

## 8 GESAMTDISKUSSION

Das Selbstkonzept wurde im Rahmen dieser Arbeit herangezogen, um interindividuelle Unterschiede im Entscheidungsverhalten von independenten und interdependenten Personen zu erklären. Genauer wurde davon ausgegangen, dass vermittelt über den *semantischen Mechanismus* des SPI-Modells independente Personen ein autonomes Selbst und interdependente Personen ein soziales Selbst anstreben. Gleichzeitig unterscheiden sich beide Selbstkonstruktionen vermittelt über den *prozeduralen Mechanismus* des SPI-Modells im Grad der Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung. Während independente Personen Informationen unabhängig vom Kontext verarbeiten, verwenden interdependente Personen einen kontextabhängigen Informationsverarbeitungs-Modus (Hannover & Kühnen, 2002; Hannover, Pöhlmann, Roeder et al., eingereicht; Hannover, Pöhlmann, Springer et al., eingereicht; Kühnen, Hannover & Schubert, 2001).

Das zentrale Anliegen der vorliegenden Arbeit bestand darin, sowohl die Auswirkungen des semantischen Mechanismus als auch die des prozeduralen Mechanismus bei independenten und interdependenten Personen, erstmalig in *Entscheidungssituationen* nachzuweisen. Entsprechend den Annahmen des SPI-Modells sollten independente Personen in Entscheidungssituationen besonders motiviert sein, wenn sie autonome Ziele anstreben können. Das ist beispielsweise der Fall, wenn eine freie Entscheidung für die eigene Person getroffen werden kann. Außerdem sollten sich independente Personen durch ihre kontextunabhängige Art der Informationsverarbeitung über verschiedene Entscheidungssituationen hinweg unabhängig vom Kontext entscheiden. Im Gegensatz dazu wurde erwartet, dass interdependente Personen in Entscheidungssituationen motiviert sind, in denen sie ihr soziales Selbst verwirklichen können. Beispielsweise können soziale Ziele verfolgt werden, wenn sich gemäß den Entscheidungen anderer verhalten werden kann oder für eine andere vertraute Person eine Entscheidung getroffen wird. Durch die kontextabhängige Informationsverarbeitung interdependenter Personen wurde weiter erwartet, dass sie sich abhängig von der aktuellen Entscheidungssituation entscheiden.

Zur Überprüfung meiner Annahmen wurde zunächst eine Fragebogenstudie durchgeführt, um Zusammenhänge zwischen verschiedenen Persönlichkeits-Variablen, die für Entscheidungen relevant erscheinen, und der Independenz/Interdependenz des Selbst zu untersuchen.

Außerdem wurden in zwei weiteren Studien nach experimentellen Manipulationen der Entscheidungssituation die Auswirkungen des semantischen und des prozeduralen Mechanismus überprüft. Im Anschluss an die Darstellung der ersten Fragebogen-Studie werden die Ergebnisse der beiden weiteren Studien in Bezug zu den beiden Mechanismen des SPI-Modells interpretiert.

### **8.1 Persönlichkeits-Variablen und die Independenz/Interdependenz des Selbst**

In der ersten hier durchgeführten Studie wurden Personen Fragebögen zum Entscheidungsverhalten vorgelegt, mit denen die Handlungsorientierung (Kuhl, 2000), die Schnelligkeit der Entscheidungsfindung (Stiensmeier-Pelster et al., 1989), sowie der Selbstwert bei Entscheidungen, das Verzögern von Entscheidungen und die Besorgnis über den Ausgang einer Entscheidung (Mann et al., 1997) erfasst wurden. Außerdem wurde mit Hilfe der Selbstkonzept-Skala von Singelis (1994) die Independenz/Interdependenz des Selbstkonzepts der Personen erhoben.

Entsprechend der Hypothese 1 sollten independente Personen in Entscheidungssituationen besonders motiviert sein, wenn sie ihr autonomes Selbst anstreben können. In Übereinstimmung mit dieser Hypothese beschrieben sich Personen mit zunehmender Independenz des Selbst als kompetent, Entscheidungen zu treffen und bewerteten Entscheidungssituationen als eher angenehm. Damit betrachten sie Entscheidungssituationen als Möglichkeit, ihre persönlichen Präferenzen und autonomen Ziele umzusetzen. Weiterhin zeigen die schwach positiven Korrelationen zwischen der Independenz des Selbst einerseits und der Handlungsorientierung und Schnelligkeit andererseits, dass gemäß der Annahme der Hypothese 2 zum prozeduralen Mechanismus des SPI-Modells, Personen mit zunehmender Independenz des Selbst Kontextinformationen eher vernachlässigen.

Allerdings sind die gefundenen Zusammenhänge schwach ausgeprägt. Das könnte dafür sprechen, dass Personen nur bedingt Einsicht in die Prozesse haben, die ihre Entscheidungen leiten und daher ihr Entscheidungsverhalten nur schwer auf Fragebögen einschätzen können. Bei den Daten dieser Studie handelt es sich ausschließlich um Selbsteinschätzungen, die über die Zustimmung zu Items verschiedener Fragebögen erhoben wurden. Diese Selbstbeschrei-

bungen können außerdem anfällig für Selbstdarstellungstendenzen sein. Beispielsweise wurde in eigenen Studien der Selbstwert, d.h. die Bewertung der eigenen Person von independenten und interdependenten Personen untersucht (Pöhlmann, Hannover, Kühnen & Birkner, 2002). Die Ergebnisse dieser Studien weisen darauf hin, dass sich independente Personen im Vergleich zu Personen mit interdependentem Selbstkonzept auf klassischen Fragebögen zum Selbstwert einen positiv verzerrten Selbstwert zuschreiben. In der hier durchgeführten Studie zeigte sich gerade für den Selbstwert bei Entscheidungen die höchste Korrelation zur Independenz des Selbst, was dafür sprechen könnte, dass sich independente Personen ebenfalls positiv verzerrt dargestellt haben könnten. Solche Selbstdarstellungstendenzen independenter Personen wären auch bei den anderen hier verwendeten Fragebögen denkbar und könnten eine mögliche Erklärung für die schwachen Befunde darstellen.

In den beiden weiteren Studien wurden experimentelle Manipulationen verwendet, welche die Auswirkungen des semantischen und prozeduralen Mechanismus auf Entscheidungen innerhalb eines experimentellen Designs veranschaulichen sollen. Die Befunde dieser beiden Studien werden im Folgenden dargestellt.

## 8.2 Die Geschenke-Studie

In der zweiten Studie wurden die Annahmen des SPI-Modells bezüglich des semantischen und des prozeduralen Mechanismus innerhalb eines Versuchsdesigns überprüft. Dazu wählten die Probanden zu einem ersten Zeitpunkt ein kleines Geschenk als Dankeschön für ihre Teilnahme oder sie bekamen ein Geschenk zugeteilt. Zu einem zweiten Messzeitpunkt konnten die Probanden, unabhängig von ihrer Wahl oder Zuteilung vom ersten Zeitpunkt, erneut ein Geschenk wählen, wobei sie dieses Geschenk tatsächlich erhielten. Um die Auswirkungen der beiden Mechanismen des SPI-Modells überprüfen zu können, wurden in dieser Studie die folgenden zwei Manipulationen eingeführt.

Um erstens die Verfolgung verschiedener Ziele entsprechend der Annahmen des *semantischen Mechanismus* zu untersuchen, wurde beim ersten Messzeitpunkt die Entscheidungsfreiheit bei der Wahl des Geschenkes in drei Bedingungen variiert (freie Wahl, Illusion einer Wahl, keine Wahl). In der Bedingung mit freier Wahl und der Illusion einer Wahl können eher autonome Ziele angestrebt werden und daher sollten in diesen beiden

Bedingungen independente motivierter als interdependente Personen sein. Die Motivation wurde durch die Variablen Zufriedenheit mit dem Geschenk und Attraktivität der Geschenke operationalisiert. In der Bedingung ohne Entscheidungsfreiheit wurde den Personen dagegen ein Geschenk zugewiesen. Damit sollten interdependente im Vergleich zu independenten Personen motivierter sein, da in dieser Situation eher das soziale Selbst verwirklicht werden kann.

Die zweite Manipulation sollte dagegen die Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung independenter und interdependenter Personen entsprechend der Annahmen des *prozeduralen Mechanismus* belegen. Dazu wurden die Geschenke des ersten Messzeitpunkts in einem veränderten Kontext erneut dargestellt, indem drei zusätzliche Geschenke hinzugefügt wurden. Interdependente Personen, die eine kontextabhängige Informationsverarbeitung bevorzugen, sollten sich durch den neuen Kontext in ihrer Entscheidung stärker als independente Personen beeinflussen lassen und demnach eher zu einem anderen Geschenk wechseln. Wurde der Kontext dagegen konstant gehalten, indem zu beiden Zeitpunkten sechs Geschenke präsentiert wurden, sollten sich keine Unterschiede im Wechselverhalten zwischen independenten und interdependenten zeigen lassen. Die Auswirkungen der Manipulationen zum semantischen und prozeduralen Mechanismus werden in den folgenden zwei Abschnitten interpretiert.

