

**Emotionale Reaktionen auf den sozialen Vergleich
im Kontext von
Persönlichkeits- und Situationsbewertungsfaktoren**

Dissertation

Zur Erlangung der Würde des Doktors der Philosophie der
Universität Hamburg

vorgelegt von
Tina Ingwersen-Matthiesen

Hamburg, Februar 2008

Zusammensetzung des Promotionsprüfungsausschusses:

Vorsitzender: Prof. Dr. Jochen Echert

1. Dissertationsgutachter: Prof. Dr. Gerhard Vagt

2. Dissertationsgutachter: Prof. Dr. Reinhold Schwab

1. Disputationsgutachter: Prof. Dr. Stefan Schmidtchen

2. Disputationsgutachter: Prof. Dr. Matthias Burisch

Tag der mündlichen Prüfung: 16. Juli 2008

INHALTSVERZEICHNIS

I. Einleitung	1
II. Theoretische Grundlagen	3
1. Was ist sozialer Vergleich? Ein Prozessmodell von Joanne Wood	3
2. Erlangen sozialer Informationen	6
2. 1. Bedürfnisse, die der soziale Vergleich erfüllt	6
2. 1. 1. Selbstevaluation	6
2. 1. 2. Selbstaufwertung	10
2. 1. 3. Selbstverbesserung	12
2. 2. Lokalisation des sozialen Vergleichs im sozialen Kontext	14
3. Reaktionen auf den sozialen Vergleich	22
3. 1. Kognitive Reaktionen auf den sozialen Vergleich	23
3. 1. 1. Kontrasteffekte beim Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe	23
3. 1. 2. Kontrast- und Assimilationseffekte basierend auf Identitätssalienz beim intragruppalen Vergleich	25
3. 1. 3. Persönlichkeitsfaktoren und Merkmalswahrnehmung als Einflussfaktoren der selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich	33
3. 2. Verhaltensreaktionen auf den sozialen Vergleich	36
3. 3. Emotionale Reaktionen auf den sozialen Vergleich	38
3. 3. 1. Die Taxonomie der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich von R. H. Smith	39
3. 3. 2. Persönlichkeitsstruktur als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich	42
3. 3. 3. Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich	46
3. 3. 4. Wahrnehmung der Vergleichsperson als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich	57
4. Zusammenfassung der Theorie	64
5. Abgeleitete Fragestellungen	65
5. 1. Zur Persönlichkeitsstruktur	68
5. 2. Zur Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals	73
5. 3. Zur Wahrnehmung der Vergleichsperson	76
5. 4. Sozialer Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe und mit Personen der Outgroup	79
6. Hypothesen	79
III. Methode der Untersuchung	82
1. Zum Messinstrument	82
2. Zur Durchführung der Untersuchung	87
IV. Auswertung	89
1. Erstellung der Ausgangsdatenmatrix	89
2. Auswertung zur Überprüfung von Hypothese 1	90
3. Faktorenanalyse der Emotionen	91
4. Auswertung zur Überprüfung von Hypothese 2	91
5. Auswertung zur Überprüfung von Hypothesen 3 und 4	92
6. Auswertung zur Überprüfung von Hypothesen 5 und 6	93
7. Hypothesenunabhängige Auswertung	93

V. Ergebnisse	95
1. Ergebnisse zu Hypothese 1	95
1. 1. Vergleich der Emotionswerte PP und B beim sozialen Vergleich auf der Dimension Aussehen	95
1. 2. Vergleich der Werte der Gefühlsintensitäten	96
1. 3. Vergleich der Diskordanz und Konkordanzwerte PP und B bezüglich Merkmal Aussehen	96
1. 4. Vergleich der Focuswerte PP und B bezüglich Merkmal Aussehen	98
2. Faktorenanalyse der Emotionen	100
3. Ergebnisse zu Hypothese 2	102
3. 1. Trennschärfe der Items der Persönlichkeitsskalen	102
3. 2. Die Reliabilität (interne Konsistenz) der Persönlichkeitsskalen	104
3. 3. Faktorenanalyse der Mittelwerte der Persönlichkeitsfaktoren	104
3. 4. Korrelation des Generalfaktors der Persönlichkeit und der Mittelwerte der Persönlichkeitsfaktoren mit den Emotionsfaktoren und mit den einzelnen Emotionen	105
4. Ergebnisse zu Hypothesen 3 und 4	111
5. Ergebnisse zu Hypothesen 5 und 6	121
6. Hypothesenunabhängige Ergebnisse	128
6. 1. Vergleich von Frauen und Männern bezüglich Konkordanz und Diskordanz	128
6. 2. Vergleich von Frauen und Männern bezüglich der Focuswerte	129
6. 3. Korrelation Alter mit Konkordanz, Diskordanz, den einzelnen Emotionswerten und den Focuswerten	129
6. 4. Korrelation Konkordanz und Diskordanz	130
6. 5. Vergleich der Focuswerte beim Abwärts- und Aufwärtsvergleich	131
7. Qualitative Auswertung der offenen Items	132
7. 1. Gewählte Vergleichspersonen	132
7. 2. Aufgeführte Emotionen bzw. Anmerkungen zur sozialen Vergleichssituation	134
VI. Diskussion	138
1. Zu den Ergebnissen	138
1. 1. Zur Hypothese 1	138
1. 2. Zur Faktorenanalyse der Emotionen	139
1. 3. Zur Hypothese 2	140
1. 4. Zur Hypothese 3	145
1. 5. Zur Hypothese 4	150
1. 6. Zur Hypothese 5	150
1. 7. Zur Hypothese 6	152
1. 8. Zu den Hypothesenunabhängigen Ergebnissen	154
2. Zur Methode und Auswertung	156
3. Praktische Konsequenzen	161
3. 1. Erklärungen für Emotionen im zwischenmenschlichen Geschehen	161
3. 2. Durchführung von Veränderungen	162
VII. Schlusswort	167
Literatur	169
Anhang	

TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der Attraktivität als Funktion der Attraktivität und des Geschlechts der Stimulusperson (Aus Brown et al., 1992, Seite 719.)	26
Tab. 2: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der Attraktivität als Funktion der Attraktivität und der Ähnlichkeit der Stimulusperson (Aus Brown et al., 1992, Seite 720.)	27
Tab. 3: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der Attraktivität als Funktion der Attraktivität der Stimulusperson und der Gemeinsamkeit des Geburtsdatums (Aus Brown et al., 1992, Seite 722.)	27
Tab. 4: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der akademischen Fähigkeiten (Aus Brewer & Weber, 1994, Experiment 1, Seite 272.)	29
Tab. 5: Affektive Reaktionen auf den sozialen Vergleich (Aus: Ybema, 1994, Seite 62.)	64
Tab. 6: Unterschiede zwischen den Emotionswerten PP und B	95
Tab. 7: Unterschiede zwischen den Gefühlsintensitätswerten	96
Tab. 8: Unterschiede zwischen den Diskordanzwerten PP und B sowie zwischen den Konkordanzwerten PP und B insgesamt und unterteilt hinsichtlich Abwärts- und Aufwärtsvergleich	97
Tab. 9: Unterschiede zwischen den Focuswerten PP und B	99
Tab. 10: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim Abwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen entstehen	100
Tab. 11: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim Abwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum entstehen	100
Tab. 12: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen entstehen	101
Tab. 13: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum entstehen	101
Tab. 14: Korrelationen der Items der Skala „Selbstwertgefühl“ mit dem Mittelwert dieser Skala	102

Tab. 15: Korrelationen der Items der Skala „aktuelle Stimmung“ mit dem Mittelwert dieser Skala	102
Tab. 16: Korrelationen der Items der Skala „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ mit dem Mittelwert dieser Skala	103
Tab. 17: Korrelationen der Items der Skala „Selbstkenntnis“ mit dem Mittelwert dieser Skala	103
Tab. 18: Korrelationen der Items der Skala „Kontrollüberzeugung“ mit dem Mittelwert dieser Skala	103
Tab. 19: Korrelationen der Items der Skala „Optimismus“ mit dem Mittelwert dieser Skala	103
Tab. 20: Korrelationen der Items der Skala „Selbstkritikfähigkeit“ mit dem Mittelwert dieser Skala	103
Tab. 21: Interne Konsistenz (Cronbachs Alpha) der Persönlichkeitsskalen	104
Tab. 22: Komponentenmatrix der Persönlichkeitsfaktoren	104
Tab. 23: Abwärtsvergleich auf Dimension Aussehen: Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen	106
Tab. 24: Abwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum: Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen	106
Tab. 25: Aufwärtsvergleich auf Dimension Aussehen: Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen	107
Tab. 26: Aufwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum: Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen	107
Tab. 27: Abwärtsvergleich auf Dimension Aussehen: Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Aussehen) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen	113

