugewiesen hatten, d.h. für keine der beiden CDs besaßen die Probanden eine eindeutige Präferenz. Diese spezielle Auswahl der wählbaren CDs wurde den Probanden nicht mitgeteilt, sondern ihnen wurde lediglich erklärt, dass im Moment nur die jeweiligen zwei CDs zur Auswahl ständen. Nach der Wahl wurden die CDs erneut mit der Aufforderung vorgelegt, diese nach dem persönlichen Gefallen zu beurteilen.

Mit diesem Versuchsaufbau hatten die Probanden dieser Studie eine Entscheidung zwischen zwei Alternativen zu treffen, von denen sie zuvor angegeben hatten, dass sie nicht nur ähnlich attraktiv seien, sondern dass sie auch weder eine starke Vorliebe noch ein besondere Abneigung gegenüber einer der beiden CDs besaßen. Es musste demnach zwischen zwei CDs gewählt werden, die offensichtlich beide positive und negative Aspekte besaßen. Die Probanden sollten durch diese Wahl Dissonanz erfahren, da die negativen Aspekte der gewählten CD und die positiven Aspekte der nicht gewählten CD mit ihrer getroffenen Entscheidung nicht übereinstimmen. Nach Heine und Lehman (1997) sollte sich eine Dissonanzreduktion in einer abschließenden Aufwertung der gewählten und Abwertung der nicht gewählten CD äußern, womit die im Nachhinein vorgenommene Bewertung als konsistent zur eigenen Handlung erscheint. Dieser Spreading Apart Effekt zeigte sich auch wie erwartet für die kanadischen Probanden. Die japanischen Versuchspersonen reduzierten Dissonanz dagegen weniger. Heine und Lehman schlussfolgern daher, dass persönliche Wahlen für Kanadier wichtiger seien als für Japaner. Allerdings vermuten sie, dass Japaner ebenfalls Dissonanz reduzieren würden, wenn sie frei aus etwas wählen müssten, was klar gegen kollektivistische Ideale verstieße (z.B. den Eltern nicht zu helfen).

An diese Überlegung knüpfen die Untersuchungen von Kitayama, Snibbe, Markus und Suzuki (eingereicht) an. Sie gehen davon aus, dass eine als nicht ideal wahrgenommene Wahl

zu *personalen* oder aber *interpersonalen* Bedenken führen kann. Unter personalen Bedenken werden Zweifel an der eigenen Kompetenz oder Wirksamkeit nach einer Entscheidung verstanden. Wenn dagegen Bedenken entstehen, was andere Personen über die eigene Wahl denken werden, dann treten interpersonale Bedenken in den Vordergrund. Kitayama et al. (eingereicht) nehmen an, dass diese beiden Arten von Bedenken bei Personen aus individualistischen und kollektivistischen Kulturen unterschiedlich bedeutsam sind. So sollten US-Amerikaner stark motiviert sein, sich selbst als positiv und kompetent zu definieren (Taylor & Brown, 1988) und daher ihre Wahl so rechtfertigen, dass personalen Bedenken entgegen gewirkt wird. Asiaten sollten hingegen eher motiviert sein, sich an die Meinung von anderen anzupassen (Heine et al., 2001), womit eher interpersonale Bedenken, wie beispielsweise die Zurückweisung durch andere Personen bedeutsam sind. Mit diesen Überlegungen erklären Kitayama et al. die ausgebliebene Dissonanzreduktion der japanischen Probanden in der oben beschriebenen Studie von Heine und Lehman (1997). Da die Japaner die CDs in einer privaten Situation bewerten und auswählen sollten, konnten interpersonale Bedenken überhaupt nicht in den Vordergrund treten und daher erfuhren die japanischen Versuchspersonen keine Dissonanz, die sie hätten reduzieren müssen.

Um ihre Annahmen zu überprüfen, verwendeten Kitayama et al. (eingereicht) ein ähnliches Versuchsdesign wie Heine und Lehman (1997) und führten insgesamt vier verschiedene Studien durch. Wieder beurteilten die Probanden in einer Bedingung zehn CDs nach der eigenen Präferenz. Allerdings erweiterten Kitayama et al. den Versuchsaufbau um eine zweite Bedingung, in der die Probanden noch vor der Wahl der CDs beurteilen sollten, wie ein durchschnittlicher Student der eigenen Universität (Studie 1 und 2) oder wie eine vom Proband befreundete Person die zehn CDs bewerten würde (Studie 3). Mit diesen Bewertungen sollte die Entscheidungssituation öffentlich gemacht werden, um interpersonale Bedenken zu ermöglichen. Es zeigte sich, dass Amerikaner nach ihrer Entscheidung in sämtlichen Versuchbedingungen die gewählte CD auf und die nicht gewählte CD abwerteten. Diesen Spreading Apart Effekt zeigten Japaner nur, wenn ihre Wahl entweder durch die Angabe der Präferenz des durchschnittlichen Studenten oder aber der befreundeten Person öffentlich gemacht wurde. Sollten die Japaner jedoch nur ihre eigene Präferenz angeben und anschließend eine Wahl treffen, reduzierten sie im Nachhinein Dissonanz nicht. Kitayama et al. konnten darüber hinaus zeigen, dass auch eine sehr subtile Aktivierung einer anderen Person, realisiert durch ein Plakat mit einem schematisierten Gesicht, das in Kopfhöhe der Versuchsperson hing (Studie 4), bei Japanern eine Dissonanzreduktion auslösen konnte.