### **8.2.1 Auswirkungen des semantischen Mechanismus in der Geschenke-Studie**

Hatten die Probanden zur Überprüfung der Annahmen des semantischen Mechanismus die *freie Wahl* zwischen den Geschenken, waren independente tendenziell motivierter als interdependente Probanden. Das bedeutet, Independenten waren zufriedener mit ihrem gewählten Geschenk und bewerteten ihr Geschenk im Vergleich zu den nicht gewählten attraktiver als Interdependente. Diese motivationalen Unterschiede waren von den Mittelwertsmustern her erwartungsgemäß, allerdings wurden sie nicht signifikant, sodass sie in weiteren Studien geprüft werden sollten. Trotzdem können diese Ergebnisse dahingehend interpretiert werden, dass Independenten diese Wahlsituation als positiv empfanden, da sie entsprechend ihres angestrebten autonomen Selbst ihre persönlichen Interessen und Vorlieben zum Ausdruck bringen konnten. Interdependente bewerteten die Wahlsituation ebenfalls als

positiv, denn auch sie waren zufrieden und werteten ihr Geschenk auf. Treffen die Annahmen des semantischen Mechanismus zu, ist es durchaus denkbar, dass interdependente Personen auch in dieser Wahlbedingung ihre sozialen Ziele verwirklichen konnten. Beispielsweise hätten interdependente Personen den Block wählen können, um ihn später zu verschenken oder sie könnten das Twix ausgewählt haben, um ihn nach dem Experiment mit einer anderen Person zu teilen. Diese nicht beabsichtigte Nutzung der Situation für soziale Ziele könnte zu der relativ hohen Zufriedenheit und Aufwertung des gewählten Geschenkes geführt haben. In einer Folgeuntersuchung sollte daher darauf geachtet werden, dass in einer Wahlbedingung eindeutiger nur autonome Ziele angestrebt werden können, als dies in der hier verwendeten Bedingung möglicherweise der Fall gewesen war. Der Haupteffekt des Selbstkonzeptes für die Attraktivitätsbeurteilung zeigte außerdem, dass independente im Vergleich zu interdependenten Personen ihr gewähltes Geschenk als attraktiver beurteilten. Diese stärkere Aufwertung der gewählten Alternative durch Independenten im Vergleich zu Interdependenten stimmt mit Befunden der kulturvergleichenden Forschung überein (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht).

In der Bedingung, in der Personen die *Illusion einer Wahl* erfuhren, waren Independenten ebenfalls tendenziell zufriedener als Interdependenten, obwohl die Zufriedenheit insgesamt geringer ausfiel. Diese generelle geringere Zufriedenheit als in der Bedingung mit freier Wahl ist erwartungsgemäß, da die Probanden in der Illusions-Bedingung in ihren Wahlmöglichkeiten stark eingeschränkt waren. Gleichzeitig zeigte sich, dass Independenten ihr „gewähltes“ Geschenk ähnlich attraktiv wie die nicht gewählten bewerteten, während interdependente Personen ihr „gewähltes“ Geschenk als deutlich unattraktiver als die restlichen empfanden. Brehm (1956) nennt diese Abwertung der gewählten Alternative „Konvergenz-Effekt“ und nimmt an, dass Personen mit dieser Abwertung eine getroffene Entscheidung psychologisch wieder aufheben wollen. Personen bedauern in diesem Fall ihre getroffene Entscheidung (Festinger, 1964). Eine Erklärung für die unterschiedliche Bewertung der Geschenke wäre, dass interdependente und independente Personen ihre eigene Leistung bei der Beantwortung der 20 Fragen für ihr Geschenk verantwortlich machen sollten. So könnten beispielsweise interdependente Personen ihre acht erreichten Punkte als ein „schlechtes“ Ergebnis gewertet haben und daher ihr Dankeschön als unverdient empfunden haben. Personen mit independentem Selbstkonzept stellen sich dagegen im allgemeinen als eher positiv dar (Kitayama, Markus, Matsumoto & Norasakkunkit, 1997) und könnten damit in der vorliegenden Studie ihr Ergebnis der Beantwortung der 20 Fragen als

zufrieden stellend betrachtet haben. Diese Interpretation wird durch Befunde gestützt, nach denen Personen aus kollektivistischen im Vergleich zu Personen aus individualistischen Kulturen eher misserfolgsorientiert sind und nach Fehlern in eigenem Verhalten suchen, an denen sie arbeiten können, um sich zukünftig zu verbessern (Oishi & Diener, 2003). Hätten die Teilnehmer dieser Studie im Anschluss an die Untersuchung nochmals die Möglichkeit gehabt, eine ähnliche Aufgabe wie die Beantwortung der 20 Fragen zu lösen, hätte sich eine sehr hohe Anstrengung bei interdependenten Personen nachweisen lassen müssen. Interdependente Personen hätten eine zweite Aufgabe nutzen sollen, um zu verdeutlichen, dass sie an sich arbeiten und aus ihren Fehlern lernen (Oishi & Diener, 2003). In einer Folgeuntersuchung könnte daher eine zweite Leistungsaufgabe zum Schluss der Untersuchung aufgenommen werden, um diese Vermutung zu überprüfen.

Wurde den Personen schließlich ein Geschenk zugewiesen (*keine Wahl*), waren Interdependente zufriedener als Independenten. Damit wird die Annahme unterstützt, dass interdependente eher als independente Personen bereit sind, eine für sie getroffene Entscheidung durch andere Personen zu akzeptieren, um damit ihr angestrebtes soziales Selbst zu verwirklichen. Im Gegensatz zu bereits vorliegenden Arbeiten zeigte sich, dass nicht nur einer Entscheidung zugestimmt wird, die von bedeutsamen anderen Personen getroffen wurde (Iyengar & Lepper, 1999). Durch die Zuweisung des Geschenks am Computer war für die Teilnehmer dieser Studie nicht erkennbar, welche (vertraute oder auch fremde) Person genau ihr Geschenk ausgewählt hatte, sodass auch einer Zuweisung durch eine nicht spezifizierte Person zugestimmt wurde. Weiterhin beurteilten Interdependente ihr Geschenk ähnlich attraktiv wie die nicht gewählten Geschenke, während independente Personen in dieser Bedingung ihr Outcome bedauerten. Das könnte dafür sprechen, dass Independenten diese Situation als aufgezwungen erlebten und am liebsten wieder rückgängig gemacht hätten, um sich das Geschenk zu wählen, das zu ihren persönlichen Bedürfnissen besser passt. Einschränkend kann eingewendet werden, dass die Teilnehmer in dieser Bedingung durch die Zuweisung eines Geschenks keine Entscheidung treffen konnten. Um die Manipulationen zur Verwirklichung autonomer und sozialer Ziele miteinander vergleichbarer zu gestalten, sollten daher zukünftig soziale Situationen geschaffen werden, in denen wirklich (wie beispielsweise in der Uhren-Studie durch die tatsächliche Wahl für die Mutter) eine Entscheidung getroffen werden muss.

### **8.2.2 Auswirkungen des prozeduralen Mechanismus in der Geschenke-Studie**

Neben den drei eben dargestellten Bedingungen, die motivationale Unterschiede in einer Entscheidungssituation verdeutlichen, wurde gleichzeitig der Einfluss der Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung bei independenten und interdependenten Personen geprüft. Dazu wurde der Kontext einerseits vom ersten zum zweiten Messzeitpunkt durch die zweimalige Präsentation derselben sechs Geschenke konstant gehalten. Andererseits wurde der Kontext durch das Hinzufügen von drei zusätzlichen Geschenken zum zweiten Messzeitpunkt verändert. Es wurde erwartet, dass interdependente nach der Kontextveränderung häufiger zu einem anderen Geschenk wechseln als independente Personen.

Es zeigte sich, dass konsistent wählende Personen ein independenteres Selbstkonzept besaßen als Personen, die zu einem anderen Geschenk wechselten. Dieser Haupteffekt wurde allerdings nur bedeutsam, wenn auf die Dichotomisierung des Differenzwertes nach Singelis (1994) verzichtet wurde und stattdessen die Ausprägung der Independenz/Interdependenz des Selbst in die Berechnung mit einging. Das konsistentere Verhalten independenter im Vergleich zu interdependenten Personen zeigte sich entgegen der Erwartung unabhängig davon, ob die Anzahl der Geschenke erhöht wurde oder ob der Kontext der Entscheidungssituation konstant blieb. Eine mögliche Erklärung für diesen durchschlagenden Effekt des häufigeren Wechsels durch interdependente Personen könnte in der Art der Versuchsdurchführung gesehen werden. Zum ersten Messzeitpunkt saßen die Probanden einzeln vor einem Computer und gaben durch den Druck einer Taste an, für welches Geschenk sie sich entschieden hatten, bzw. welches Geschenk ihnen zugeteilt wurde. Es handelte sich bei dieser Wahl oder Zuteilung demnach um eine eher private Situation, bei der weder der Versuchsleiter noch eine andere im Raum anwesende Person die Wahl wahrnehmen konnte. Zum zweiten Messzeitpunkt betrat der Versuchsleiter mit einem Tablett voller Geschenke den Raum und ließ die maximal acht anwesenden Versuchspersonen nacheinander ein Geschenk auswählen. Hierbei handelte es sich also um eine soziale Situation, in der offensichtlich die eigene Wahl von den anderen anwesenden Personen beobachtet wurde.