Tab. 28: Abwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum: Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Wohnraum) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen	114
Tab. 29: Aufwärtsvergleich auf Dimension Aussehen: Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Aussehen) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen	115
Tab. 30: Aufwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum: Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Wohnraum) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen	116
Tab. 31: Abwärtsvergleich auf Dimension Aussehen: Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen	122
Tab. 32: Abwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum: Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen	122
Tab. 33: Aufwärtsvergleich auf Dimension Aussehen: Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen	123
Tab. 34: Aufwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum: Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen	123
Tab. 35: Unterschiede zwischen den Konkordanz- und Diskordanzgesamtwerten von Frauen und Männern	128
Tab. 36: Unterschiede zwischen den Gesamtwerten Selffocus, Dualfocus und Otherfocus von Frauen und Männern	129
Tab. 37: Korrelation des Alters der Versuchspersonen mit Konkordanz und Diskordanz und den Emotionsmittelwerten	130
Tab. 38: Korrelation des Alters der Versuchspersonen mit den Gesamtwerten Selffocus, Dualfocus und Otherfocus	130
Tab. 39: Korrelation von Konkordanz und Diskordanz	131

Tab. 40: Unterschiede zwischen den Focuswerten beim Abwärts- und beim Aufwärtsvergleich	132
Tab. 41: Prominente Personen, gewählt für den Aufwärtsvergleich (weibliche Probanden)	133
Tab. 42: Prominente Personen, gewählt für den Abwärtsvergleich (weibliche Probanden)	134
Tab. 43: Prominente Personen, gewählt für den Aufwärtsvergleich (männliche Probanden)	134

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Das Selbstkonzept - Persönliche und soziale Identität	17
Abb. 2: Persönliche Identität, soziale Identität und sozialer Vergleich	18
Abb. 3: Vier-Felder-Schema möglicher Interaktionshintergründe zweier Personen	22
Abb. 4: Emotionen, die auf dem sozialen Vergleich basieren (aus Smith, 2000, Seite 176)	40
Abb. 5: Einstufung von Neid und Stolz als Funktion der Relevanz einer Vergleichsdimension und der Leistung der sich vergleichenden Person (Aus Tesser & Collins, 1988, Seite 700)	49
Abb. 6: Moderatorvariablen der Reaktionen auf den Aufwärtsvergleich (Aus: Major et al., 1991, Seite 241)	51
Abb. 7: Moderatorvariablen der Reaktionen auf den Abwärtsvergleich (Aus: Major et al., 1991, Seite 242)	53
Abb. 8: Zusammenhang zwischen positivem Affekt und wahrgenommener Kontrolle beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich (Aus: Ybema und Buunk, 1995, Seite 285)	55
Abb. 9: Negativer Affekt beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich beeinflusst durch den Grad der Unsicherheit bezüglich der Ehe (Aus Buunk et al., 1990, Seite 1246)	56
Abb. 10: Zusammenhang zwischen positivem Affekt und Identifikation beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich (Aus: Ybema, 1994, Seite 29)	60
Abb. 11: Zusammenhang zwischen negativem Affekt und Identifikation beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich (Aus: Ybema, 1994, Seite 30)	61
Abb. 12: Zusammenhang zwischen positivem Affekt und Merkmalsattribution (Anstrengung / Fähigkeit) beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich (Aus: Ybema, 1994, Seite 60)	63
Abb. 13: Aufstellung der meiner Untersuchung zugrunde liegenden Emotionen, unterteilt nach Aufwärts- und Abwärtsvergleich, Konkordanz und Diskordanz sowie dem Emotions-Focus	66

I. EINLEITUNG

Die Erfolge und Misserfolge unserer Mitmenschen sind uns in den meisten Fällen nicht gleichgültig. Manchmal empfinden wir Neid, wenn jemand etwas hat, was wir nicht haben, manchmal empfinden wir aber auch Freude oder fühlen uns inspiriert. Passiert jemandem etwas Schlechtes, empfinden wir manchmal Mitleid, gelegentlich aber auch Schadenfreude.

Warum freuen wir uns für den Einen, nicht aber für den Anderen und warum freuen wir uns für den Einen auch nur in bestimmten Bereichen, in anderen aber nicht?

Meiner Dissertation liegt die Annahme zugrunde, dass unser soziales Umfeld unser Selbstkonzept und die damit verbundenen Emotionen beeinflusst und dass wir die Merkmale anderer Menschen unseres Umfeldes in Beziehung zu unseren eigenen setzen. Wir können nicht wissen, was wir sind und wie wir sind, ohne uns mit Bezugspersonen zu vergleichen.

Es sind keinesfalls immer unsere Freunde, für die wir uns freuen, sondern gerade für die empfinden wir manchmal Neid oder Schadenfreude und dies erst recht, wenn es um Merkmale geht, die für uns von Bedeutung sind. Meine Dissertation soll aufzeigen, wovon es abhängt, ob wir beispielsweise Neid oder Inspiration, Schadenfreude oder Mitleid für jemanden empfinden.

Das Thema „Emotionale Reaktionen auf den sozialen Vergleich“ habe ich ausgesucht, weil mich die Vielseitigkeit unserer auf zwischenmenschlichem Geschehen beruhenden Emotionen fasziniert. Diese Vielseitigkeit liegt darin begründet, dass es so viele Faktoren gibt, die unsere Emotionen beim Zusammentreffen mit anderen Menschen beeinflussen. Treffen wir mit Menschen zusammen, die zu unserer Bezugsgruppe gehören, vergleichen wir uns automatisch mit ihnen, weil für unsere Bezugspersonen zum großen Teil die gleichen Vergleichsdimensionen relevant sind, wie für uns.

Während meines Psychologiestudiums besuchte ich Seminare zum Thema „Soziale Identität“. In diesen Seminaren wurde mir klar, dass jeder Mensch vielen Gruppen angehört und zwar auch, wenn diese Gruppen nicht sichtbar anwesend sind, und über die Gruppenzugehörigkeit nicht explizit nachgedacht wird. Eine Person ist z.B. Deutsche, Hamburgerin, Frau, Schauspieler, Tennisspielerin, Vater usw.. Wir sind Vieles und unterscheiden uns von denen, die dies nicht sind. Manchmal genügen nur sehr geringfügige Merkmale, um uns zu einer Gruppe zugehörig zu fühlen, was das „Paradigma der minimalen Gruppe“ verdeutlicht.

Das Komplexere am zwischenmenschlichen Geschehen beruht darauf, dass wir uns einerseits zu unseren Gruppen hingezogen fühlen, weil diese Gruppen uns unsere sozialen Identitäten geben (nämlich das Wissen, was wir sind) und weil wir uns in dieser Gruppe austauschen und vergleichen, lernen und uns bestätigt fühlen können. Andererseits lösen aber diese Vergleiche innerhalb unserer Gruppe starke Emotionen aus, die manchmal angenehm und manchmal unangenehm sind, denn gerade die Vergleiche innerhalb unserer Bezugsgruppe zeigen uns, wie wir sind.

Wenn beispielsweise Person Y besser Tennis spielt als Person X, die zusammen mit Person Y im Verein trainiert, dann lässt diese Tatsache Person X nicht unberührt, sondern sie empfindet vielleicht Neid, weil ihr der Spielstärkenunterschied vor Augen führt, dass sie selbst nicht gut spielt, aber auch gern besser spielen möchte oder sie lässt sich von Person Y inspirieren und versucht, von ihr zu lernen. Spielt aber jemand im Verein exzellent Hockey, dann ist das

Person X als nicht Hockey-Spieler eher gleichgültig. Der Hockey-Spieler gehört, in dieser Vergleichssituation, nicht zur Bezugsgruppe von Person X.

Für die Betrachtung des sozialen Vergleichs ist die Unterscheidung zwischen der persönlichen Identität (wie bin ich) und der sozialen Identität (was bin ich) von großer Bedeutung. Der soziale Vergleich kann, je nach Situation, interpersonal, d.h. zwischen einzelnen Individuen derselben Gruppe oder intergruppal, d.h. zwischen Individuen als Repräsentanten unterschiedlicher Gruppen stattfinden. In meiner Dissertation möchte ich den interpersonalen Vergleich beleuchten, der meines Erachtens zwischen denjenigen stattfindet, die eine gemeinsame soziale Identität besitzen bzw. die zu einer sozialen Kategorie gehören. Ich gehe davon aus, dass beim sozialen, interpersonalen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe die emotionalen Reaktionen stärker sind als beim sozialen Vergleich mit Personen, die nicht zu einer Bezugsgruppe gehören und zwischen denen keinerlei Reibung besteht.

Bei einer Person entstehen durch den sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson nicht immer die gleichen Emotionen. Manchmal empfindet sie Neid, manchmal Bewunderung, manchmal Mitleid und vereinzelt auch Schadenfreude. Wie die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich aussehen, hängt meines Erachtens von folgenden Einflussfaktoren ab: die Persönlichkeitsstruktur der Person, die sich vergleicht, die Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals (z.B. Tennis) und die Wahrnehmung der Vergleichsperson (z.B. Einschätzung des Anderen).

Ist beispielsweise eine Person selbstbewusst, ist ihr die Vergleichsdimension nicht wichtig und empfindet sie Sympathie für die Person, mit der sie zusammentrifft, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie für diese Person Emotionen wie Neid oder Schadenfreude empfindet, nicht sehr hoch. Ist sie aber nicht selbstbewusst, ist ihr die Vergleichsdimension wichtig und mag sie die andere Person nicht, entstehen diese genannten Emotionen doch eher.