Zusammengefasst legen die Befunde nahe, dass auch Vertreter kollektivistischer Kulturen unter bestimmten Bedingungen Dissonanz erfahren. Sie sind dann motiviert Dissonanz zu reduzieren, wenn in verschiedener Art und Weise andere Personen im Entscheidungsprozess eine Rolle spielen. Diese Überlegungen stimmen mit den bereits beschriebenen kulturvergleichenden Befunden zur intrinsischen Motivation überein (Iyengar & Lepper, 1999). Waren andere bedeutsame Personen an einer Entscheidungssituation beteiligt, zeigten sich Personen aus kollektivistischen Kulturen intrinsisch motivierter und reduzierten Dissonanz stärker, als wenn sie eine Entscheidung für sich allein treffen mussten.

Dieser Zusammenhang zwischen interpersonalen Bedenken und kognitiver Dissonanz wurde weiter von Hoshino-Browne, Zanna, Spencer und Zanna (im Druck) untersucht. Hoshino-Browne et al. gehen davon aus, dass Menschen kognitive Dissonanz erfahren, wenn kulturell wichtige Selbstaspekte bedroht werden und damit die Gefahr besteht, kulturell unangemessene Entscheidungen zu treffen oder auch unangebrachtes Verhalten zu zeigen. In solchen Situationen sollten Menschen in *jeder* Kultur versuchen, das der Kultur entsprechende ideale Selbstbild aufrecht zu erhalten und ihre Entscheidungen zu rechtfertigen, um die erfahrende Dissonanz zu reduzieren.

Genauer nehmen Hoshino-Browne et al. für kollektivistische Kulturen an, dass Entscheidungen getroffen werden, die eher die Wünsche und Präferenzen der Gruppenmitglieder als die eigenen Präferenzen widerspiegeln. Das bedeutet, für Vertreter kollektivistischer Kulturen stellen Situationen, in denen für eine nahe stehende Person eine Entscheidung getroffen werden muss, eine Bedrohung für ihr Selbst dar. In diesen Situationen sollte kognitive Dissonanz entstehen, da die eigene Entscheidung nicht unbedingt mit der Präferenz der anderen Person übereinstimmen muss und daher als unangemessene Entscheidung von anderen gewertet werden könnte (interpersonale Bedenken). Um diesen Bedenken entgegenzuwirken, sollten Angehörige kollektivistischer Kulturen bei einer Entscheidung für eine *andere Person* ihre gewählte Alternative im Vergleich zu der nicht gewählten im Anschluss aufwerten, um ihre Wahl als eine überlegte und angemessene Entscheidung darzustellen. Zusammengefasst gehen Hoshino-Browne et al. davon aus, dass sich Kulturunterschiede im Dissonanzerleben und der Dissonanzreduktion in Situationen verdeutlichen lassen, in denen für eine andere Person entschieden werden soll. Zur Überprüfung dieser Annahme ließen sie Kanadier europäischer und asiatischer Herkunft zehn chinesische Vorspeisen entweder nach ihren persönlichen Vorlieben oder nach den Vorlieben

eines engen Freundes bewerten. Anschließend konnten die Probanden einen Gutschein über eine der zehn Vorspeisen für sich selbst oder den engen Freund auswählen, wobei wie bei den bisher geschilderten Untersuchungen wiederum die fünfte und sechste Alternative zur Auswahl dargeboten wurde. Abschließend wurden wieder alle zehn Vorspeisen bewertet. Als Ergebnis zeigte sich, dass Europäer und Asiaten, die nur wenig mit der asiatischen Kultur verbunden waren, die gewählte Vorspeise im Vergleich zu den nicht gewählten aufwerteten, wenn sie die Vorspeise für sich selbst gewählt hatten. Sollten sie dagegen die Vorspeise für einen Freund aussuchen, war der Spreading Apart Effekt geringer. Im Gegensatz dazu zeigten Asiaten, die stark mit der asiatischen Kultur verbunden waren, einen Spreading Apart Effekt, wenn sie die Vorspeise für einen Freund bestimmt hatten. Der Effekt war wiederum geringer, wenn der Gutschein für die eigene Person gewählt wurde. Das bedeutet, die Probanden rechtfertigten ihre Entscheidungen aus verschiedenen Gründen. Wird das unabhängige Selbst von Europäern durch die Wahl für die eigene Person bedroht, reduzieren sie anschließend Dissonanz. Asiaten rechtfertigten dagegen ihre Entscheidung, wenn ihr kulturell wichtiges Selbstkonzept durch die Wahl für einen Freund in Frage gestellt war.