Verschiedene Autoren gehen davon aus, dass eine Beobachtung durch andere Personen Auswirkungen und Einflüsse auf die eigene Person hat. Eine Person präsentiert sich vor

Publikum demnach anders (Goffman, 1959), als wenn dieser "Blick über die Schulter" (Tice, 1992) nicht vorhanden wäre. Der Situationswechsel von völlig privat hin zu einer sozialen Situation könnte demnach dazu geführt haben, dass sich independente und interdependente Personen besonders stark entsprechend ihres Selbstkonzeptes präsentierten. Entsprechend der Self-Discrepancy Theorie von Higgins (1987) existiert neben dem aktuellen Selbst (actual self) ein ideales Selbst (ideal self) und ein Soll-Selbst (ought self). Das ideale Selbst enthält eigene Hoffnungen, Wünsche und Ziele, d.h. die Vorstellungen der Person, wie sie sein möchte. Higgins (1996b) nimmt an, dass für Vertreter individualistischer Kulturen das ideale Selbst besonders handlungsleitend ist. Das Soll-Selbst einer Person beinhaltet dagegen Verpflichtungen, Verantwortlichkeiten und Aufgaben, die die eigene Person gegenüber anderen zu erfüllen hat, d.h. Vorstellungen, wie man in den Augen anderer sein sollte (Higgins, 1987). Dieses Soll-Selbst korrespondiert dagegen eher mit dem Selbstkonzept von Vertretern kollektivistischer Kulturen (Higgins, 1996b). Independenten und interdependenten Personen könnten den zweiten Messzeitpunkt demnach genutzt haben, um sich entsprechend ihres Soll-Selbst oder aber ihres idealen Selbst zu verhalten. Entsprechend der Annahmen des SPI-Modells sollte das ideale Selbst Independenten Entscheidungen provozieren, die ein konstantes Bild der eigenen Person vermitteln, da independenten Personen das Ziel verfolgen, eine stabile und konsistente Person darzustellen. Bei interdependenten Personen sollte dagegen das Soll-Selbst einen stärkeren Einfluss zum zweiten Messzeitpunkt besessen haben, da es für eine interdependente Person bedeutsam ist, die Erwartungen und Wünsche anderer Personen zu erkennen und dem gemäß zu handeln. Das Soll-Selbst Interdependenten sollte demnach eher kontextabhängige Handlungen initiieren, um in den Augen der Beobachter situationsadäquat zu erscheinen. Der Situationswechsel könnte damit die Auswirkungen der eigentlichen Manipulation (die Erhöhung der Geschenke-Anzahl) überlagert haben.

Außerdem könnte die öffentliche Situation zum zweiten Messzeitpunkt dazu beigetragen haben, interpersonale Bedenken interdependenten Personen in den Vordergrund treten zu lassen. Bei der Darstellung kulturvergleichender Studien zur kognitiven Dissonanz wurde bereits auf die Arbeit von Kitayama, Snibbe, Markus und Suzuki (eingereicht) eingegangen. Vertreter kollektivistischer Kulturen reduzierten in diesen Studien nur dann Dissonanz, wenn ihre Wahl öffentlich gemacht wurde und demzufolge Bedenken entstanden, wie andere Personen die eigene Entscheidung bewerten (interpersonale Bedenken). Diese Besorgnis könnte auch bei der zweiten Entscheidung der Geschenke-Studie relevant gewesen sein, weshalb sich Personen mit interdependentem Selbstkonzept möglicherweise häufiger für ein

anderes Geschenk entschieden. Mit dieser Umentscheidung konnten sie ihr erwünschtes kontextabhängiges Selbst anstreben und damit interpersonalen Bedenken entgegenwirken. Ob das Wechselverhaltens independenter und interdependenten Personen aufgrund des idealen oder Soll-Selbst, durch das Entgegenwirken interpersonaler Bedenken oder aber durch weitere Ursachen angemessen erklärbar ist, sollte in weiteren Studien genauer geprüft werden.

Zusammengefasst legt diese zweite Studie entsprechend der Hypothese 1 zum semantischen Mechanismus des SPI-Modells nahe, dass Independenten im Vergleich zu Interdependenten tendenziell motivierter sind, wenn sie ihre autonomen Ziele verwirklichen können oder wenn sie wenigstens glauben, dass sie diese Ziele verfolgen können (Illusion einer Wahl). Interdependente sind dagegen motivierter als Independenten, sobald Interdependenz-Ziele bedeutsam werden. Diese Befunde weisen darauf hin, dass Untersuchungen als unvollständig betrachtet werden können, in denen Personen nur als motiviert beschrieben werden, wenn sie frei und selbstbestimmt handeln (z.B. Zuckerman et al., 1978). Durch diese Konzentrierung auf selbstbestimmte Handlungen erhalten nach den Ergebnissen der vorliegenden Arbeit nur Personen mit independentem Selbstkonzept die Möglichkeit, ihr Selbst darzustellen. Um auch die Motivation interdependenten Personen angemessen zu erheben, müssen ebenfalls Situationen betrachtet werden, in denen das soziale Selbst verfolgt werden kann. Außerdem konnte innerhalb dieser Studie gezeigt werden, dass sich entsprechend der Hypothese 2 zum prozeduralen Mechanismus interdependente Personen über zwei Messzeitpunkte hinweg inkonsistenter verhielten als independenten. Die Ursachen für dieses Wechselverhalten müssen allerdings in weiteren Studien geprüft werden, da sich interdependente unabhängig von einer Kontextmanipulation generell inkonsistenter entschieden als independenten Personen.

### **8.3 Die Uhren-Studie**

In der dritten Studie wurde ein weiteres experimentelles Design verwendet, um die Verfolgung autonomer oder sozialer Ziele, sowie die Verwendung kontextunabhängiger und kontextabhängiger Prozeduren auf das Entscheidungsverhalten independenten und interdependenten Personen zu verdeutlichen. Die Probanden wurden zu drei verschiedenen Zeitpunkten vor die Wahl gestellt, eine Uhr aus einer vorgegebenen Anzahl auszuwählen. Um

die beiden Mechanismen des SPI-Modells zu überprüfen wurden wieder zwei verschiedene Manipulationen verwendet.

Zur Überprüfung des *semantischen Mechanismus* des SPI-Modells wurden Situationen hergestellt, in denen entweder autonome Ziele (Wahl für die eigene Person), soziale Ziele (Wahl für die Mutter) oder keine von beiden (Wahl der robustesten Uhr) verwirklicht werden sollten. Independenten sollten in der Bedingung, in der autonome Ziele angestrebt werden können, motivierter als Interdependente sein. Das umgekehrte Mittelwertmuster sollte sich jedoch zeigen, wenn Interdependenz-Ziele verfolgbar waren. Die Motivation wurde wieder über die Zufriedenheit mit der Wahl, der Attraktivität der Uhren und der Gedächtnisleistung für das gezeigte Stimulusmaterial erfasst.

Um die Annahmen des *prozeduralen Mechanismus* zu belegen, wurde die Anzahl der Uhren zwischen den drei Messzeitpunkten jeweils erhöht, um den Kontext der Entscheidungssituation zu verändern. Das bedeutet, zu bereits bekannten Uhren wurden jeweils neue hinzugefügt, womit die hinzugefügten Uhren den neuen Kontext für die bereits bekannten bildeten. Durch die Erhöhung der Uhrenanzahl wurde wiederum geprüft, ob Interdependente kontextabhängiger als Independenten entscheiden. Das sollte sich einerseits darin zeigen, dass sie häufiger als independenten Personen zu einer anderen Uhr wechseln. Andererseits wurde erwartet, dass independenten sich unabhängig von einer Kontextveränderung schneller für eine Uhr entscheiden als interdependente Personen. Die Ergebnisse zu den beiden Manipulationen werden nun genauer dargestellt und diskutiert.