Ziel meiner empirischen Untersuchung ist es, ausgehend von bestehenden Untersuchungen und Modellen zum sozialen Vergleich, aufzudecken, dass wir beim Vergleich innerhalb unserer Bezugsgruppe stärkere Emotionen entwickeln als beim Vergleich mit Personen der Fremdgruppe. Außerdem möchte ich herausfinden, woran es liegen kann, dass wir manchmal diese Emotionen beim Zusammentreffen mit Bezugspersonen entwickeln und manchmal jene bzw. welche Faktoren mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe zusammenhängen.

II. THEORETISCHE GRUNDLAGEN

1. Was ist sozialer Vergleich? Ein Prozessmodell von Joanne Wood

„Sozialer Vergleich“ definiere ich in Anlehnung an Wood, 1996, als den Prozess, über soziale Informationen (d.h. Informationen über andere Personen) nachzudenken und diese in Beziehung zur eigenen Person zu setzen.

Der Begriff „Nachdenken“ impliziert nicht, dass bewusstes, sorgfältiges Ergründen stattfinden muss. Häufig erfolgt das Nachdenken über soziale Informationen unbewusst und erst die Reaktionen auf den sozialen Vergleich (s.u.) werden bewusst erlebt.

„In Beziehung zur eigenen Person setzen“ bedeutet, dass eine Gemeinsamkeit oder ein Unterschied zwischen einem oder mehreren Merkmalen des Anderen und der eigenen Person gesucht bzw. festgestellt wird.

Eine Person vergleicht sich mit anderen Personen auf unterschiedlichen Dimensionen. Die Vergleichsdimensionen sind in der Regel Merkmale und Attribute, die im Leben einer Person eine Rolle spielen, wie z.B. Aussehen, Besitz, Meinungen und diverse Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Nach Wood, 1996 umfasst der Prozess des sozialen Vergleichs drei Stufen:

1. Erlangen sozialer Informationen
2. Gedankliches Verarbeiten der sozialen Informationen
3. Reagieren auf die sozialen Informationen

Wir erlangen soziale Informationen, indem wir durch das Aufsuchen bestimmter Settings, wie z.B. Sportclubs, gezielt nach Personen Ausschau halten, die uns unsere gewünschten sozialen Informationen liefern können. Viele Untersuchungen zum sozialen Vergleich befassen sich mit der aktiven Suche der Individuen nach sozialen Informationen bzw. mit der Suche nach Vergleichspersonen (Wood, 1989). Der soziale Vergleich als beabsichtigte Handlung, geleitet von Motiven wie Selbsteinschätzung, Selbstverbesserung und / oder Selbstaufwertung (z.B. Festinger, 1954; Wills, 1981; siehe unten) stand lange Zeit im Vordergrund der psychologischen Forschungen zum sozialen Vergleich.

Soziale Informationen erhalten wir jedoch ebenfalls sehr häufig durch die (nicht selbst herbeigesteuerte) Konfrontation mit anderen Menschen im sozialen Alltag (z.B. am Arbeitsplatz). Einige Forscher zum sozialen Vergleich bemerkten, dass Individuen fast ständig mit Informationen über Andere in Berührung kommen und dass sie quasi gezwungen sind, sich mit den Anderen zu vergleichen, egal, ob sie den Vergleich wünschen oder nicht (z.B. Brickman & Bullman, 1977; Wood, 1989). Goethals (1986b) drückte dieses Phänomen folgendermaßen aus:

It can be hard to hear an extremely intelligent person on the radio, or see an extremely handsome one in the grocery store, or participate on a panel with an expert without engaging in social comparison no matter how much we would like not to. (Seite 272)

Schließlich führt auch die Konstruktion von sozialen Informationen zu deren Erlangung. Der soziale Vergleich erfordert für seine Entstehung keinen direkten persönlichen Kontakt mit einer Person. Auch soziale Informationen, die (teilweise) imaginärer Natur sind, können

Grundlage eines sozialen Vergleichsprozesses sein. Allport (1967) definierte die Sozialpsychologie allgemein als Studie, wie Individuen von der „tatsächlichen, vorgestellten und andedeuteten Anwesenheit anderer“ beeinflusst werden (Seite 3).

Goethals (1986a, 1986b; Goethals, Messick, & Allison, 1991) argumentiert, dass Menschen häufig soziale Informationen verzerrt wahrnehmen und Vergleichspersonen in einer Form registrieren können, die ihren eigenen Wünschen entgegenkommt und die eine Projektion ihres eigenen Charakters darstellt. Die Abgrenzung zwischen sozialen Vergleichen mit realen Menschen und mit (zum Teil) vorgestellten Menschen ist somit schwierig. Trotzdem ist davon auszugehen, dass imaginierte Vergleichspersonen nicht vollständig „erfunden“ sind, sondern dass die Vorstellung, die jemand von einer Person hat, auf Erfahrungen beruhen. „People do not blithely invent comparison targets with no regard for the truth.“ (Wood, 1996).

Stufe zwei des sozialen Vergleichsprozesses: „Gedankliches Verarbeiten der sozialen Information“ beinhaltet die Identifizierung oder Überprüfung des Anderen als ähnlich, besser oder schlechter als sich selbst (siehe unten). Schneidet Person X beim sozialen Vergleich mit Person Y besser ab, spricht man (aus Sicht von Person X) vom Abwärtsvergleich („Downwardcomparison“), schneidet sie schlechter ab, vom Aufwärtsvergleich („Upwardcomparison“). Das gleiche Abschneiden, den sogenannten Lateralvergleich, werde ich in meiner Arbeit nicht untersuchen.

Die Beurteilung oder Interpretation dieses Abschneidens beim sozialen Vergleich und die Wahrnehmung einer Bestätigung oder Widerlegung der eigenen Erwartung können ebenfalls Bestandteil von Stufe zwei sein. Für Stufe zwei ist von Bedeutung, dass die Person, die die Grundlage der gedanklichen Verarbeitung der sozialen Informationen liefert, zum Zeitpunkt des sozialen Vergleichs nicht anwesend sein muss. Menschen können auch gedanklich durch Hinweise wie z.B. Gespräche mit Anderen oder Hinweise schriftlicher Art Input für die Verarbeitung sozialer Informationen bekommen.

Stufe drei: „Reagieren auf die sozialen Informationen“ umfasst drei Komponenten:

- die kognitive
- die affektive und
- die verhaltensbedingte.

Zu den kognitiven Reaktionen auf den sozialen Vergleich gehört die Selbstevaluation, das Verzerrten und das Widerlegen der Vergleichssituation. Vergleicht sich Person X mit Person Y, kann der Vergleichsprozess als Konsequenz die Selbsteinschätzung von Person X verändern. Schneidet beispielsweise Person Y nach Ansicht von Person X besser ab als sie selbst, dann kann dies dazu führen, dass Person X sich in dem betreffenden Bereich folglich als schlechter einstuft als vor dem Vergleich. Person X kann auch die selbstevaluativen Konsequenzen umgehen, indem Sie den wahrgenommenen Unterschied zwischen sich selbst und Person Y verzerrt oder gar verneint.

Zu den affektiven Reaktionen gehören Emotionen wie Neid, Stolz, Schadenfreude oder Mitleid. Die affektiven bzw. emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs, die in meiner Dissertation im Focus stehen, können mit den selbstevaluativen Hand in Hand gehen, müssen es aber nicht. Es ist denkbar, dass der soziale Vergleich eine nachteilige Selbstevaluation zur Folge hat, wie im oben genannten Beispiel, aber trotzdem eine positive Emotion wie z.B. Bewunderung hervorruft (siehe unten). Hier spielt meines Erachtens der Focus der jeweiligen Emotion eine Rolle, auf den ich unten noch eingehen werde.

Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs können beispielsweise das Imitieren der Vergleichsperson, die Anpassung an die Vergleichsperson, das Loben oder die Attackierung der Vergleichsperson sein.

Nach Wood (1996) muss der Prozess des sozialen Vergleichs nicht notwendigerweise Stufe 3 (kognitive, affektive oder behaviorale Reaktionen) umfassen. Vom sozialen Vergleich kann, nach Wood, auch schon gesprochen werden, wenn die erlangte soziale Information gedanklich verarbeitet wird und der Vergleichende herausgefunden hat, ob er beim Vergleich auf der jeweiligen Vergleichsdimension selbst besser, schlechter oder gleich abschneidet als bzw. wie der Andere.

Gilbert, Giesler und Morris (1995) ließen beispielsweise Versuchsteilnehmer eine Aufgabe bearbeiten, wobei die Versuchsteilnehmer Kameraden beim lösen der gleichen Aufgabe zusehen konnten. Die Kameraden lösten die Aufgabe entweder besser oder schlechter als die Versuchsteilnehmer. Über die Kameraden wurde den Versuchsteilnehmern vor Beginn der Untersuchung gesagt, dass sie ein intensives Training zur Bewältigung der betreffenden Aufgabe genossen hatten, was diese Kameraden als Vergleichspersonen ungeeigneter machte. Es stellte sich heraus, dass die Einschätzung der Versuchsteilnehmer ihrer eigenen Leistung (im Vergleich zum „Durchschnittsstudenten“) nicht von der Performanz der Kameraden abhing. Schnitt also ein Kamerad beim lösen der Aufgabe besser ab, hatte dies keinen Einfluss auf die Selbstevaluation des Versuchsteilnehmers. Der sozialen Vergleich bleibt hier also augenscheinlich ohne Reaktion.