Meiner Ansicht nach kann gegen diese Untersuchung eingewendet werden, dass nicht erkennbar ist, anhand welcher Kriterien die asiatischen Probanden in Personen eingeteilt wurden, die stark oder aber schwach mit der asiatischen Kultur verbunden waren. Auf diese Operationalisierung wird im Artikel nicht näher eingegangen. Außerdem bleibt in der Darstellung der Studien offen, ob die Verbundenheit zu der eigenen Kultur in der kanadischen Stichprobe ebenfalls erhoben aber nicht berichtet wurde. So spricht diese Studie neben den Dissonanzunterschieden zwischen Kulturen gleichzeitig für unterschiedliches Dissonanz-erleben innerhalb einer Kultur, je nachdem wie identifiziert die Vertreter einer Kultur mit eben dieser sind.

Die Befunde zur kognitiven Dissonanz werden wiederum im Abschnitt 3.3.4 hinsichtlich meiner Hypothesen reinterpretiert.

3.3.3 Persönlichkeits-Variablen im Kulturvergleich

Im Folgenden werden Persönlichkeits-Variablen beschrieben, die sich auf den Selbstwert, auf die Wachsamkeit, auf Vermeidungs- und Verzögerungstendenzen und auf die Besorgnis in Entscheidungssituationen beziehen (Mann, Burnett, Radford & Ford, 1997). Im Rahmen

der vorliegenden Arbeit soll geprüft werden, ob Kulturunterschiede dieser Persönlichkeits-Variablen mit dem semantischen Mechanismus des SPI-Modells erklärt werden können.

Der Melbourne-Decision-Making Fragebogen (DMQ) erfasst Persönlichkeits-Variablen in Entscheidungssituationen und wurde bereits von Mann et al. (1997) im Kulturvergleich eingesetzt. Mann et al. gehen davon aus, dass alle Menschen kulturübergreifend ein großes Repertoire an Entscheidungsstrategien besitzen (Janis & Mann, 1977). Trotzdem vermuten sie, dass es Unterschiede im Entscheidungsverhalten zwischen Vertretern verschiedener Kulturen gibt. Diese Unterschiede sollten sich mit Hilfe des DMQ zeigen lassen, der fünf Dimensionen des Entscheidungsverhaltens postuliert. In einer groß angelegten Studie verglichen Mann et al. daher drei kollektivistische mit drei individualistischen Ländern auf den fünf Dimensionen des DMQ. Diese fünf Dimensionen erwiesen sich über die verschiedenen Kulturen hinweg als konstante Faktorstruktur, die zusammen mit den Ergebnissen in Tabelle 1 dargestellt ist.

Die Subskala zum Selbstwert des DMQ I erfasst den Selbstwert in Entscheidungssituationen (Beispiel-Item: „The decisions I make turn out well“). Auf dieser Subskala schrieben sich Vertreter individualistischer Kulturen einen höheren Selbstwert in Entscheidungssituationen zu als Vertreter kollektivistischer Kulturen. Das Erleben persönlicher Kompetenz als Entscheider scheint demnach in individualistischen Kulturen stärker ausgeprägt zu sein als in kollektivistischen Kulturen, in denen Gruppenentscheidungen eine wichtigere Rolle spielen (Mann et al., 1997).

	Subskalen	Ergebnisse des Kulturvergleichs
DMQ I	Selbstwert	individualistische > kollektivistische Kulturen
DMQ II	Wachsamkeit	individualistische = kollektivistische Kulturen
	Vermeidung	individualistische < kollektivistische Kulturen
	Verzögerung	individualistische < kollektivistische Kulturen
	Besorgnis	individualistische < kollektivistische Kulturen

Tabelle 1: Subskalen des DMQ (nach Mann et al., 1997)

Weiterhin enthält der Melbourne-Decision-Making Fragebogen, wie in Tabelle 1 verdeutlicht, eine zweite Subskala (DMQ II), die aus den Unterskalen Wachsamkeit, Vermeidung, Verzögerung und Besorgnis besteht. Mit der Unterskala Wachsamkeit wird erfragt, wie stark der Alternativenraum einer Entscheidungssituation vor der zu treffenden

Entscheidung erkundet wird (Beispiel-Item: „When making decisions I like to collect a lot of informations“). Für diese Unterskala zeigten sich keine Kulturunterschiede, da sich erwartungsgemäß Vertreter aller Kulturen vor einer Entscheidung über die zur Wahl stehenden Möglichkeiten informierten. Außerdem gaben Vertreter kollektivistischer Kulturen an, Entscheidungen stärker zu vermeiden oder sie zu verzögern als Angehörige individualistischer Kulturen (Beispiel-Item zur Vermeidung: „I prefer to leave decisions to others“; zur Verzögerung: „I delay making decisions until it is too late“). Mann et al. (1997) erklären diese Befunde damit, dass in kollektivistischen Kulturen Menschen ermutigt werden, andere Personen in Entscheidungen einzubeziehen oder möglicherweise die Entscheidung ganz an andere Vertraute abzugeben. In einer Entscheidungssituation kann eine Person aus einer kollektivistischen Kultur beispielsweise eine Entscheidung hinauszögern, um je nach Erfordernissen der Situation einer Gruppenentscheidung den Vorzug zu geben oder auch einer Autoritätsperson die Entscheidung zu überlassen. Letztlich enthält der DMQ II die Unterskala Besorgnis, mit der erhoben wird, ob Personen sehr besorgt über den Ausgang einer Entscheidung sind (Beispiel-Item: „Whenever I face a difficult decision I feel pessimistic about finding a good solution“). Mitglieder kollektivistischer Kulturen gaben an, in Entscheidungssituationen besorgter über die getroffene Entscheidung und die damit verbundenen Konsequenzen zu sein als Angehörige individualistischer Kulturen. Im folgenden Abschnitt wird der erwartete Zusammenhang zwischen der Independenz/Interdependenz des Selbst zu diesen Persönlichkeits-Variablen erläutert.