### **8.3.1 Auswirkungen des semantischen Mechanismus in der Uhren-Studie**

Bezüglich der Selbstwissensinhalte zeigte sich wie in der Hypothese 1 zum semantischen Mechanismus des SPI-Modells postuliert, dass Independenten motivierter als Interdependente waren, wenn sie für sich selbst eine Uhr auswählten (*Selbst-bezogene Bedingung*) und damit das autonome Selbst der Person angestrebt werden konnte. Dieses Muster entspricht ebenfalls den Befunden der Bedingungen der zweiten Studie (frei Wahl, Illusion einer Wahl), in denen Independenten nach einer Wahl für die eigene Person tendenziell motivierter waren als Interdependente. Im Gegensatz dazu waren interdependente im Vergleich zu independenten Personen zufriedener, werteten ihre gewählte Uhr stärker auf und erinnerten sich tendenziell

besser an das Versuchsmaterial, wenn sie soziale Ziele umsetzen konnten, indem sie für die eigene Mutter eine Uhr aussuchten (*Mutter-bezogene Bedingung*). Die erwartete Interaktion zwischen dem Selbstkonzept der Personen und der Gedächtnisleitung wurde allerdings nur signifikant, wenn die Personen der Kontrollbedingung aus der Analyse ausgeschlossen wurden. Die Ergebnisse zur Zufriedenheit und zum Spreading Apart Effekt der *Kontrollbedingung* spiegeln bisherige Befunde aus dem Kulturvergleich wieder. Kulturvergleichende Untersuchungen weisen nämlich darauf hin, dass Personen aus individualistischen Kulturen in freien Wahlsituationen zufriedener sind (Iyengar & Lepper, 1999) und ihre Wahl im Nachhinein stärker rechtfertigen (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht) als kollektivistische Personen. So waren auch die independenten Personen der Kontrollbedingung in dieser dritten Studie zufriedener und werteten ihre Uhr tendenziell stärker auf als interdependente Personen.

Die Annahme, dass Independenten bevorzugt autonome, Interdependente dagegen eher soziale Ziele anstreben, wird zusätzlich durch die Reaktionszeiten bei den Wahlen unterstützt, obwohl die Ergebnisse im Einzelvergleich nicht signifikant waren. Independenten brauchen in der Bedingung, in der sie ihr autonomes Selbst realisieren können (Selbst-bezogene Bedingung) tendenziell weniger Zeit, sich für eine Uhr zu entscheiden als in der Mutter-bezogenen Bedingung. Interdependente benötigten dagegen tendenziell mehr Zeit in der Selbst-bezogenen Bedingung im Vergleich zur Mutter-bezogenen Bedingung, in der soziale Ziele verfolgt werden konnten. Diese Reaktionszeiten könnten als Leichtigkeit des Abrufs von Informationen aus dem Selbstkonzept interpretiert werden. Wurde in dieser Studie den Probanden die Möglichkeit gegeben, die angestrebten Ziele zu erreichen (bei Independenten in der Selbst-bezogenen, bei Interdependenten in der Mutter-bezogenen Bedingung), konnte auf chronisch zugängliche Selbstwissensinhalte und Ziele zugegriffen werden. Da chronisches Selbstwissen leicht abrufbar ist, entschieden sich die Personen in dieser kompatiblen Bedingung erwartungsgemäß schneller, als wenn sie auf nicht chronisch zugängliches Selbstwissen zugreifen mussten.

Zusätzlich zeigte sich in dieser Studie neben den differentiellen Motivationsunterschieden für die Attraktivität der gewählten Uhr ein unerwarteter Haupteffekt. Demnach wird die gewählte Uhr von *allen* Personen in der Selbst-bezogenen Bedingung stärker aufgewertet als in der Mutter-bezogenen und der Kontrollbedingung. Gleichzeitig zeigte sich dieses Muster in der einfachen Bewertung der Uhren. In der Selbst-bezogenen Bedingung bewerten alle

Personen die gewählte Uhr sehr attraktiv, in der Mutter-bezogenen Bedingung wird die gewählte Uhr dagegen als weniger attraktiv beurteilt. Das bedeutet, dass Personen in der Selbst-bezogenen Bedingung eine Uhr auswählten, die sie selbst als attraktiv empfanden. Dieses Ergebnis entspricht den Erwartungen, da die Personen sich aus dem Uhrenset diejenige Alternative aussuchen sollten, die ihnen persönlich am besten gefällt. In der Mutter-bezogenen Bedingung bedeutet die schlechtere Bewertung der gewählten Uhr allerdings, dass diese nicht auch gleichzeitig der eigenen Präferenz entspricht. Für dieses Ergebnis könnte es für Independenten und Interdependenten unterschiedliche Erklärungsmöglichkeiten geben. Für unabhängige Personen ist es bedeutsam, verschieden von anderen Personen zu sein und sich selbst als etwas Besonderes darzustellen. Daher könnten unabhängige Personen versucht haben, sich bei der Wahl für die Mutter von dieser abzugrenzen. Sie könnten eine Uhr ausgewählt haben, die sie für sich persönlich nicht ausgesucht hätten und damit demonstrieren, dass ihre Mutter deutlich von der eigenen Person verschieden ist und eigene Präferenzen und Vorlieben besitzt. Für interdependente Personen wäre dagegen eine andere Interpretation für die schlechtere Bewertung der Uhr der Mutter sinnvoll. Interdependente definieren sich über die Beziehungen zu anderen Personen, und es gehört demnach zu ihrem Selbstbild, sich in andere nahe stehende Personen möglichst gut hineinzusetzen. Damit sollten Erwartungen und Wünsche von anderen Personen möglichst gut erkannt und ihnen entsprechend gehandelt werden (z.B. Hoshino-Browne et al., im Druck; Iyengar & DeVoe, im Druck). Daher könnten interdependente Personen eine Uhr für die Mutter gewählt haben, die gerade nicht ihre eigenen Präferenzen widerspiegelt, und zwar nicht, um sich abzugrenzen, wie die unabhängigen Personen, sondern um die Präferenzen der Mutter besonders gut zu treffen. Sowohl die Abgrenzung Independenten als auch das Hineinsetzen Interdependenten könnten zu dem berichteten Haupteffekt geführt haben. Leider können die erhobenen Daten diese Deutungsmöglichkeit nicht vollständig klären, sodass diese Interpretation in weiteren Studien geprüft werden sollte.

### **8.3.2 Auswirkungen des prozeduralen Mechanismus in der Uhren-Studie**

Um neben den motivationalen Effekten gleichzeitig die Auswirkungen der *Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung* zu testen, wurde der Kontext zwischen den einzelnen Messzeitpunkten variiert. Die Hypothese über die stärkere Kontextabhängigkeit

interdependenter im Vergleich zu independenten Personen konnte in den untersuchten Entscheidungssituationen allerdings nur teilweise bestätigt werden. Zur Überprüfung dieser Annahme wurden die Reaktionszeiten sowie das Wahlverhalten der Probanden erfasst. Auf die Ergebnisse der beiden Variablen wird im Folgenden eingegangen.

Wurden sechs Uhren zum ersten Messzeitpunkt präsentiert, benötigten Independenten mehr Zeit als Interdependente, um sich für eine Uhr zu entscheiden. Dieser Befund ist den Erwartungen entgegengesetzt. Auf Grundlage der Befunde von Stiensmeier-Pelster (1989) wurden gerade für interdependente Personen, die verschiedenste Kontextinformationen berücksichtigen, längere Reaktionszeiten als bei independenten Personen erwartet. Diese verlängerte Reaktionszeit Independenten könnte allerdings darauf hinweisen, dass diese in einer Entscheidungssituation zunächst einen internen Standard für eine Entscheidung festlegen müssen. Das bedeutet, dass Independenten bei ihrer ersten Entscheidung zunächst festlegen sollten, welche Präferenz sie persönlich für diese spezielle Wahlsituation und auch mögliche folgende Situationen haben könnten, um über verschiedene Kontexte hinweg konsistent zu wählen. Beispielsweise könnte eine independente Person entscheiden, dass für sie persönlich die Form der Uhr das entscheidende Kriterium ist und nach Festlegung auf dieses Kriterium eine entsprechende Entscheidung treffen. Interdependente Personen sollten dagegen nicht nach einem internen Standard suchen, sondern eher die präsentierten Uhren untereinander vergleichen und abwägen, welche der Uhren aus der aktuellen Auswahl die geeignete sein könnte. Interdependente sollten sich bei ihrer Entscheidung demnach mehr am jeweiligen Kontext als an der eigenen Person orientieren. Trifft diese Annahme zu, dann hatte die Festlegung auf einen verlässlichen Standard bei Independenten mehr Zeit in Anspruch genommen als der Abgleich der vorhandenen Alternativen interdependenter Personen.

Wären zum ersten Messzeitpunkt deutlich mehr als sechs Uhren verwendet worden, hätte sich nach dieser Interpretation das Reaktionsmuster umkehren müssen. Die Festlegung auf einen internen Standard sollte unabhängig von der Anzahl der Uhren gebildet werden, denn nur die Präferenzen und Vorlieben der independenten Person sind für eine Entscheidung heranzuziehen. Bei der Entscheidung interdependenter Personen, die der Annahme nach die vorhandenen Uhren untereinander vergleichen, sollte eine Vergrößerung der zu vergleichenden Uhrenzahl zu einer erhöhten Reaktionszeit führen. Damit wäre auch erklärbar, weshalb independenten Personen in der ersten hier durchgeführten Studie tendenziell angegeben hatten, Entscheidungen schneller als interdependente Personen zu treffen: Je komplexer die

Entscheidungssituation wird, desto länger sollten interdependente im Vergleich zu independenten Personen für eine Entscheidung benötigen. So könnten die Personen der ersten Studie an komplexere Entscheidungssituationen bei der Beantwortung des Fragebogens gedacht haben. Da die Items des Fragebogens zur Erfassung der Schnelligkeit von Entscheidungen sehr allgemein formuliert waren (z.B. „Im Allgemeinen kann ich mich gut entscheiden“), wäre eine Beantwortung in Bezug zu komplexeren Situationen denkbar. Die Vermutung, dass Independenten in Entscheidungssituationen einen internen Standard bilden und Interdependente eher die vorhandenen Alternativen untereinander abgleichen, wird durch die Ergebnisse der Latenzzeiten zum zweiten Messzeitpunkt unterstützt.