Wheeler und Miyake (1992), deren Versuchsteilnehmer in ihrem Alltag Tagebuch über jeden auftretenden sozialen Vergleich führen sollten, gaben ihren Probanden dagegen vor, dass

„merely noticing a similarity with or a difference from another person would not necessarily be called a comparison unless accompanied by some psychological reactions“ (Seite 762)

Eine psychologische Reaktion ist, laut Wheeler und Miyake, also notwendig, um von einem sozialen Vergleichsprozess zu sprechen.

Die Meinungen der Forscher sind in diesem Bereich folglich unterschiedlich. Ich vertrete den Standpunkt, dass die Frage nach dem Vorhandensein psychologischer Reaktionen auf den sozialen Vergleich (Stufe 3 des Prozessmodells, s.o.) durch die Festlegung der für den sozialen Vergleich in Frage kommenden Vergleichspersonen (Stufe 1 des Prozessmodells, s.o.) beantwortet werden kann. Jeder Mensch hat bestimmte Bedürfnisse, die ihn bei der Suche nach sozialen Informationen leiten können und die die Wahl der Vergleichspersonen mehr oder weniger explizit leiten. Wir setzen nicht die Merkmale aller beliebigen Menschen in Beziehung zu unseren und reagieren nicht auf jede soziale Information.

Im Folgenden Abschnitt soll auf diesen Sachverhalt eine Antwort gegeben werden und somit Stufe 1 des sozialen Vergleichsprozesses (Erlangen sozialer Informationen) näher betrachtet werden. Im Anschluss daran werde ich auf die kognitiven Reaktionen auf den sozialen Vergleich eingehen, gefolgt von zwei Beispielen empirischer Untersuchungen zu Verhaltensreaktionen auf den sozialen Vergleich. Schließlich werde ich die emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs beleuchten, die den Focus meiner empirischen Untersuchung darstellen.

2. Erlangen sozialer Informationen

2. 1. Bedürfnisse, die der soziale Vergleich erfüllt

In der Forschungsliteratur zu den Bedürfnissen des sozialen Vergleichs wird in der Regel von „Motiven des sozialen Vergleichs“ gesprochen (z.B. Wood, 1989). Von dieser Formulierung distanzieren mich jedoch, da ein Motiv meines Erachtens ein bewusstes Vorhaben impliziert. Da der soziale Vergleich uns, wie oben erwähnt, häufig in unserem sozialen Umfeld auferlegt wird und er somit zumeist nicht von bewussten Motiven gesteuert wird, spreche ich stattdessen von Bedürfnissen, die der soziale Vergleich erfüllen kann.

Die Bedürfnisse des sozialen Vergleichs hängen eng mit dessen Konsequenzen bzw. mit den Reaktionen auf den sozialen Vergleich zusammen, jedoch bestehen die Bedürfnisse zumeist (bewusst oder unbewusst) schon vor einem Vergleichsprozess und leiten die Suche nach sozialen Informationen bzw. die selektive Wahrnehmung sozialer Informationen. Untersuchungen zu den Bedürfnissen des sozialen Vergleichs beziehen sich in der Regel auf die Wahl der Vergleichspersonen, wogegen in Untersuchungen zu den Konsequenzen des sozialen Vergleichs die Versuchspersonen mit Vergleichspersonen konfrontiert werden, und daraufhin die Reaktionen auf den Vergleich erfasst werden.

Laut Festinger (1954) stellt die Selbstevaluation ein Bedürfnis dar, dass dem sozialen Vergleich zugrunde liegt. Für die Erfüllung dieses Bedürfnisses sind diejenigen sozialen Vergleiche am nützlichsten, die einer Person Informationen über ihren Stand auf einer bestimmten Vergleichsdimension geben (Wood & Taylor, 1991). Auch die Selbstaufwertung („self-enhancement“) stellt ein Bedürfnis dar, das der soziale Vergleich erfüllen kann. Für die Erfüllung dieses Bedürfnisses sind die sozialen Informationen am brauchbarsten, die dafür sorgen, dass sich eine Person besser bezüglich ihrer Selbst und ihrer Lebensumstände fühlt. Dieses Gefühl entsteht zumeist durch das bessere Abschneiden einer Person beim sozialen Vergleich bzw. das schlechtere Abschneiden des Anderen (Wills, 1981; Taylor & Lobel, 1989; Hakmiller, 1966).

Schließlich ist auch die Selbstverbesserung ein Bedürfnis, das der soziale Vergleich erfüllen kann. Sie setzt zwar meistens einen Aufwärtsvergleich voraus und somit ein zunächst schlechteres Abschneiden der sich vergleichenden Person gegenüber einer anderen, jedoch wird dem Individuum durch den Aufwärtsvergleich eine Lernbasis geliefert, und der sich Vergleichende geht davon aus, dass er sich auf einer Vergleichsdimension durch den sozialen Vergleich bessern wird und künftig besser abschneiden wird als seine jeweiligen Vergleichspersonen (Collins, 1996; Taylor & Lobel, 1989).

2. 1. 1. Selbstevaluation

„Indeed, the things we most want to know about ourselves – Am I attractive? Am I smart? Am I likable? – can often be known only by comparing our thoughts, feelings and behaviors with those of the people around us. We are intelligent and interesting precisely because others are so dim and dull.“
(Gilbert, Giesler und Morris, 1995, Seite 227)

Leon Festinger (1954) war der erste, der den Begriff „sozialer Vergleich“ („social comparison“) benutzte und der erste, der eine Theorie zum sozialen Vergleich formulierte. In dieser Theorie postuliert Festinger, dass in jedem Menschen der Drang besteht, seine Meinungen und Fähigkeiten akkurat einzustufen. Festinger behauptete sogar, dass „the

holding of incorrect opinions and / or inaccurate appraisals of one's abilities can be punishing or even fatal in many situations“ (Seite 117). Sind für die Einstufung der eigenen Merkmale keine objektiven und nicht-sozialen Maßstäbe vorhanden, dann bewerten Menschen ihre Meinungen und Fähigkeiten, indem sie sich mit anderen Menschen vergleichen.

Der Vergleich findet, laut Festinger, zwischen Menschen statt, die sich auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension ähneln. Ist der Unterschied zwischen zwei Menschen zu groß, neigen sie nicht dazu, sich zu vergleichen. Diejenigen, mit denen eine Person sich nicht vergleicht, sind „...different kinds of people or members of different groups or people with different backgrounds.“ (Festinger, 1954, Seite 121).

Festinger ging also von Individuen aus, deren aktive und gezielte Suche nach sozialen Informationen von dem Motiv gesteuert wird, sich selbst akkurat einzuschätzen. Sind ausschließlich Vergleichsmöglichkeiten mit nicht ähnlichen Personen vorhanden, ist die sich vergleichende Person nicht in der Lage, ihre Meinungen und Fähigkeiten subjektiv präzise zu evaluieren.

Als empirische Untermauerung für die Wahl ähnlicher Personen für den sozialen Vergleich führt Festinger eine Untersuchung von Whittemore (1925, aus Festinger, 1954) heran, in der Versuchspersonen zusammen an einem Tisch saßen und Aufgaben bearbeiten mussten. Während der Bearbeitung hatten die Probanden Gelegenheit, die Anderen bei der Bearbeitung der selben Aufgaben zu beobachten. In anschließenden introspektiven Berichten der Probanden wurde deutlich, dass die Versuchsteilnehmer spontan fast immer jemanden zum wetteifern aussuchten, dessen Leistungen derer des jeweiligen Versuchsteilnehmers ähnelte.

Sogenannte „Rank-order-Studien“ sind besonders gut geeignet, die Präferenz der Versuchspersonen von Vergleichspersonen zu dokumentieren. In dieser Art von Untersuchungen, die Ladd Wheeler in den 1960er Jahren entworfen hat (Wood, 2000), erhalten die Probanden Bogus-Informationen darüber, wie sie selbst und andere Versuchspersonen in einem bestimmten Test abgeschnitten haben. Ihnen wird mitgeteilt, dass ihre Testpunkte genau mittelmäßig seien, dass also eine Hälfte der Versuchspersonen besser abgeschnitten haben und die andere Hälfte schlechter. Die Versuchspersonen dürfen dann wählen, von welchem anderen Versuchsteilnehmer sie die Testpunkte einsehen möchten.

Entsprechend der Annahme, dass sich Personen mit anderen vergleichen, die ihnen auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension ähneln, wählen Probanden die Testpunkte von einem anderen Probanden, der in der Punkterangordnung dicht bei ihnen liegt, also auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension ähnlich abgeschnitten hat. Eine große Anzahl von Studien bestätigt diese Annahme (z.B. Gruder, 1971; Gruder, Korth, Dichtel, & Glos, 1975; Wheeler, 1966; Wehler, Koestner, & Driver, 1982).