3.3.4 Reinterpretation der Kulturunterschiede mit dem semantischen Mechanismus

Die bisher berichteten kulturvergleichenden Studien, weisen darauf hin, dass es Unterschiede im Erleben von Entscheidungssituationen zwischen Vertretern kollektivistischer und individualistischer Kulturen gibt. Iyengar und Lepper (1999) konnten zeigen, dass Angehörige individualistischer Kulturen zufriedener waren, eine bessere Leistung aufwiesen und sich ausdauernder mit dem Versuchsmaterial beschäftigten als Mitglieder kollektivistischer Kulturen, wenn sie ohne externe Vorgaben für die eigene Person entscheiden konnten. Dieses Muster kehrte sich allerdings um, wenn nicht frei gewählt werden konnte, sondern durch eine andere Person eine Entscheidung bereits vorgegeben war. In dieser Situation erreichten Angehörige kollektivistischer Kulturen höhere Ausprägungen auf den erhobenen

Variablen und wurden als intrinsisch motivierter als Angehörige individualistischer Kulturen bezeichnet. Die Untersuchungen zur kognitiven Dissonanz von Hoshino-Browne et al. (im Druck) legen ebenfalls Kulturunterschiede in Entscheidungssituationen nahe. Vertreter kollektivistischer Kulturen waren im Vergleich zu Angehörigen individualistischer Kulturen in Situationen motivierter, Dissonanz zu reduzieren, in denen sie für eine nahe stehende Person eine Entscheidung trafen. In dieser Situation konnten Angehörige kollektivistischer Kulturen verdeutlichen, dass sie sich in andere Personen hineinversetzen und Wünsche und Erwartungen anderer antizipieren können. Weiterhin konnten Mann et. al (1997) mit dem DMQ zeigen, dass sich Personen aus individualistischen Kulturen einen höheren Selbstwert in Entscheidungssituationen zuschrieben und Entscheidungen weniger vermieden, verzögerten und als weniger besorgniserregend empfanden als Vertreter kollektivistischer Kulturen.

Diese Befunde legen zusammengefasst nahe, dass Personen in einer individualistischen Kultur besonders motiviert sind, wenn sie internale Wünsche und Bestrebungen in persönlichen Wahlen ausdrücken können. Handlungsvorgaben und Ziele, die von außen oder durch soziale Erwartungen vorgegeben wurden, sind dagegen weniger befriedigend und können weniger das Verhalten von Angehörigen individualistischer Kulturen leiten (z.B. Cross & Gore, 2003; Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999). In kollektivistischen Kulturen erscheinen persönliche Wahlen dagegen weniger motivierend für das eigene Verhalten zu sein. Vielmehr versuchen Mitglieder kollektivistischer Kulturen in Entscheidungssituationen angemessenes Verhalten zu zeigen, die Zugehörigkeit zu anderen zu unterstreichen oder auch die Erwartungen von anderen Personen möglichst gut zu erfüllen (Cross & Gore, 2003; Hoshino-Browne et al., im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Kitayama et al., eingereicht).

Meine Interpretation dieser kulturvergleichenden Befunde vor dem Hintergrund des SPI-Modells ist (Hannover & Kühnen, 2002; Kühnen, Hannover & Schubert, 2001), dass sie alle auf dem semantischen Mechanismus beruhen. Diese Hypothese wird im Folgenden für die Arbeiten zur intrinsischen Motivation, zur kognitiven Dissonanz und zu den Persönlichkeits-Variablen verdeutlicht.

Genauer können die Befunde von Iyengar und Mitarbeitern (Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar et al., eingereicht; Iyengar & Lepper, 2002) mit dem semantischen Mechanismus des SPI-Modells reinterpretiert werden. Personen aus individualistischen Kulturen besitzen chronisch zugängliches independentes Selbstwissen, das

neben autonomen Selbstwissensinhalten auch die Repräsentation autonomer Ziele enthält (z.B. eigene Hoffnungen, Wünsche oder Bestrebungen). Eine Person, die autonome Ziele anstrebt, ist demnach bemüht die eigene Person als einzigartig darzustellen. Daher erlebt sie freie Wahlmöglichkeiten als besonders positiv, da diese die Möglichkeit bieten, ihr angestrebtes autonomes Selbst zu erreichen. Situationen ohne Wahlmöglichkeiten verhindern es dagegen, die persönlichen Vorlieben und Neigungen der eigenen Person zu betonen. Daher werden diese Situationen von Personen mit independentem Selbstkonzept als weniger motivierend erlebt. Personen aus kollektivistischen Kulturen verwenden dagegen häufig interdependentes Selbstwissen, das soziale Inhalte und soziale Ziele umfasst (z.B. Verpflichtungen, Verantwortlichkeiten und Aufgaben, welche die eigene Person gegenüber anderen zu erfüllen hat). Strebt eine Person ein soziales Selbst an, könnte sie Wahlmöglichkeiten als weniger positiv betrachten, da diese die Aufforderung beinhalten, möglichst die Wahloption zu identifizieren, die mit den Erwartungen anderer Personen übereinstimmt. Eine Situation ohne Wahlmöglichkeiten sollte dagegen als positiv empfunden werden, da sich entsprechend den Anforderungen Anderer und damit gemäß dem sozialen Selbst verhalten werden kann. Zusammengefasst wird entsprechend der Annahmen des semantischen Mechanismus das Selbstkonzept einer Person mit den jeweils dominierenden autonomen oder sozialen Selbstwissensinhalten als Erklärung für die berichteten Kulturunterschiede der intrinsischen Motivation herangezogen.