Neben den Unterschieden zum ersten Messzeitpunkt zeigten sich zum zweiten Messzeitpunkt ebenfalls unterschiedliche Reaktionszeiten bei den Wahlen. Hier waren entweder zwei oder aber sechs Uhren hinzugefügt worden, sodass entweder aus insgesamt acht oder zwölf Uhren ausgewählt werden konnte. Der Kontext für die bereits bekannten sechs Uhren wurde in der Bedingung mit sechs zusätzlichen Uhren demnach stärker verändert, als wenn nur zwei Uhren hinzugefügt wurden. Independenten reagierten in diesen beiden Bedingungen gleich schnell. Ein Grund dafür könnte sein, dass Independenten den internen Standard, den sie zum ersten Messzeitpunkt zeitaufwändig gebildet hatten, hier wieder anwenden konnten. Hatte beispielsweise eine independente Person zum ersten Messzeitpunkt entschieden, dass runde Uhren besonders robust sind, könnte sie sich anhand dieses Standards eine runde Uhr zum ersten Zeitpunkt ausgesucht haben. Zum zweiten Messzeitpunkt sollte diese independente Person vergleichsweise schnell entscheiden können, ob neu hinzugekommene Uhren robuster als die zuletzt gewählte erscheinen, da von vornherein alle Uhren ohne runde Form nicht betrachtet würden. Dieses Beispiel könnte auch auf die Wahl für die Mutter oder auf die Wahl für die eigene Person übertragen werden. Eine independente Person könnte eine runde Uhr für sich selbst oder die Mutter ausgesucht haben und die Form als Entscheidungskriterium zum zweiten Messzeitpunkt heranziehen. Ist der Standard bei Independenten erst einmal gebildet, hilft er möglicherweise, schnelle Entscheidungen zu treffen.

Interdependente benötigten dagegen zum zweiten Zeitpunkt (marginal signifikant) mehr Zeit, wenn der Kontext stark statt nur leicht variiert wurde. Als Erklärung für diesen Unterschied könnte der gerade beschriebene Abgleich der Alternativen untereinander dienen. Interdependente sollten zum ersten Zeitpunkt die vorhandenen sechs Alternativen untereinander vergleichen und die Uhr ausgewählt haben, die in dieser spezifischen Konstellation

geeignet erschien. Zum zweiten Zeitpunkt beginnt dieser Vergleichsprozess erneut. Würden nur zwei Uhren hinzugefügt, könnte dieser Abgleich schneller beendet gewesen sein, als wenn sechs neue Uhren hinzukamen, da insgesamt weniger Alternativen gegeneinander abgewogen werden mussten. Diese Ergebnisse weisen darauf hin, dass sich die Kontextveränderung stärker auf die Latenzzeiten interdependenten als auf die unabhängigen Personen ausgewirkt hatte. Außerdem lassen sich die Ergebnisse dahingehend interpretieren, dass unabhängige Personen in Entscheidungssituationen nicht vom Kontext geleitet werden, sondern die eigene Person mit ihren Vorlieben und Eigenschaften als Referenzpunkt für eine Entscheidung heranziehen. Für interdependente Personen ist dagegen der Kontext einer Entscheidungssituation für die Wahl ausschlaggebend.

Wurde neben diesen Reaktionszeiten zusätzlich das Wechselverhalten vom ersten zum zweiten Messzeitpunkt betrachtet, zeigte sich zunächst wie erwartet, dass interdependente Personen häufiger zu einer anderen Uhr wechselten als unabhängige. Dieses Wechselverhalten fand sich allerdings nur in der Bedingung, in der für die eigene Person gewählt wurde. Sollte dagegen eine Uhr für die Mutter ausgewählt werden, verhielten sich Interdependente konsistenter als Unabhängige, d.h. sie blieben eher bei der erstmals gewählten Uhr. Diese Interaktion wurde in einer Konfigurationsfrequenzanalyse nicht bedeutsam, sondern nur, wenn der kontinuierliche Differenzwert nach Singelis (1994) verwendet wurde. Die Befunde zum Wechselverhalten stimmen nicht mit den eigenen Erwartungen aber mit den Ergebnissen der bereits beschriebenen Studie von Cialdini et al. (1999) zum Foot-in-the-Door Effekt überein. In dieser kulturvergleichenden Studie bestand die Aufgabe der Probanden darin, sich für oder gegen die Teilnahme an einer Untersuchung zu entscheiden. Vor dieser Entscheidung wurden die Probanden allerdings gebeten zu bedenken, dass entweder die eigene Person oder aber die Freunde an dieser Art Untersuchung bisher nie, in der Hälfte der Fälle oder aber immer teilgenommen hätten. Die Versuchsbedingung bei Cialdini et al., in der eigenes früheres Verhalten als Handlungsmaßstab herangezogen werden sollte, wäre mit der Bedingung der Uhren-Studie vergleichbar, in der für die eigene Person eine Uhr gewählt wurde. Die Person muss jeweils bedenken, wie sie sich selbst beim letzten Mal entschieden hatte und ob sie an dieser Entscheidung festhalten möchte. Sowohl in der kulturvergleichenden Untersuchung von Cialdini et al., in der die frühere Zustimmung der eigenen Person beachtet werden sollte, als auch in der Selbstbezogenen Bedingungen der Uhren-Studie zeigte sich, dass Personen mit independentem Selbstkonzept konsistenter handelten als Personen mit interdependentem Selbstkonzept.

Weiterhin könnte die Bedingung, in der bei Cialdini et al. an die frühere Entscheidung der Freunde gedacht werden sollte, mit der Mutter-bezogenen Bedingung der Uhren-Studie verglichen werden. In diesen Bedingungen beider Studien spielen bedeutsame Personen für eine aktuelle Entscheidung eine Rolle und in beiden Arbeiten handelten interdependente konsistenter als independente Personen.

Insgesamt weisen diese Ergebnisse darauf hin, dass independente Personen einen kontextunabhängigen Informationsverarbeitungs-Modus verwenden, wenn sie Entscheidungen treffen, die auf die eigene Person bezogen sind. Bei Entscheidungen für eine andere Person handelten sie dagegen inkonsistent. Das umgekehrte Muster zeigte sich für Interdependente. Sie entschieden kontextabhängig, wenn sie für eine nahe stehende Person wählen sollten. Betraf dagegen die Entscheidung die eigene Person handelten sie, wie nach dem prozeduralen Mechanismus des SPI-Modells erwartet, kontextabhängig.

Für das unerwartete konsistentere Verhalten Interdependenter im Vergleich zu Independenten bei der Wahl für die Mutter, bieten sich verschiedene Erklärungsmöglichkeiten an, die im Folgenden dargestellt werden. Wird eine Entscheidung für eine nahe stehende Person abgefragt, kann eine interdependente Person beispielsweise verdeutlichen, dass sie die Präferenzen und somit die andere Person gut kennt. Durch konsistente Entscheidungen könnte sich eine interdependente Person als empathisches Gruppenmitglied beschreiben und die enge Verbundenheit zur Mutter betonen. Eine weitere Erklärung für das konsistentere Verhalten Interdependenter wäre, dass sie bestrebt sein könnten, für andere nahe stehende Personen einschätzbar zu sein. Besonders im Kulturvergleich erscheint diese Überlegung relevant. Gerade für das Leben in Großfamilien in vorwiegend agrarwirtschaftlich ausgerichteten kollektivistischen Ländern ist Kooperation, Zusammenhalt und auch Verlässlichkeit zwischen den Mitgliedern eine notwendige Voraussetzung. Sobald persönliche Entscheidungen andere Personen betreffen, könnte es daher für interdependente Personen wichtig sein vorhersagbar und daher auch verlässlich zu bleiben.

Wählt dagegen eine independente Person für die eigene Mutter, könnte die Aufgabe an sich als eine Art Priming gewirkt haben. Das bedeutet, die Aufgabenstellung, eine Uhr für die Mutter auszusuchen und das damit verbundene Nachdenken über die Mutter, könnte interdependentes Selbstwissen aktiviert haben. Einhergehend mit diesem interdependenten Selbstwissen wären auch kontextabhängige Prozeduren verfügbar und könnten in der Entscheidungsaufgabe angewendet worden sein. Es wäre allerdings ebenfalls denkbar, dass

die Konsistenz anderer Personen für die independente Person einfach weniger bedeutsam ist, da independente Personen nur die eigene Person mit ihren individuellen, einzigartigen und stabilen Eigenschaften und Vorlieben betonen.