Beispielsweise wurde in einer Untersuchung von Wheeler (1966) den Probanden, die einen Persönlichkeitstest bearbeiten sollten, mitgeteilt, dass sie mit ihrer Punktzahl auf Rang vier von insgesamt sieben Rängen lägen. Die Versuchsteilnehmer bevorzugten es, das Punkteergebnis von denen einzusehen, die sich auf Rang zwei oder drei befanden, die also etwas besser abschnitten, aber dennoch vom Rang her dicht bei der sich vergleichenden Person lagen.

Wheeler et al. (1969) entdeckten jedoch eine wichtige Ausnahme von der Annahme, dass sich Menschen mit denen vergleichen, die ihnen auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension ähneln. Wenn ihren Probanden eine Vergleichsdimension nicht vertraut war, und die

Probanden somit per se nicht einschätzen konnten, wie viel auf dieser Dimension erreicht werden konnte, dann preferierten sie den Vergleich mit Anderen, die ihnen auf dieser Vergleichsdimension besonders unähnlich waren. Sie suchten die Informationen über diejenige Person, die die höchste Punktzahl und über diejenige, die die niedrigste Punktzahl hatte.

Auf diesem Weg können Probanden ein Gefühl für die noch unergründete Vergleichsdimension bekommen. Ein junges Mädchen beispielsweise, das nicht weiß, was Extraversion bedeutet, betrachtet zunächst ein extrem nach außen gekehrtes Mädchen und ein extrem zurückhaltendes Mädchen um zu lernen, was Extraversion und somit ein mittlerer Punktwert auf dieser Dimension bedeutet (Wood, 1989). Personen, die auf einer Vergleichsdimension extrem anders abschneiden als man selbst, zeigen einem den Raum der Möglichkeiten des Abschneidens auf der Dimension und somit den Wert des eigenen Abschneidens.

Auch wenn Probanden in Untersuchungen, die nicht die Rank-Order-Methode verwendeten, nicht gezwungen waren, nur das Ergebnis eines anderen Probanden einzusehen, schienen Sie daran interessiert zu sein, ein möglichst breites Spektrum an Informationen über die in Frage stehende Vergleichsdimension zu erlangen. Sie zeigten Interesse am Gruppendurchschnitt (Sanders, 1982a; Suls & Tesch, 1978) oder sie betrachteten die komplette Punkteverteilung der Versuchsteilnehmer (Brickman & Berman, 1971), insbesondere dann, wenn ihnen die jeweilige Vergleichsdimension nicht vertraut war.

Auch wenn unähnliche Personen einem Menschen wichtige Informationen über eine noch nicht vertraute Vergleichsdimension liefern können, wird die Spannbreite möglicher Vergleichspersonen doch kleiner, je besser eine Person die jeweilige Vergleichsdimension und ihren eigenen Stand auf dieser Dimension kennen gelernt hat. Dies verdeutlichen Ergebnisse aus Untersuchungen zu den Reaktionen auf den sozialen Vergleich, auf die ich in Abschnitt 3 eingehen werde.

Goethals und Darley (1977) erweiterten Festingers Annahme, dass sich Menschen mit denjenigen vergleichen, die ihnen auf der jeweiligen Vergleichsdimension ähnlich sind, indem sie davon ausgehen, dass eine Person ihre Fähigkeiten einschätzt, indem sie sich mit einer anderen Person vergleicht, die ihr auf Dimensionen ähnelt, welche in Beziehung zu der in Frage stehenden Dimension stehen. Diese Annahme wird in der Forschungsliteratur als „related-attributes hypothesis“ bezeichnet (z.B. Wood, 1989). Beispielsweise vergleicht sich Person X mit Person Y auf der Dimension „Erfolg beim Tennisspielen“, wenn Person Y ungefähr genauso oft Tennistraining hat, seit ungefähr gleich langer Zeit Tennis spielt und in ungefähr gleicher körperlicher Verfassung ist wie Person X.

Sind keine Ähnlichkeiten in diesen „umliegenden“ Vergleichsdimensionen gegeben, dann lässt sich der Unterschied im Tenniserfolg von Person X und Person Y nicht auf die unterschiedliche Fähigkeit der Tennisspieler zurückführen, sondern kann andere Gründe haben (wie z.B. häufigere Übung von Person Y). Sind aber die Ähnlichkeiten in den „performance-related attributes“ gegeben, reduziert sich die Ambiguität des Ergebnisses, und der größere Erfolg von Person Y lässt sich auf größere Fähigkeit attribuieren. Bezüglich der in Frage stehenden Dimension (Erfolg beim Tennisspielen) muss, nach Goethals und Darley, per se keine Ähnlichkeit vorhanden sein.

In einer frühen Untersuchung zur Formulierung der „related attributes hypothesis“ durch Goethals und Darley zeigten Zanna, Goethals und Hill (1975), dass Studenten, denen

glaubhaft gemacht wurde, dass das Geschlecht einen Einfluss auf das Ergebnis eines Fähigkeitstest hat, beim Durchführen dieses Tests den Vergleich mit gleichgeschlechtlichen Studenten suchten, unabhängig davon, ob die Männer oder die Frauen augenscheinlich besser abschnitten. Es wurde also nicht der Standard-Setter für den Vergleich gewählt, sondern Personen, die den Probanden auf einer Dimension ähnelten, die in Beziehung zu der in Frage stehenden Dimension stand.

Ebenso fanden Suls, Gastorf und Lawhon (1978) heraus, dass wenn Geschlecht und Alter angeblich am besten bestimmte Testergebnisse vorhersagen sollten, 80 % der Probanden beim Durchführen dieses Tests bevorzugt den sozialen Vergleich mit Gleichgeschlechtlichen und Gleichaltrigen wählten.

Miller (1982) konnte ebenfalls feststellen, dass sich Probanden beim Bearbeiten einer Aufgabe am ehesten mit denen verglichen, die das gleiche College besuchten wie sie selbst, wenn ihnen zuvor mitgeteilt wurde, dass die meisten, die das gleiche College besuchten wie sie, die Aufgabe richtig lösten. Diejenigen, denen gesagt wurde, der Besuch des speziellen College spielte keine Rolle, zeigten diese Präferenz nicht.

Miller deckte allerdings ebenfalls auf, dass sich die Probanden mit denen verglichen, die (nach zuvoriger Einschätzung der Probanden selbst) eine ähnliche physische Attraktivität besaßen wie sie selbst, und zwar unabhängig davon, ob die physische Attraktivität als relevant oder als irrelevant für das Lösen einer Aufgabe dargestellt wurde. Miller nimmt schlussfolgernd an, dass es neben Merkmalen, die in Beziehung zu der in Frage stehenden Vergleichsdimension stehen, Merkmale gibt, die dauerhaft im Leben eines Menschen relevant sind, weil sie für die Bildung seiner Identität von Bedeutung sind, und die somit die Wahl von Vergleichspersonen bestimmen. Diesen Punkt werde ich in Abschnitt 2.2. vertiefen.

Miller (1984) fand außerdem heraus, dass sich Individuen, die bezüglich Geschlecht „selbst-schematisch“ (Markus, 1977) sind, d.h. bei denen das Geschlecht ein wichtiges Schema zur Selbstbetrachtung darstellt, bevorzugt mit gleichgeschlechtlichen Personen verglichen, unabhängig davon, ob Geschlecht mit der in Frage stehenden Vergleichsdimension in Verbindung stand. Personen, bei denen das Geschlechtsschema nicht relevant war, verglichen sich dagegen mit Anderen, die ihnen bezüglich der Merkmale ähnelten, die in Verbindung zu der in Frage stehenden Vergleichsdimension standen, was wiederum die „related-attributes hypothesis“ bestätigt.

Die zwei Gruppen von Versuchspersonen hatten demnach unterschiedliche Ziele: Diejenigen, bei denen das Geschlechtsschema nicht relevant war, interessierten sich für die Vergleichsdimension, die der Versuchsleiter vorgab, und diejenigen aber, denen das Geschlechtsschema wichtig war, interessierten sich für die vorgegebene Vergleichsdimension nur in dem Maße, in dem sie über die Geschlechtsdimension Auskunft gab.

Miller (1984) gibt deshalb zu bedenken, dass die Bedürfnisse, die die Versuchspersonen durch den sozialen Vergleich zu erfüllen suchen, von denen, die der Versuchsleiter erwartet, abweichen können. Viele sind, auch in Untersuchungen, nicht interessiert daran, sich auf der vorgegebenen Vergleichsdimension einzustufen, sondern möchten sich bezüglich Dimensionen beurteilen, die in ihrem Leben eine zentralere Bedeutung haben. Insbesondere wenn Personen seltene und ungewöhnliche Merkmale miteinander teilen, fördert dies den sozialen Vergleich zwischen ihnen, unabhängig davon, welche Vergleichsdimension von der Untersuchungssituation vorgegeben werden (Miller et al., 1988).