Zusätzlich sollten die kulturvergleichenden Ergebnisse zum Erleben von Dissonanz (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht) auf das Selbstkonzept der Person mit den jeweils dominierenden autonomen oder sozialen Selbstinhalten zurückführbar sein. Treffen die Annahmen des SPI-Modells zu, initiiert eine Person in einer Entscheidungssituation Handlungen, die ihr angestrebtes Selbst verwirklichen sollen. Mit der Entscheidung für eine der zur Wahl stehenden Alternativen, sollte demnach eine independente Person ihr autonomes und eine interdependente Person ihr soziales angestrebtes Selbst versuchen, bestmöglich zu realisieren. Da mit der Festlegung auf eine Alternative auch immer die negativen Aspekte der gewählten und die positiven Aspekte der nicht gewählten in Kauf genommen werden müssen, sollte eine Person insbesondere Dissonanz erleben und reduzieren, wenn sie ihre dominierenden Ziele anstrebt. Genauer sollten independente Personen in freien Wahlsituationen ihr autonomes Selbst durch den Ausdruck persönlicher Präferenz realisieren können und demnach Dissonanz erleben und reduzieren. Interdependente Personen sollten dagegen in Entscheidungssituationen Dissonanz

erleben und ihre Entscheidungen rechtfertigen, wenn andere bedeutsame Personen, wie beispielsweise ein durchschnittlicher Student der eigenen Universität (Kitayama et al., eingereicht) oder eine befreundete Person (Hoshino-Browne et al., im Druck) am Entscheidungsprozess beteiligt sind.

Durch die Zustimmung oder Ablehnung der Items des Fragebogen von Mann et al. (1997) können Personen mit independentem und interdependentem Selbstkonzept schließlich entsprechend der Annahmen des SPI-Modells ebenfalls ihr angestrebtes Selbst darstellen. Independenten Personen nähern sich ihrem angestrebten autonomen Selbst an, indem sie betonen, Entscheidungen kompetent zu treffen (Subskala Selbstwert). Außerdem können unabhängige Personen ausdrücken, dass Entscheidungssituationen die Möglichkeit bieten, persönliche Bedürfnisse und Vorlieben durchzusetzen, indem sie Entscheidungen als angenehm bewerten (Subskalen Vermeidung, Verzögerung und Besorgnis). Personen mit interdependentem Selbstkonzept könnten dagegen durch das entgegengesetzte Antwortverhalten die Situation zur Verwirklichung ihres sozialen Selbst nutzen. Die Kulturunterschiede, die Mann et al. (1997) auf dem DMQ zeigen konnten, sind damit meiner Meinung nach wiederum mit dem semantischen Mechanismus des SPI-Modells erklärbar.

Zusammengefasst wird in der vorliegenden Arbeit davon ausgegangen, dass das Selbstkonzept, vermittelt über den semantischen Mechanismus des SPI-Modells, das Entscheidungsverhalten von unabhängigen und interdependenten Personen beeinflussen kann. Um meine Hypothese zu belegen, dass Personen in einer Entscheidungssituation besonders motiviert sind, wenn sie ihr angestrebtes Selbst realisieren können, wurden im Rahmen der vorliegenden Arbeit zwei experimentelle Studien durchgeführt. In diesen Studien konnten sich Personen mit independentem und interdependentem Selbstkonzept zwischen verschiedenen Alternativen frei entscheiden (autonome Situation), oder aber andere Personen waren in verschiedener Art und Weise an der Entscheidungssituation beteiligt (soziale Situation) (vgl. Hoshino-Browne et al., im Druck; Iyengar & Lepper, 1999). Um die differentielle Motivation von Personen mit independentem und interdependentem Selbstkonzept in diesen Entscheidungssituationen zu erfassen, wurde auf abhängige Variablen zurückgegriffen, die bereits im Kulturvergleich erfolgreich eingesetzt wurden. Entsprechend der Untersuchungen zur intrinsischen Motivation wurde die Zufriedenheit und die Leistung der Personen nach einer Entscheidung erhoben (Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar et al., eingereicht). Weiter wurde zur Operationalisierung der Motivation der Spreading Apart Effekt

in Anlehnung an Studien aus der Dissonanzforschung verwendet (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht). Um die Auswirkungen des semantischen Mechanismus weiter zu verdeutlichen, wurden außerdem in einer weiteren Studie Zusammenhänge zwischen der Independenz/Interdependenz des Selbst und Persönlichkeits-Variablen, die in Entscheidungssituationen relevant erscheinen (erfasst mit dem DMQ von Mann et al., 1997) untersucht.