Es ist weiterhin möglich, dass neben der Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung weitere Prozesse Auswirkungen auf das Wechselverhalten besitzen. Beispielsweise könnte die Wahl independenter oder interdependenten Personen weiterhin ein Ausdruck ihrer Individualität sein. Die folgende ausführlicher dargestellte Studie zur Variety-Seeking Tendenz verdeutlicht diese Alternativerklärung.

In der kulturvergleichenden Arbeit zur Variety-Seeking Tendenz von Kim und Drolet (2003) wurde die Annahme untersucht, dass Personen aus individualistischen Kulturen im Unterschied zu Personen aus kollektivistischen Kulturen bestrebt sind möglichst vielfältig zu entscheiden, um sich als etwas Besonderes darzustellen und die eigene Person als einzigartig erscheinen zu lassen. Die Tendenz, möglichst vielfältig zu entscheiden wird als Variety-Seeking Tendenz bezeichnet (Kahn, 1995; Kahn, Kalwani & Morrison, 1982). Um ihre Annahme zu belegen, dass die Variety-Seeking Tendenz kulturabhängig ist, ließen sie zu drei Messzeitpunkten amerikanische und koreanische Personen, die in den USA lebten, aus jeweils drei Optionen eine auswählen. Die drei zur Auswahl stehenden Optionen unterschieden sich dabei jeweils in zwei Attributen, sodass eine Option mit mittlerer Ausprägung beider Attribute eine Kompromisslösung, und die beiden anderen Optionen zwei extreme Optionen darstellten. Beispielsweise wurden drei verschiedene transportable Grills als Wahloptionen dargeboten, die sich auf den Attributen Gewicht und Grillfläche voneinander unterschieden. Ein Grill hatte dabei ein geringes Gewicht und eine kleine Grillfläche (erste Extrem-Option), ein zweiter Grill hatte ein mittleres Gewicht und eine mittelgroße Grillfläche (Kompromiss-Option) und der dritte Grill besaß ein hohes Gewicht und eine große Grillfläche (zweite Extrem-Option). Kim und Drolet (2003) verwendeten zwei Bedingungen: In der *Kompromiss-Bedingung* wurden den Probanden Produktkategorien zur Wahl dargeboten, bei denen sich in Vortests gezeigt hatten, dass bevorzugt die Kompromissoption gewählt wird (z.B. transportable Grills). Durch die Auswahl der Produktkategorien wurde demnach provoziert, dass die Probanden die Option auswählten, die auf beiden Dimensionen eine mittlere Ausprägung besaß. In der *Extrem-Bedingung* wurden den Probanden dagegen Produktkategorien vorgelegt, bei denen sich in Vorstudien herausgestellt hatte, dass eher die extremen Optionen bevorzugt werden. Beispielsweise wurden

Zahnversicherungen mit den Attributen Deckung und jährlicher Beitrag dargeboten, von denen die Probanden die Option mit der höchsten Deckung und höchstem jährlichen Beitrag oder niedrigster Deckung und niedrigstem Beitrag wählen, sich in dieser Bedingung also für eine der beiden extremen Bedingungen entscheiden sollten.

Nachdem die Hälfte der Probanden zwei dieser Kompromiss-Entscheidungen und die andere Hälfte zwei der Extrem-Entscheidungen getroffen hatten, wurden ihnen ein drittes Mal drei Wahloptionen dargeboten. Bei dieser dritten Entscheidung handelte es sich für alle Probanden um Karten für ein Baseball-Spiel. Die mittlere und die beiden extremen Optionen waren mit den Attributen Preis und Platz beschrieben. Bezüglich der Auswahl dieser dritten Aufgabe kann meiner Ansicht nach eingewendet werden, dass die Wahl von Baseball-Karten durchaus relevanter für die amerikanischen Probanden gewesen sein könnte, da es für Amerikaner geläufiger und bedeutsamer als für Koreaner sein dürfte, an einem Baseball-Spiel teilzunehmen. Es wurde bereits in früheren kulturvergleichenden Studien hinterfragt, ob Kulturen in einer Aufgabe vergleichbar sind, wenn die Aufgabe an sich nicht gleichermaßen relevant für die jeweils untersuchten Kulturen ist (McLeod, Lobel & Cox, 1996).

Ausgewertet wurde anschließend, wie häufig die Probanden bei der dritten Entscheidung ihre Entscheidungsregel variierten und damit eine stärkere Variety-Seeking Tendenz aufwiesen. Es zeigte sich, dass die amerikanischen Probanden bei den Baseball-Karten eher die Option wählten (Kompromiss oder Extrem), die sie in den vorausgegangenen beiden Wahldurchgängen nicht gewählt hatten. Koreanischen Probanden entschieden sich dagegen unabhängig von den beiden vorausgegangenen Entscheidungen gleich häufig für eine Kompromiss-Option. Kim und Drolet schlussfolgern aus der gefundenen stärkeren Variety-Seeking Tendenz von independenten Personen, dass Angehörige individualistischer Kulturen in einer Wahl ihre Individualität ausdrücken. Durch das Wechseln ihrer Entscheidungsregel können sie sich damit als etwas Besonderes darstellen. In kollektivistischen Kulturen werden dagegen persönliche Wahlen als weniger bedeutsam betrachtet und eine Wahl wird eher als Anstrengung erlebt, die nicht nur die eigene sondern auch andere Personen betrifft.

Diese Studie von Kim und Drolet (2003) weist darauf hin, dass in Entscheidungssituationen neben der Anwendung kontextunabhängiger oder –abhängiger Verarbeitungs-Modi noch weitere Prozesse bedeutsam sein können, die in der vorliegenden Arbeit nicht untersucht wurden. Es wäre durchaus denkbar, dass die untersuchten Personen zu einer anderen Uhr wechselten oder aber dieselbe erneut ausgewählt haben, um ihre Individualität

durch die Wahl einer besonderen Uhrenmarke, einer ausgefallenen Form oder eines weiteren Merkmals der Uhr zu betonen. Diese Erklärungsmöglichkeit sollte in Folgestudien ebenfalls geprüft werden, um möglicherweise den Interaktionseffekt zwischen dem Selbstkonzept der Personen und ihrem Wechselverhalten bei der Wahl für die eigene oder eine andere Person angemessen erklären zu können.

#### **8.4 Konsequenzen der durchgeführten Studien für die eigenen Annahmen**

Zusammengefasst legen die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit nahe, dass das Selbstkonzept unabhängiger und interdependenter Personen Entscheidungen in zweierlei Hinsicht beeinflusst. Erstens muss beachtet werden, ob Personen ihre autonomen oder sozialen Ziele in einer Entscheidungssituation anstreben können. So waren Unabhängige im Vergleich zu Interdependenten tendenziell stärker motiviert, wenn sie glaubten, für die eigene Person frei auszuwählen (Studie 2 und 3) und damit persönliche Bedürfnisse und Präferenzen verwirklichen zu können. Interdependente Personen waren dagegen tendenziell motivierter als unabhängige, wenn sie sich gemäß einer Entscheidung anderer Personen verhalten konnten (Studie 2) oder für eine bedeutsame Person eine Entscheidung treffen sollten (Studie 3) und sich damit ihrem sozialen Selbst annäherten.

Damit stimmen die hier durchgeführten Studien mit den bereits dargestellten kulturvergleichenden Befunden zur intrinsischen Motivation (Iyengar & DeVoe, im Druck; Iyengar & Lepper, 1999; Iyengar et al., eingereicht; Iyengar & Lepper, 2002) und zur kognitiven Dissonanz tendenziell überein (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht). Entsprechend der Annahmen des *semantischen Mechanismus* des SPI-Modells waren Personen mit unabhängigem Selbstkonzept in meiner Geschenke- und Uhren-Studie motiviert, wenn sie Unabhängigkeits-Ziele verfolgen konnten. In den berichteten kulturvergleichenden Untersuchungen zeigten Vertreter individualistischer Kulturen ebenfalls eine starke Zufriedenheit, Ausdauer oder Leistung (Iyengar & Lepper, 1999) und einen starken Spreading Apart Effekt (Heine & Lehman, 1997; Hoshino-Browne et al., im Druck; Kitayama et al., eingereicht), wenn in den Termini des SPI-Modells das autonome Selbst der Personen dargestellt werden konnte. Im Gegensatz dazu waren Personen mit interdependentem Selbstkonzept in den Studien 2 und 3 meiner Arbeit motivierter, wenn

die Situation es ermöglichte, Interdependenz-Ziele zu verwirklichen. In Übereinstimmung mit diesen Befunden zeigten sich Angehörige kollektivistischer Kulturen intrinsisch motiviert und erlebten Dissonanz, wenn sie ihr soziales Selbst realisieren konnten (Wahl für eine andere Person bei Hoshino-Browne et al., im Druck; Akzeptanz einer zugewiesenen Alternative bei Iyengar & Lepper, 1999). Die Ergebnisse dieser kulturvergleichenden Arbeiten können damit meiner Ansicht nach, auf das angestrebte Selbst der jeweils wählenden Personen zurückgeführt werden, auch wenn einschränkend hinzugefügt werden muss, dass die Unterschiede zwischen independenten und interdependenten Personen in der vorliegenden Arbeit teilweise nicht signifikant wurden.