2.1.2. Selbstaufwertung

Nicht immer haben Menschen das Bedürfnis, sich selbst akkurat einzuschätzen, sondern häufig möchten sie sich selbst bestätigen, wie gut sie in einem bestimmten Bereich im Vergleich zu Anderen sind. Möchte eine Person sich selbst aufwerten, in dem sie sich selbst vor Augen führt, wie gut sie etwas im Vergleich zu Anderen kann, dann vergleicht sie sich mit diesen Anderen abwärts. Der Abwärtsvergleich kann einer Person vor Augen führen, dass ihr eigener Zustand auch schlimmer sein könnte oder hätte sein können als er gegenwärtig ist.

Hakmiller (1966) war der erste, der in einer Untersuchung die Präferenz des Abwärtsvergleichs aufdecken konnte. Er teilte Studentinnen in Gruppen mit je sechs Personen. Jede Studentin musste einen Persönlichkeitstest ausfüllen, der „Feindseligkeit gegenüber den eigenen Eltern“ messen sollte. Den Probandinnen wurde mitgeteilt, dass ein hoher Testwert sehr negativ wäre und darauf hinwies, dass sich eine Person nicht gut anpassen könnte.

Die Probandinnen wurden daraufhin über ihren eigenen Testwert und darüber, welchen Rang sie und die anderen Gruppenmitglieder in der eigenen Gruppe hatten, informiert. Da das gemessene Merkmal als negativ gesehen wurde, deutete ein höherer Rang auf ein schlechteres Ergebnis hin. Anschließend wurden sie aufgefordert, sich den Testwert von einem anderen Gruppenmitglied anzusehen. Es stellte sich heraus, dass 95 % der Versuchspersonen den Testwert von einer Gruppenkameradin sehen wollte, die einen höheren Rang in der Gruppe hatte als sie selbst, somit ein schlechteres Ergebnis hatte.

Inspiziert von Hakmillers Rank-Order-Studie lieferte Wills 1981 eine theoretische Analyse des Abwärtsvergleichs. Wills „Downward Comparison Principles in Social Psychology“ bewirkten einen erneuten Auftrieb in der Forschung zum sozialen Vergleich und sorgte dafür, dass der Focus in dieser Forschung vom Bedürfnis „Selbstevaluation“ zum Bedürfnis „Selbstaufwertung“ („self-enhancement“) wanderte (Suls & Wheeler, 2000). Wills Haupthypothese ist, dass Menschen ihr subjektives Wohlbefinden erhöhen können, indem sie sich mit anderen vergleichen, denen es schlechter geht.

Wills nahm an, dass der Abwärtsvergleich durch eine Senkung des subjektiven Wohlbefindens hervorgerufen wird (z.B. durch eine Bedrohung) und dass Menschen, die ein geringes Selbstwertgefühl haben, sich eher abwärts vergleichen. Der Abwärtsvergleich und somit die Befriedigung des Bedürfnisses „Selbstaufwertung“ kann, nach Wills, durch die Suche nach oder durch die Konfrontation mit Anderen erfolgen, denen es schlechter geht, kann aber auch aktiv durch die Abwertung anderer Personen und somit durch die Erhöhung der psychologischen Distanz zwischen der sich vergleichenden Person und der anderen erzeugt werden. Schließlich kann der Abwärtsvergleich, nach Wills, auch hervorgerufen werden, indem die sich vergleichende Person einer anderen Person Schaden zufügt, sie quasi „auf die Knie“ zwingt.

Wills „Downward Comparison Theory“ rief eine Vielzahl von Untersuchungen hervor, die bestätigten, dass Bedrohungen zum Abwärtsvergleich führen. In einer Interviewstudie von Wood, Taylor und Lichtman (1985) wählte die Mehrzahl der Brustkrebspatientinnen den sozialen Vergleich mit denen, denen es schlechter ging als ihnen selbst. Eine Patientin behauptete: „At first (the scar) was gross. ...Now I don't think, it's so bad, especially after you've seen my friend; she just had two radiation implants put in“ (Wood et al., 1985, Seite 1176).

Pyszczynski, Greenberg und LaPrelle (1985) untersuchten die Annahme, dass Menschen nach einem Misserfolgserlebnis stärker nach selbstbestätigenden Informationen Ausschau halten als nach einem Erfolgserlebnis. In ihrem ersten Experiment bearbeiteten ihre Probanden einen Sensitivitäts-Test und erhielten anschließend Feedback über ein erfolgreiches Abschneiden oder über ein nicht erfolgreiches Abschneiden. Sie erhielten dann die ausgefüllten Tests von (wie sie dachten) sechs weiteren Probanden, was dafür sorgen sollte, dass die Probanden dachten, dass die anderen Versuchsteilnehmer im Test gut oder nicht gut abschnitten. Schließlich hatten die Probanden die Möglichkeit, bis zu 50 ausgefüllte Tests der anderen Probanden einzusehen.

Pyszczynski et al. konnten bestätigen, dass diejenigen, die Misserfolgsfeedback erhielten und davon ausgingen, dass die meisten anderen Versuchsteilnehmer ebenfalls im Test nicht erfolgreich abschnitten, die höchste Anzahl von Tests der anderen einsehen wollten. Die Probanden, die erfolgreich abschnitten, zeigten dieses Interesse, Tests von anderen zu sehen (weder mit hoher noch mit niedriger Punktzahl) nicht.

Pyszczynski et al. erklären dieses Ergebnis mit der Annahme, dass die Probanden, die im Test nicht gut abschnitten, ihren Misserfolg extern attribuieren wollen (während erfolgreiche Ergebnisse gern intern attribuiert werden, siehe dazu Kelley, 1967) und dass das ebenfalls schlechte oder gar schlechtere Abschneiden der anderen Versuchsteilnehmer den sich vergleichenden Probanden die Bestätigung liefert, dass deren Misserfolg nicht auf deren eigenes Versagen zurückzuführen ist sondern auf den äußeren Umständen beruht.

Weitere Bestätigungen der Wahl des Abwärtsvergleichs für die Selbstaufwertung liefern Untersuchungen, in denen Probanden aufgefordert wurden, sich selbst im Vergleich zu anderen Personen auf einer bestimmten Dimension einzustufen. Auf wünschenswerten Vergleichsdimensionen sehen sich Probanden typischerweise als Anderen überlegen (Alicke, 1985, aus Wood & Taylor, 1991). Sie unterschätzen die Zahl derer, die wünschenswerte Merkmale besitzen und überschätzen die Anzahl von Personen, die unerwünschte Merkmale besitzen. Dies bestätigt ebenfalls, dass das Bedürfnis „Selbstaufwertung“ zum Abwärtsvergleich führen kann.

Sind zu einem Zeitpunkt keine Personen präsent, mit denen sich eine Person abwärts vergleichen kann, ist es ebenfalls möglich, dass die sich vergleichende Person Vergleichspersonen imaginiert. In der oben erwähnten Studie von Wood et al. (1985) mit Brustkrebspatientinnen scheinen die Untersuchungsteilnehmerinnen Vergleichspersonen zu erfinden oder Informationen über andere auf der Basis von „Second-Hand-Informationen“ zu generalisieren. Beispielsweise behauptete eine Patientin:

„I have heard, second hand, that some of them, many years down the road, are still not over it... There are women, who don't ever reach this point (that I have)“ (Wood et al. 1985, Seite 1174).

Die Patientinnen scheinen sich nicht mit konkreten anderen Personen zu vergleichen, sondern mit hypothetischen Personen, denen es schlechter geht. Diese Art von sozialem Abwärtsvergleich bewirkte, dass sich die Versuchspersonen mit ihrer Situation besser fühlten.

In einer Studie von Taylor, Wood und Lichtman (1983), in der die Ehemänner von Brustkrebspatientinnen in die Untersuchung mit einbezogen wurden, stellte sich heraus, dass diese Ehemänner, wenn sie beschrieben, wie sie ihre Frauen unterstützten, sich zum größten Teil mit anderen Männern abwärts verglichen, die ihre Ehefrauen „im Stich“ ließen. Nach Taylor et al. sind diese anderen Männer Konstruktionen, da tatsächlich nur sehr wenige Männer ihre krebserkrankten Frauen mit ihrer Krankheit allein lassen.

Eine weitere Strategie der Selbstaufwertung besteht nicht im Abwärtsvergleich sondern in der Vergleichsvermeidung (Brickman & Bulman, 1977). Wenn Personen davon überzeugt sind, dass ihre Fähigkeiten in einem bestimmten Bereich gering sind, kann diese Überzeugung dazu führen, dass diese Personen den Vergleich mit Überlegenen meiden (Pyszczynski et al. 1985).

Die oben erwähnte Untersuchung von Wood et al. (1985) mit Brustkrebspatientinnen zeigte ebenfalls die Tendenz der Vergleichsvermeidung, allerdings die Vermeidung des Abwärtsvergleichs. Viele Frauen verließen ihre Selbsthilfegruppen oder änderten ihre Arzttermine, um nicht mehr so vielen an der gleichen Krankheit leidenden Patientinnen zu begegnen, denen es gar schlimmer ging. Der Abwärtsvergleich zog die Probandinnen in diesem Fall mental herunter. Die Vergleichsvermeidung zielt zwar nicht direkt auf die Selbstaufwertung ab, doch dient sie ihr indirekt, indem das Selbst vor möglichen Abwertungen geschützt wird.