3.4 Konsequenzen des prozeduralen Mechanismus auf Entscheidungen

In der vorliegenden Arbeit wird davon ausgegangen, dass Entscheidungsverhalten mit dem semantischen Mechanismus des SPI-Modells nicht vollständig beschreibbar ist. Neben den dominierenden Selbstinhalten muss zusätzlich die Art und Weise, wie Personen Informationen verarbeiten, mit in die Untersuchungen zum Entscheidungsverhalten aufgenommen werden. Die Art der Informationsverarbeitung wird im SPI-Modell durch den prozeduralen Mechanismus beschrieben. Demnach verarbeiten independente Personen Informationen eher kontextunabhängig und interdependente Personen stärker kontextabhängig (siehe Abschnitt 2.3.2). Die unterschiedliche Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung sollte meiner Hypothese nach Unterschiede im Entscheidungsverhalten zwischen Vertretern individualistischer und kollektivistischer Kulturen erklären können.

Um zu untersuchen, ob Personen in Entscheidungssituationen Informationen in Abhängigkeit vom Kontext verarbeiten, könnten meiner Ansicht nach mehrere Entscheidungen mit jeweils verändertem Kontext betrachtet und die Entscheidungen in Bezug zu den Kontextveränderungen analysiert werden. Untersuchungen dieser Art sind allerdings eher die Ausnahme, da meistens einmalige Entscheidungen untersucht werden. Beispielsweise wird ein Stift einmalig aus einem Set von fünf Stiften ausgewählt (Kim & Markus, 1999) oder eine CD bzw. Vorspeise kann einmalig aus mehreren CDs bzw. Vorspeisen ausgesucht werden (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht). Bei anderen Untersuchungen wählten die Probanden mehrere Male, aber der Kontext der aufeinander folgenden Aufgaben wurde nicht verändert, z.B. bearbeiteten Probanden mehrere Puzzles der gleichen Art hintereinander (Iyengar & Lepper, 1999; Zuckerman et al., 1978). Durch diese Untersuchungsdesigns sollten Auswirkungen des Kontextes, vor allem durch

Veränderungen des Kontextes auf Entscheidungen nur unzureichend beobachtbar sein. Studien zum Foot-in-the-Door Effekt bieten dagegen meiner Ansicht nach die Möglichkeit, die Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung zu untersuchen. Diese werden daher im Folgenden dargestellt. Im Anschluss wird auf weitere Persönlichkeits-Variablen eingegangen, die neben der Independenz/Interdependenz des Selbst einen Einfluss auf die Einbeziehung des Kontextes in Entscheidungssituationen besitzen könnten.

3.4.1 Der Foot-in-the-Door Effekt

Zur Verdeutlichung des Foot-in-the-Door Effekts wird zunächst eine Studie von Freedman und Fraser (1966) beschrieben, die erstmals diesen Effekt näher untersuchten. Freedman und Fraser baten Hausbesitzer in einem kalifornischen Wohnort ein kleines Schild mit der Aufschrift „Fahren Sie vorsichtig!“ auf ihrem Grundstück sichtbar anzubringen. Fast alle befragten Personen waren bereit dieser kleinen Bitte nachzukommen. Zwei Wochen später wurden die Anwohner erneut gebeten, ein Plakat mit der Aufschrift „Augen auf im Straßenverkehr!“ in ihrem Vorgarten aufzustellen. Dieses Plakat war, im Gegensatz zu dem ersten Schild, sehr groß und verdeckte nahezu das gesamte Haus. Erstaunlicherweise willigten 76 Prozent der befragten Personen ein, dieses Plakat anzubringen. Von einer Vergleichsgruppe, die nur um das Aufstellen des großen Plakates gebeten wurde, willigten dagegen nur 17 Prozent ein. Die Bereitschaft ein kleines unauffälliges Schild auf dem eigenen Grundstück anzubringen, hatte demnach weit reichende Konsequenzen in der nachfolgenden Situation.

Handeln Personen nach dem Erfüllen einer ersten kleinen Bitte anschließend bei einem ähnlichen größeren Gefallen konsistent zu dem ersten Einverständnis, wird dies als Foot-in-the-Door Effekt bezeichnet (Cialdini, 1993; Cialdini, Trost & Newsom, 1995; Freedman & Fraser, 1966). Studien zum Foot-in-the-Door Effekt stammen bisher nur aus westlichen Kulturen, Unterschiede im Streben nach konsistenten Handlungen in Abhängigkeit der kulturellen Zugehörigkeit sind daher noch nicht empirisch belegt worden. Die im Folgenden beschriebene kulturvergleichende Untersuchung legt allerdings einen differentiellen Zusammenhang für individualistische und kollektivistische Kulturen nahe, obwohl sie sich nicht explizit auf den Foot-in-the-Door Effekt bezieht.