Die Probanden wurden in meiner Arbeit durch den Einsatz der Selbstkonzept-Skala von Singelis (1994) unabhängig von ihrer kulturellen Zugehörigkeit in Personen mit independentem und interdependentem Selbstkonzept eingeteilt. Allerdings lagen die Reliabilitäten der Selbstkonzept-Skala von Singelis (1994) teilweise unter den Werten, die Singelis selbst in seinen Validierungsstudien berichtet hatte ( $.69 \leq \alpha \leq .74$ ). Möglicherweise war die Einteilung der Probanden in independente und interdependente Personen daher teilweise unzuverlässig. In weiteren Studien könnte, um den Einsatz dieser Skala zu vermeiden aber trotzdem Studien innerhalb einer Kultur durchzuführen, Priming-Aufgaben eingesetzt werden (wie z.B. von Gardner et al., 1999; Trafimow et al., 1991). Dadurch wären zusätzlich Kausalaussagen über das Entscheidungsverhalten und das Selbstkonzept von Personen möglich.

Die Befunde der vorliegenden Arbeit weisen zweitens darauf hin, dass sich das Selbstkonzept einer Person über die Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung auf Entscheidungen auswirkt. Entsprechend der Annahmen des *prozeduralen Mechanismus* des SPI-Modells verwendeten Independenten kontextunabhängige Prozeduren, während Interdependente in den untersuchten selbstbezogenen Entscheidungssituationen Informationen kontextabhängig verarbeiteten. Dies zeigte sich in konsistenterem Verhalten independenter im Vergleich zu interdependenten Personen in selbstbezogenen Entscheidungen. Bei Entscheidungen für eine andere Person entschieden dagegen interdependente im Vergleich zu independenten Personen entgegen meiner Erwartung konsistenter. Diese Befunde stimmen, wie bereits in letzten Abschnitt dargestellt, mit den kulturvergleichenden Ergebnisse von Cialdini, Wosinska, Barrett, Butner und Gornik-Durose (1999) zum Foot-in-the-Door Effekt überein. Diese Kulturunterschiede sind demzufolge meiner Ansicht nach ebenfalls mit dem independentem oder interdependenten Selbstkonzept der untersuchten Personen erklärbar.

Aus der vorliegenden Arbeit lassen sich Konsequenzen für die Annahmen des prozeduralen Mechanismus des SPI-Modells ableiten. Für das gefundene unerwartete Wechselverhalten independenter und interdependenter Personen sind im vorausgegangenen Abschnitt verschiedene Interpretationen vorgeschlagen worden. Welche dieser Erklärungsmöglichkeiten das Verhalten independenter und interdependenter Personen angemessen erklärt, kann mit den vorliegenden Ergebnissen nicht eindeutig bestimmt werden. Dennoch könnte auf Grundlage der vorliegenden Arbeit geschlossen werden, dass die Annahmen des prozeduralen Mechanismus auf Situationen beschränkt sind, in denen für die eigene Person entschieden wird. Möglicherweise sind die Annahmen nicht auf Entscheidungen übertragbar, in denen andere Personen im Vordergrund stehen.

Diese Einschränkung des Gültigkeitsbereiches des prozeduralen Mechanismus sollte in weiteren Studien abgesichert werden. Beispielsweise sollte die Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung in Entscheidungssituationen überprüft werden, in denen die Entscheidungen stärkere Konsequenzen für die eigene oder auch eine andere Person haben, als in den hier durchgeführten Studien. Möglicherweise war die Veränderung des Kontextes nicht gravierend genug, um das kontextabhängige Verhalten interdependenter Personen auch bei Entscheidungen für andere Personen abzubilden. So zeigte sich beispielsweise in den Reaktionszeiten der Uhren-Studie, dass erst mit zunehmender Komplexität der Entscheidungssituation die Kontextabhängigkeit interdependenter Personen im Vergleich zu independenten in den Latenzzeiten sichtbar wurde. Daher wäre durchaus denkbar, dass das Wechselverhalten in komplexeren Situationen mit bedeutenderen Konsequenzen sich wieder gemäß der Erwartungen des prozeduralen Mechanismus abbildet. Außerdem sollten weitere Studien durchgeführt werden, in denen neben der Mutter andere bedeutsame Personen eingeführt werden und in denen auch männliche Versuchspersonen teilnehmen, um die Ergebnisse stärker verallgemeinern zu können. Zusätzlich könnten die quasiexperimentell gewonnenen Ergebnisse in Priming-Studien weiter überprüft werden.

Neben diesen Konsequenzen für den prozeduralen Mechanismus stellt die vorliegende Arbeit eine Erweiterung der Anwendungsmöglichkeiten des SPI-Modells dar. Das SPI-Modell fasste das Selbst bislang als ein kognitives System auf. Bisherige Untersuchungen konzentrierten sich dementsprechend auf Auswirkungen des Selbstkonzeptes einer Person im kognitiven Bereich. Beispielsweise wurde in verschiedenen Experimenten die Kontextabhängigkeit der Informationsverarbeitung (Kühnen, Hannover & Schubert, 2001) oder

Gedächtnisprozesse (Kühnen & Oyserman, 2002) von independenten und interdependenten Personen überprüft. Mit den vorliegenden Studien können die bisherigen Annahmen des SPI-Modells auch auf motivierte Prozesse übertragen werden, denn in Abhängigkeit des independenten oder aber interdependenten Selbstwissens wird *Verhalten* initiiert, das zur Verwirklichung der dominierenden Ziele einer Person beiträgt.

## 8.5 Implikationen für Entscheidungsprozesse in Gruppen

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurden bisher nur individuelle Entscheidungen betrachtet. Im Alltag ist es aber häufig notwendig, innerhalb einer Gruppe eine Entscheidung zu treffen. Beispielsweise wählen Personen zunächst individuell ein Getränk, das sie bei einem Restaurantbesuch trinken möchten. Sobald eine Person sich in diesem Restaurant aber in Gesellschaft befindet, geben die anwesenden Personen meist nacheinander ihre Bestellungen ab. In dieser Gruppensituation wäre es denkbar, dass sich die ursprünglich individuell getroffene Entscheidung einer Person durch bereits geäußerte Getränkewünsche verändert. Personen könnten diese Situationen beispielsweise nutzen, um sich Selbst als etwas Besonderes darzustellen oder auf sich Selbst aufmerksam zu machen. So könnte eine Person, deren Vorgänger ein Glas Wein bestellt haben, eher ein Glas Sekt bestellen, um sich von den anwesenden Personen abzugrenzen. Diese Variety-Seeking Tendenz, nach der Wahlen möglichst vielfältig getroffen werden, konnte (innerhalb der westlichen Kultur) bereits auf Gruppensituationen übertragen werden.

Ariely und Levav (2000) untersuchten sehr anschaulich, wie in Restaurants Gruppen von Personen ihr Hauptmenü oder auch ihr Getränk bestellten. Beispielsweise konnten Besucher eines Restaurants zwischen vier verschiedenen Biersorten wählen. Entweder gaben die Gruppen dafür sequentiell ihre Bestellung auf oder aber sie wurden aufgefordert, auf einer Karte parallel ihre Wahl anzukreuzen, ohne darauf zu achten, was die anderen der Gruppe bestellten. Es zeigte sich, dass die Bestellungen innerhalb einer Gruppe unterschiedlicher ausfielen, wenn nacheinander gewählt wurde als wenn jede Person für sich die Bestellung schriftlich abgegeben hatte. Außerdem zeigte sich ein interessanter Nebeneffekt. Die Gruppenmitglieder in der sequentiellen Bedingung waren unzufriedener als die Gruppenmitglieder mit der parallelen Wahlmöglichkeit. Ariely und Levav (2000) schlussfolgern daraus, dass sich Personen in einer Gruppensituation bevorzugt für diejenige Alternative

entscheiden, die bisher selten gewählt wurde, auch wenn mit dieser Wahl auf eine Alternative zurückgegriffen werden muss, die nicht völlig den eigenen Präferenzen entspricht und daher die Zufriedenheit mit der eigenen Wahl sinkt. Zusammengefasst legen diese Befunde nahe, dass Personen in jedem Fall bestrebt sind, sich selbst möglichst von anderen Personen zu unterscheiden, sich durch die eigene Wahl als etwas Besonderes darzustellen und sogar auf die Befriedigung eigener Bedürfnisse zu verzichten, wenn die eigene Person durch diese Entscheidungen als möglichst vielfältig dargestellt werden kann.