Die Manipulation der Vergleichsdimension, die mit der in Frage stehenden in Beziehung steht, kann ebenfalls eine Strategie der Selbstaufwertung sein, in der der soziale Vergleich eine Rolle spielt. Ist die sich vergleichende Person einer anderen unterlegen, kann erstere die Unterschiede zwischen sich selbst und der anderen Person hervorheben (Wood & Taylor, 1991). Spielt die andere Person z. B. besser Tennis, kann die sich vergleichende Person unterstreichen, dass die andere Personen schon deutlich länger Tennis spielt als sie selbst. Die Überlegenheit des anderen kann so auf Unterschiede in den umliegenden Vergleichsdimensionen attribuiert werden und nicht auf mangelnde Fähigkeit der sich vergleichenden Person.

Auch diese Strategie dient indirekt der Selbstaufwertung durch die Abwehr der Selbstabwertung. Dieses Beispiel zeigt, dass die Stufen des Prozessmodells des sozialen Vergleichs nach Wood (1996) fließend sind. Die Manipulation der Vergleichsdimension kann ebenfalls als Reaktion auf den sozialen Vergleich gesehen werden, die dann zu einem erneuten und erfolgsversprechenderen Vergleichsanlauf führt.

Schließlich kann auch die gezielte Wahl von Vergleichsdimensionen der Selbstaufwertung dienen. In der erwähnten Untersuchung von Wood et al. (1985) fanden selbst im Sterben liegende Patienten noch Vergleichsdimensionen, auf denen sie besser abschnitten als andere. Beispielsweise waren sie umgeben von Menschen, die ihnen viel Liebe entgegenbrachten, während viele Andere dieses Glück nicht hatten. Auch in Unterhaltungen zwischen Freunden kann festgestellt werden, dass jede Person versucht, über das Thema zu sprechen, in dem sie „glänzen“ kann. Häufig wird nicht nur die Vergleichsdimension gezielt gewählt, sondern dieser gewählten Dimension wird auch noch eine besonders hohe Bedeutung beigemessen (Wood & Taylor, 1991).

2. 1. 3. Selbstverbesserung

Festinger (1954) postulierte in seiner Theorie der sozialen Vergleichsprozesse, dass es im Menschen einen Drang gibt, sich zu verbessern („unidirectional drive upward“, Seite 124). Insbesondere im westlichen Kulturkreis besteht die Tendenz, sich ständig steigern zu wollen nach dem Grundsatz: Je höher die Test-Punktzahl, desto besser.

Wenn eine Person sich selbst verbessern möchte und der soziale Vergleich diesem Bedürfnis dienen soll, werden in der Regel Vergleichspersonen herangezogen, die der Person zeigen,

wie sie etwas besser machen kann oder die sie dazu motivieren, etwas besser zu machen. Diese Vergleichspersonen sind der sich vergleichenden Person in der Regel auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension überlegen. Vergleiche mit Individuen, die einer Person auf einer Vergleichsdimension überlegen sind, werden Aufwärtsvergleiche („upward comparisons“) genannt.

In den Untersuchungen zur Wahl von Vergleichspersonen stellt sich häufig heraus, dass sich Individuen bevorzugt mit denen vergleichen, die besser abschneiden als sie selbst. Wenn Versuchspersonen sich auf nicht vertrauten Vergleichsdimensionen mit Anderen vergleichen können, die auf dieser Vergleichsdimension einen extremen Wert haben (s.o.), fällt diese Wahl zumeist auf diejenige Person, die auf der Vergleichsdimension extrem positiv (und nicht extrem negativ) abschneidet (Arrowood & Friend, 1969). Auch wenn sich die Probanden mit anderen vergleichen, die einen ähnlichen Testwert haben wie sie selbst, sind diese Anderen der sich vergleichenden Person eher ein wenig überlegen und nicht unterlegen (Wheeler, 1966; Wheeler et al., 1969).

Nosanchuk & Erickson (1985) führten eine Untersuchung mit Bridge-Spielern durch und legten ihren Probanden unterschiedliche Bridge-Szenarios (Beschreibungen von bestimmten Bridge-Spielsituationen) vor. Die Probanden wurden anschließend gefragt, ob, wenn sie sich mit einem anderen Spieler über diese Situation unterhalten möchten, sie sich eher mit einem Spieler unterhalten würden, der nach eigener Einschätzung im Bridge-Spielen schlechter ist, ungefähr gleich oder besser ist. Es stellte sich heraus, dass die meisten der Probanden bevorzugt mit Spielern diskutieren wollten, die gleich gut oder besser Bridge spielen können wie bzw. als sie selbst. Diese Präferenz bestand selbst in beschriebenen Situationen, die eine besondere Gefahr für das Ego des jeweiligen Spielers darstellen und nach Wills (1981, s.o.) eher den Abwärtsvergleich hervorrufen würden. In der Untersuchung von Nosanchuk & Erickson traten kaum Abwärtsvergleiche auf.

In einer Fragebogenuntersuchung mit krebskranken Patienten fanden beispielsweise Mollemann, Pruyn und van Knippenberg (1986) heraus, dass sich die Patienten, wenn sie gefragt wurden, ob sie lieber mit anderen krebskranken Patienten in Kontakt treten möchten, denen es viel schlechter, ein wenig schlechter, ähnlich, ein wenig besser oder viel besser ging als ihnen selbst, diejenigen für den Kontakt wählten, denen es ähnlich oder ein wenig besser ging als ihnen selbst.

Collins et al. (1988 aus Taylor & Lobel, 1989) fragten krebskranke Personen, wie sie sich fühlen, wenn sie mit anderen Krebskranken im Wartezimmer sitzen. Mehr als 70 % der Patienten gaben an, dass sie das Warten im Wartezimmer als für sie schädlich empfanden. Der häufigste Grund für diese Einschätzung war, dass die Gegenwart Anderer, die sichtbare physische Verschlechterungen zeigten, sie deprimierte. Dieses Ergebnis macht verständlich, warum krebskranke Personen eher den Aufwärtsvergleich mit anderen Krebskranken suchen. Aufgrund der negativen Konsequenzen des Abwärtsvergleichs, auf die ich in Abschnitt 3 eingehen werde, wird hier der Vergleich mit denen, denen es schlechter geht, abgelehnt und der Aufwärtsvergleich bevorzugt.

Wie aber vermeiden die krebskranken Patienten die doch eher negativen Implikationen des Aufwärtsvergleichs für die Selbstevaluation? Taylor & Lobel (1989) erklären dies mit der Annahme, dass Krebskranke den Kontakt mit denen, denen es besser geht als ihnen selbst, nicht dazu nutzen, sich selbst zu evaluieren (s.o.) sondern dass dieser Aufwärtsvergleich bei ihnen andere Bedürfnisse erfüllt. In einer Studie von Taylor et al. (1988) berichteten die krebskranken Probanden, dass Langzeitüberlebende und Krebskranke, die gut mit ihrer

Krankheit umgehen können, für sie wie Positivbeispiele oder Modelle sind, an denen sie sich bezüglich ihres Umgangs mit der Krankheit und ihrer Überlebensstrategien orientieren können. Letztlich dient der Aufwärtsvergleich hier dem Bedürfnis Selbstverbesserung.

Die genannten Beispiele zeigen, dass nicht nur die akkurate Selbstevaluation oder die Ego unterstützende Selbstaufwertung Bedürfnisse darstellen, die der soziale Vergleich erfüllen kann, sondern dass Menschen auch in bestimmten Situationen bestrebt sein können, sich selbst zu verbessern und zu diesem Zweck einen Aufwärtsvergleich bevorzugen. Der Aufwärtsvergleich zeigt einer Person zwar zunächst, dass sie in einem Bereich schlechter abschneidet als eine andere, jedoch wird dieses nicht Ego unterstützende Ergebnis in Kauf genommen, da der Aufwärtsvergleich ein Dazulernen und eine künftige Verbesserung in diesem Bereich bewirken kann, was später dann der sich vergleichenden Person ermöglichen kann, sich abwärts zu vergleichen.

Der Aufwärtsvergleich, der auf dem Bedürfnis „Selbstverbesserung“ beruht, setzt somit die Fähigkeit voraus, Belohnungen aufzuschieben (Mischel, 1981, aus Schneewind, 1996). Mischel bemerkt zur Belohnungsaufschubsfähigkeit folgendes:

„Es ist schwer, sich den Prozess der Sozialisation oder gar der Zivilisation ohne solche Formen des selbstaufgelegten Aufschubs vorzustellen. Auf erwünschte Ergebnisse warten zu lernen und sich im Lichte erwarteter zukünftiger Konsequenzen zu verhalten, ist eine wesentliche Voraussetzung, um längerfristige, entfernte Ziele erfolgreich erreichen zu können.“ (Mischel, 1981a, Seite 437, aus Schneewind, 1996, Seite 162.)