Cialdini, Wosinska, Barrett, Butner und Gornik-Durose (1999) untersuchten, ob das Nachdenken über eigenes früheres Verhalten oder aber das Nachdenken über vorausgegangenes

Verhalten befreundeter Personen die Bereitschaft beeinflusst, an einer Untersuchung teilzunehmen. Obwohl Cialdini et al. nicht explizit auf Studien zum Foot-in-the-Door Bezug nehmen, erscheint das verwendete Versuchsdesign zu diesen Untersuchungen vergleichbar. Die persönliche Ausgangs-Erfahrung, dass erst einer kleinen Bitte nachgekommen wurde, ist in diesem Fall durch eine „Vorstellung“ dieser Zustimmung ersetzt worden. Cialdini et al. erwarteten, dass sich amerikanische Probanden als Vertreter individualistischer Kulturen stark an ihrem eigenen früheren Verhalten orientieren sollten, da sie bestrebt sind, über verschiedene Situationen hinweg konsistent zu handeln. Polnische Probanden als Vertreter kollektivistischer Kulturen sollten dagegen durch das frühere Verhalten von Freunden beeinflusst werden. Um diese Annahme zu belegen, wurden amerikanische und polnische Probanden gefragt, ob sie an einem 40-minütigem Test von Coca-Cola teilnehmen würden. Vor der Entscheidung sollten sich die Probanden in einer von insgesamt zwei Bedingungen jedoch vorstellen, dass sie bisher an Untersuchungen dieser Art entweder nie, oder zu 50 Prozent oder immer teilgenommen hätten. In der zweiten Bedingung sollten die Probanden vor ihrer Entscheidung dagegen bedenken, dass die eigenen Freunde zu solchen Untersuchung nie (häufig oder immer) zugestimmt haben. Es zeigte sich einerseits, dass die polnischen Probanden sich durch das Nachdenken über die Teilnahme von Freunden an diesem Test stärker in ihrer eigenen Zustimmung zur Teilnahme beeinflussen ließen als amerikanische Personen. Andererseits beeinflusste das Nachdenken über die eigene frühere Zustimmung amerikanische Personen stärker in der eigenen Zustimmung zur Teilnahme an dem Test als polnische Personen. Dieser Unterschied zwischen polnischen und amerikanischen Probanden war allerdings nicht signifikant.

Diese Befunde werden in Abschnitt 3.4.3 auf der Grundlage des SPI-Modells re-interpretiert.

3.4.2 Persönlichkeits-Variablen zur Beachtung von Kontextinformationen

Im Folgenden werden zwei Ansätze beschrieben, die Persönlichkeits-Variablen unterscheiden und meiner Ansicht nach die Annahmen des prozeduralen Mechanismus des SPI-Modells unterstützen. Der Fragebogen von Stiensmeier-Pelster, John, Stulik und Schürmann (1989) bezieht sich auf die Schnelligkeit der Entscheidungsfindung (Beispiel-

Item: „Eine schnelle Entscheidung ist auch eine gute Entscheidung“). Dieser Fragebogen baut auf der Unterscheidung der Handlungs- versus Lageorientierung nach Kuhl (1998) auf. Handlungsorientierte Personen setzen ihre Intentionen schnell in Handlungen um, weil sie diese gut gegen konkurrierende Intentionen bzw. Kontextinformationen abschirmen können. Lageorientierte Personen denken dagegen über die gegenwärtige, vergangene und zukünftige Situation nach, d.h. sie berücksichtigen neben den aktuellen Situationsinformationen noch weitere Kontextinformationen. Dies kann dazu führen, dass die Ausführung einer Intention gehemmt wird. So sollte es einer lageorientierten Person schwerer fallen, Entscheidungen zu treffen und Absichten umzusetzen als einer handlungsorientierten Person (Kuhl, 1998). Eigene Arbeiten zeigen, dass mit zunehmender Independenz des Selbst Personen stärker handlungsorientiert sind (Olvermann, Metz-Göckel, Hannover & Pöhlmann, eingereicht).

Stiensmeier-Pelster et al. (1989) übertragen mit ihrem Schnelligkeits-Fragebogen das Konzept der Handlungs- versus Lageorientierung von Personen speziell auf Entscheidungen. Genauer gehen sie davon aus, dass handlungsorientierte Personen bestrebt sind, Entscheidungsprozesse abzukürzen, um schnell wieder handlungsbereit zu sein, da sie ihre Aufmerksamkeit auf handlungsrelevante Informationen beschränken. Im Gegensatz dazu richten lageorientierte Personen ihre Aufmerksamkeit auf handlungsrelevante und -irrelevante Informationen und wägen daher sorgfältiger in Entscheidungssituationen ab und benötigen dementsprechend mehr Zeit zur Entscheidungsfindung. Auf Grundlage dieser Überlegungen entwickelten Stiensmeier-Pelster et al. (1989) einen Fragebogen, der sich auf die Schnelligkeit der Entscheidungsfindung bezieht. In einer Untersuchung zeigte sich entsprechend der Annahmen, dass handlungsorientierte im Gegensatz zu lageorientierten Probanden angaben, schnelle Entscheidungen zu bevorzugen (Studie 2, Stiensmeier-Pelster et al., 1989). Das bedeutet, lageorientierte Personen nehmen die Kosten langer Entscheidungszeiten lieber auf sich, als Gefahr zu laufen, eine falsche Entscheidung zu treffen. Handlungsorientierte Personen haben hingegen weniger Bedenken, eine Fehlentscheidung zu treffen und handeln daher auch bevorzugt schnell.