Meiner Ansicht nach ist einschränkend festzuhalten, dass Ariely und Levav (2000) ihre Arbeiten in einer individualistischen Kultur (in den USA) durchführten. Studien von Kim und Drolet (2003) weisen aber bereits darauf hin, dass es Kulturunterschiede in der Variety-Seeking Tendenz gibt. Entsprechend der vorliegenden Arbeit wäre zu erwarten, dass Personen mit independentem Selbstkonzept, wie sie ebenfalls von Ariely und Levav (2000) untersucht wurden, sich in Entscheidungssituationen als einzigartige und unabhängige Personen versuchen darzustellen. Im Gegensatz dazu sollten Personen mit interdependentem Selbstkonzept sich in einer Gruppensituation gerade nicht von anderen abheben wollen. Es wäre beispielsweise denkbar, dass interdependente Personen eher Alternativen wählen, für die sich ihre Vorgänger bereits entschieden haben. Auf diese Weise kann sich eine interdependente Person anderen Personen annähern und damit die Gemeinsamkeiten zwischen der eigenen und anderen Personen betonen. Diese Hypothese, dass die Variety-Seeking Tendenz in Gruppensituationen bei independenten Personen stärker zu beobachten ist, als bei interdependenten Personen, könnte in Folgestudien weiter geprüft werden.

Die Anwendung der Befunde der vorliegenden Arbeit auf Gruppensituationen wäre ebenfalls im Bereich des Hidden Profile (Stasser & Titus, 1985) denkbar. In Hidden Profile Untersuchungen besteht die Aufgabe einer Gruppe darin, sich aus mehreren Alternativen gemeinsam für eine zu entscheiden, wobei eindeutig eine beste Alternative existiert. Die Informationen über die verschiedenen Alternativen sind allerdings über die einzelnen Gruppenmitglieder verteilt, sodass ein Gruppenmitglied allein nicht die beste Alternative identifizieren kann. Zusätzlich gibt es Informationen, die allen Gruppenmitgliedern bekannt sind (Stasser & Titus, 1985). Theoretisch wäre zu erwarten, dass eine Entscheidung nach einer Gruppendiskussion, in der sämtliche Informationen ausgetauscht werden können, qualitativ besser als eine Entscheidung durch ein einzelnes Gruppenmitglied sein sollte. Wiederholt zeigte sich allerdings, dass die beste Alternative von der Gruppe nicht entdeckt

wird (Brodbeck, Kerschreiter, Mojzisch, Frey & Schulz-Hardt, 2002; Dennis, 1996; Stasser & Stewart, 1992; Stasser & Titus, 1985). Diese suboptimale Gruppenentscheidung wurde bisher damit erklärt, dass die Informationen, die über die Gruppe verteilt sind, nicht ausreichend von der Gruppe diskutiert werden. Daher sollte eine Entscheidung nur auf Basis der allen bekannten Informationen gefällt werden. Diese Erklärung bezieht sich damit auf die Gruppe als Ganzes. Neuere Untersuchungen (Greitemeyer & Schulz-Hardt, 2003) weisen aber darauf hin, dass die Ursache auf einem individuellen Level der einzelnen Gruppenmitglieder und nicht bei der Gruppe als Ganzem gesucht werden sollte. Damit könnte das jeweilige Selbstkonzept der Personen einen Einfluss auf die Gruppenentscheidung besitzen.

Um diese Annahme zu überprüfen gaben Greitemeyer und Schulz-Hardt (2003) vor der Gruppendiskussion den einzelnen Personen Informationen über die zur Wahl stehenden Alternativen. Dabei wurden die Informationen in einer ersten Bedingung so gewählt, dass diese Teilinformationen das Gesamtbild der Informationen widerspiegeln und damit eine Präferenz für die tatsächlich beste Alternative nahe gelegt wurde. In einer zweiten Bedingung stellten die Teilinformationen die beste Alternative als unvorteilhaft, die schlechtere Alternative dagegen als sehr vorteilhaft dar, womit eine Präferenz für die suboptimale Alternative provoziert wurde. Nach Erhalt dieser Teilinformationen wurden die Probanden gebeten, sich für eine der Alternativen zu entscheiden. Anschließend lasen die Probanden eine fiktive Gruppendiskussion, in der sowohl sämtliche Einzelinformationen als auch die allen Personen bekannten Informationen ausführlich diskutiert wurden. Mit diesem Vorgehen konnten Greitemeyer und Schulz-Hardt (2003) sicherstellen, dass die Probanden tatsächlich alle Informationen erhielten und die Erklärung für ihre Ergebnisse wirklich nur auf individueller Ebene zu suchen waren, da sich die Probanden zu keiner Zeit in einer tatsächlichen Gruppensituation befanden. Abschließend wurden die Probanden wieder gebeten, sich für eine Alternative zu entscheiden. Es zeigte sich, dass 97 Prozent der Probanden bei ihrer entweder optimalen oder aber suboptimalen Anfangsentscheidung blieben. Das bedeutet, die Entscheidung nach dem Lesen der Diskussion war hauptsächlich durch die individuelle Präferenz vor der Diskussion bestimmt und auch der vollständige Austausch von Informationen korrigierte eine suboptimale Präferenz nicht.

Zusammengefasst gehen Greitemeyer und Schulz-Hardt (2003) davon aus, dass die meisten Gruppenmitglieder die Diskussion in einer Hidden-Profile Untersuchung bereits mit einer individuellen Präferenz für eine bestimmte Alternative beginnen. Welche Alternative

von einer Person präferiert wird, hängt von den Informationen ab, die einer Person über die einzelnen Alternativen mitgeteilt wird. Um sich aber auf die beste Alternative zu einigen, müsste die Person ihre anfängliche Präferenz aufgrund der zusätzlich ausgetauschten, d.h. der aktuellen Kontextinformationen während der Diskussion revidieren. Die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit weisen aber daraufhin, dass gerade Personen mit independentem Selbstkonzept sich in selbstbezogenen Situationen nur schwer durch eine veränderte Kontextinformationen (im Hidden Profile wären das zusätzliche Informationen der anderen Personen) von ihrer einmal getroffenen Entscheidung in einer selbstbezogenen Situation abbringen lassen. Interdependente Personen wechselten dagegen häufiger nach einer Veränderung des Kontextes zu einer anderen Alternative. Interdependente sollten daher nach der Veränderung des Kontextes in einer selbstbezogenen Hidden-Profile Situation durch neue zusätzliche Informationen ihre Meinung eher an die neue Situation anpassen. Aus den Ergebnissen der vorliegenden Arbeit wäre zu schließen, dass eine Gruppe sich auf eine suboptimale Alternative im Rahmen einer Hidden Profile Untersuchung einigt, wenn sie aus Personen mit independentem Selbstkonzept besteht. Handelt es sich dagegen um eine interdependente Gruppe sollte es ihr wahrscheinlicher gelingen, sich durch die neuen Kontextinformationen entsprechend der veränderten Situation auf die optimale Alternative zu einigen. Diese Annahme kann durch die bestehende Literatur weder belegt noch widerlegt werden, da bisher zum Hidden Profile weder kulturvergleichende Studien noch Studien in denen Personen nach ihrem Selbstkonzept eingeteilt wurden, durchgeführt wurden. Damit stellt die Hidden Profile Forschungsrichtung eine weitere Anwendungs- und Ausbaumöglichkeit dieser Arbeit dar.

Besonders relevant erscheint diese Anwendungsmöglichkeit der Befunde, wenn das Hidden Profile Design unter einem allgemeinen Gesichtspunkt betrachtet wird. Wie bereits beschrieben, gibt es zwei Arten von Informationen in Hidden Profile Untersuchungen: Ein Teil der Informationen ist allen Gruppenmitgliedern bekannt und ein anderer Teil wird nur einzelnen Personen mitgeteilt. Treffen nun Mitglieder einer Kultur aufeinander um beispielsweise im Arbeitskontext eine Gruppenentscheidung zu treffen, kann das allgemein kulturell geteilte Wissen dieser Gruppenmitglieder als Informationen im Sinne des Hidden Profile betrachtet werden, die allen bekannt sind. So sollten alle Personen gleichberechtigt sein und sich möglicherweise nur in den Informationen, die sie als Verhandlungspartner mit sich bringen, unterscheiden. In dieser Situation sollten alle Anwesenden versuchen, die für sie optimale Lösung herbeizuführen. Wenn nun aber Mitglieder unterschiedlicher Kulturen in

einer entsprechenden Arbeitssituation aufeinander treffen, gibt es kein geteiltes Wissen im Sinne des Hidden Profile (Kashima, 1999). Jedes Mitglied bringt andere kulturell geprägte Hintergrundinformationen mit in die Gruppe und hat zusätzlich nicht allen bekannte Informationen, die die einzelnen Mitglieder versuchen durchzusetzen. Gerade in solchen heterogenen Situationen wäre es von Vorteil über die Wirkung von neuen Informationen und einer damit verbundenen Kontextvariation auf eine Veränderung von Entscheidungen bzw. Präferenzen genauere Kenntnisse zu besitzen, um mögliche Missverständnisse zu umgehen. Weitere Forschung zu diesem Thema könnte demnach auch im interkulturellen Kontext zur besseren Verständigung beitragen.