Bisher existieren zu diesen beiden Fragebögen keine kulturvergleichenden Studien. In der vorliegenden Arbeit wird angenommen, dass sich systematische Beziehungen zwischen der Independenz/Interdependenz des Selbstkonzeptes einer Person und den beschriebenen Persönlichkeits-Variablen zeigen lassen. Diese erwarteten Zusammenhänge werden im folgenden Abschnitt beschrieben.

3.4.3 Reinterpretation der Befunde mit dem prozeduralen Mechanismus

Die Befunde zum Foot-in-the-Door Effekt von Cialdini et al. (1999) legen nahe, dass Personen aus individualistischen Kulturen tendenziell stärker als Vertreter kollektivistischer Kulturen bestrebt sind, über verschiedene Situationen hinweg konsistent zu eigenem früheren Handeln zu entscheiden. Außerdem verdeutlichen die Fragebögen zur Schnelligkeit der Entscheidungsfindung (Stiensmeier-Pelster et al., 1989) und der Handlungs- versus Lageorientierung (Kuhl, 1998), dass Personen den Kontext einer Entscheidung unterschiedlich stark berücksichtigen. Handlungsorientierte Personen vernachlässigen Kontextinformationen und treffen Entscheidungen bevorzugt zügig. Lageorientierte Personen achten im Gegensatz dazu auf handlungsrelevante sowie irrelevante Informationen und benötigen für eine Entscheidung viel Zeit.

Diese Ergebnisse zur Konsistenz und zur Beachtung des Kontextes können meiner Ansicht nach mit dem Selbstkonzept einer Person erklärt werden. Entsprechend des prozeduralen Mechanismus des SPI-Modells verarbeiten Personen mit independentem Selbstkonzept Informationen kontextunabhängig und sind motiviert, sich entsprechend ihres kontextunabhängigen angestrebten Selbst zu verhalten. Demnach sollte sich eine independente Person über verschiedene Situationen hinweg konsistent, d.h. kontextunabhängig entscheiden. Personen mit interdependentem Selbstkonzept verwenden dagegen einen kontextabhängigen Informationsverarbeitungs-Modus. Sie sind bestrebt ihr kontextabhängiges Selbst zu realisieren und verwenden Entscheidungssituationen, um sich diesem Selbst anzunähern. Treffen die Annahmen des SPI-Modells zu, sollten sich die interdependenten (polnischen) Personen in der Studie von Cialdini et al. (1999) in Abhängigkeit vom aktuellen Kontext entschieden haben. Sie verhielten sich deshalb inkonsistenter, d.h. kontextabhängiger als die independenten (amerikanischen) Personen, wenn sie sich an ihrer eigenen früheren Zustimmung orientiert hatten. Außerdem sollten die Fragebögen zur Schnelligkeit der Entscheidungsfindung (Stiensmeier-Pelster et al., 1989) und der Handlungs- versus Lageorientierung (Kuhl, 1998) einer Person die Möglichkeit bieten, ein kontextunabhängiges oder aber –abhängiges angestrebtes Selbst zu realisieren. Eine Person, die bestrebt ist, kontextunabhängig zu handeln, könnte dieses Ziel verdeutlichen, indem sie sich als handlungsorientiert beschreibt. Gleichzeitig könnte sie sich als schnell entschieden darstellen und damit ebenfalls betonen, dass sie weniger auf irrelevante und mehr auf relevante

Kontextinformationen während einer Entscheidung achtet. Im Gegensatz dazu sollte eine interdependente Person diese Fragebögen nutzen, um sich als lageorientiert und eher langsam entschieden darzustellen, da sie dem Kontext in Übereinstimmung mit ihrem kontextabhängigen Informationsverarbeitungs-Modus Beachtung schenkt.

Zusammengefasst wird davon ausgegangen, dass der Informationsverarbeitungs-Modus einer Person einen Einfluss auf die Konsistenz von Entscheidungen hat. Um diese Hypothese zum prozeduralen Mechanismus zu belegen, wurden independente und interdependente Personen in zwei der hier durchgeführten Studien mehrmals um eine Entscheidung gebeten und die Zeit zur Entscheidungsfindung wurde erfasst. Der Kontext wurde dabei zwischen den Entscheidungen verändert. In einer weiteren Studie wurde der Zusammenhang zwischen der Independenz/Interdependenz des Selbstkonzepts einer Person und der Einbeziehung von Kontextinformationen in Entscheidungssituationen untersucht. Um diesen Zusammenhang zu überprüfen wurde neben dem Selbstkonzept der untersuchten Personen die Handlungs- versus Lageorientierung (Kuhl, 1998), sowie die Schnelligkeit der Entscheidungsfindung (Stiensmeier-Pelster et al., 1989) erfasst.

Insgesamt ist damit das zentrale Anliegen dieser Arbeit, die Auswirkungen des semantischen sowie des prozeduralen Mechanismus in Entscheidungssituationen zu belegen. Im nächsten Kapitel werden meine konkreten Hypothesen zunächst zusammengefasst. Anschließend werden die durchgeführten Studien, mit denen die Auswirkungen beider Mechanismen auf das Entscheidungsverhalten independenter und interdependenter Personen verdeutlicht werden, überblicksartig dargestellt.