In diesem Lichte betrachtet verwundert es nicht, dass, wenn das Bedürfnis der Selbstverbesserung besteht, der Aufwärtsvergleich im sozialen Umfeld gesucht wird und der Ego unterstützende Abwärtsvergleich gemieden wird. Eine Rolle spielt hier auch, inwieweit ein Merkmal unter Kontrolle der sich vergleichenden Person steht (Major et al. 1991, siehe unten). Das Bedürfnis, sich selbst zu verbessern und die Bereitschaft, sich aufwärts zu vergleichen besteht eher, wenn es sich um eine Vergleichsdimension handelt, die die sich vergleichende Person kontrollieren kann.

Auch beim Aufwärtsvergleich, der vom Bedürfnis „Selbstverbesserung“ gesteuert wird, spielen die Vergleichsdimensionen, die mehr oder weniger in Beziehung zu der in Frage stehenden Dimension stehen, eine Rolle. Untersuchungen zum Beobachtungslernen zeigen, dass Menschen dazu neigen, sich eher das Verhalten von einer anderen Person bezüglich einer Vergleichsdimension anzueignen, wenn diese Person ihr auf anderen Dimensionen ähnlich ist. Diese anderen Dimensionen müssen nicht unbedingt in Relation zu der in Frage stehenden Vergleichsdimension stehen. Beobachten beispielsweise Personen mit Phobie andere Personen, die sich einem angstausslösenden Objekt nähern, dann imitieren sie dieses Annäherungsverhalten eher, wenn die beobachtete Person Alter und Geschlecht mit ihr teilt (Bandura, 1986).

2. 2. Lokalisation des sozialen Vergleichs im sozialen Kontext

Zur Erklärung der für eine Person in Frage kommenden Vergleichspersonen und somit zur Lokalisierung des zwischenmenschlichen Vergleichs im sozialen Kontext ist die Betrachtung der Identitäten von Individuen bzw. ihre Selbstkategorisierung im Leben von großer Bedeutung. Wie die auf Seite 9f erwähnte Untersuchung von Miller (1984) zeigt, vergleichen sich Individuen mit Anderen auf Vergleichsdimensionen, die für die Bildung ihrer Identität von Bedeutung sind und somit dauerhaft in ihrem Leben relevant sind.

Ein Individuum perzipiert und definiert sowohl seinen eigenen als auch den Platz anderer Personen innerhalb des Systems sozialer Kategorien. Diesen Prozess bezeichnet Turner (1982) als „soziale Identifikation“. So kann sich beispielsweise eine Person als TennisspielerIn identifizieren, wogegen sie ihre Freundin als nicht TennisspielerIn bzw. als HockeyspielerIn kategorisiert. Die Summe dieser sozialen Identifikationen innerhalb des Selbstkonzeptes eines Individuums stellt seine soziale Identität dar.

Dieses Konzept basiert auf Tajfels (1978) Definition von sozialer Identität als dem „Teil des Selbstkonzeptes eines Individuums, der aus dessen Wissen über seine Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppen (oder Gruppen) verbunden mit dem Wert und der emotionalen Bedeutung, die dieser Gruppenmitgliedschaft beigemessen werden, erwächst.“ (Seite 63). Zunächst sei an dieser Stelle auf Tajfels Konzept eingegangen, bevor dann die Bedeutung dieses Konzepts für den Zwischenmenschlichen Vergleich erläutert wird.

Empirische Grundlage für die 1986 von Tajfel und Turner formulierten und in der Sozialpsychologie sehr bedeutsamen „Theorie der sozialen Identität“ sind die „minimal-group“-Experimente, die von Tajfel und einigen Kollegen in den Jahren 1970 und 1971 durchgeführt wurden (Tajfel, 1970; Tajfel et al. 1971). Ziel dieser Experimente war es, den Effekt reiner Kategorisierung der Probanden auf das Verhalten zwischen Gruppen zu prüfen und darzulegen, unter welchen geringfügigen Bedingungen sich ein Individuum schon zu einer Gruppe zugehörig fühlt.

Versuchspersonen wurden zunächst in zwei willkürliche Gruppen eingeteilt. Diese Gruppen waren derart gestaltet, dass den Versuchspersonen eine fiktive Rückmeldung über ihre Bevorzugung entweder des Malers Klee oder des Malers Kandinsky gegeben wurde. Dem entsprechend gehörte dann jede Versuchsperson entweder der Klee-Gruppe oder der Kandinsky-Gruppe an. Es bestand zwischen den Versuchspersonen Anonymität und keine face-to-face Interaktion. Die Gruppe existierte also nur im Bewusstsein der Versuchspersonen und wird daher als „minimale Gruppe“ bezeichnet (Tajfel & Turner, 1986).

Im zweiten Teil der Untersuchung wurden die Probanden gebeten, bestimmte Geldbeträge unter zwei anderen Versuchspersonen aufzuteilen, von denen die Probanden nichts wussten außer, dass eine der beiden der eigenen Gruppe und die andere der fremden Gruppe angehörte.

Diese „minimal-group“-Experimente brachten erstaunliche Ergebnisse, denn es zeigte sich deutlich, dass Personen der eigenen (an sich irrelevanten) Gruppe bevorzugt wurden. Dasselbe Ergebnis zeigte sich sogar, als die Versuchspersonen, für sie ersichtlich, per Los einer von zwei Gruppen zugeteilt wurden. (Billig & Tajfel, 1973).

Noch erstaunlicher war, dass die Probanden, wenn sie schon die eigene Gruppe bevorzugten, das Geld nicht in einer Weise austeilten, dass die Mitglieder der eigenen Gruppe den größtmöglichen Vorteil daraus zogen (nach Tajfel und Turner, 1986, „maximum in-group profit“), sondern so, dass der Unterschied zwischen den Beträgen der Gruppen maximal war („maximum difference“). Die Versuchspersonen wählten folglich unter verschiedenen Alternativen, das Geld aufzuteilen, nicht diejenige, die der eigenen Gruppe den höchstmöglichen Geldbetrag verschafft, sondern entschieden sich für eine Alternative, die einen möglichst hohen Unterschied zwischen den Geldbeträgen der Gruppen gewährleistete. Sie nahmen dafür einen geringeren Absolutbetrag in Kauf.

Diese Ergebnisse zeigen, wie schnell sich ein Individuum selbst kategorisiert bzw. einer Gruppe zugehörig fühlt und wie wichtig ihm die positive Bewertung der eigenen Gruppe im Vergleich zur Fremdgruppe ist.

Folgende Grundannahmen, aus den Ergebnissen der Experimente zur minimalen Gruppe abgeleitet, bilden die Basis für Tajfel und Turners (1986) Theorie der sozialen Identität:

1. Individuen streben danach, eine positive Selbsteinschätzung zu erhalten, beziehungsweise ihre Selbsteinschätzung zu verbessern.
2. Ein Teil dieser Selbsteinschätzung bildet die soziale Identität, die sich aus der Mitgliedschaft in verschiedenen sozialen Gruppen und der Bewertung dieser Mitgliedschaft zusammensetzt.
3. Die Bewertung der Gruppenmitgliedschaft ergibt sich aus dem Vergleich dieser Gruppe mit anderen relevanten Gruppen (den sogenannten „Outgroups“). Je nachdem wie dieser Vergleich ausfällt, sinkt oder steigt das eigene Prestige.

Aus diesen Grundannahmen ergeben sich folgende theoretische Prinzipien:

1. Individuen streben danach, eine positive soziale Identität zu erhalten, beziehungsweise ihre soziale Identität zu verbessern.
2. Eine positive soziale Identität wird durch Vergleiche mit relevanten Outgroups erhalten. Der Vergleich dient der Stärkung der sozialen Identität, wenn sich die eigene Gruppe (die „Ingroup“) positiv von der Outgroup abhebt.
3. Sollte der Vergleich negativ ausfallen, versuchen Individuen, die eigene Gruppe zu verlassen und einer anderen Gruppe beizutreten oder ihre eigene Gruppe aufzuwerten.

Der Druck, die Ingroup gegenüber der Outgroup positiv zu bewerten, führt dazu, dass soziale Gruppen versuchen, sich voneinander zu unterscheiden. Dieser Prozess des „sich voneinander Unterscheidens“ setzt voraus, dass die Individuen ihre Gruppenmitgliedschaft internalisiert haben und nicht bloß von anderen Personen einer Gruppe zugeordnet werden.

Außerdem muss die Gruppenmitgliedschaft für eine Situation bedeutsam, sprich, salient sein. Eine männliche Person könnte beispielsweise gleichzeitig der Geschlechtsgruppe der Männer und der Gruppe der Fans eines Fußballvereins angehören. Es ist leicht vorstellbar, dass auf einer Versammlung einer feministischen Partei die Gruppenzugehörigkeit zu der Gruppe der Männer salienter ist als die Zugehörigkeit zu einem Fußballvereinsfanclub. In einem Fußballstadion, beim Spiel des begehrten Vereins, ist natürlich die Identität als Vereinsfan eher salient.

Schließlich ist von Bedeutung, dass sich Angehörige einer Gruppe nicht mit jeder denkbaren Outgroup vergleichen, sondern nur mit Gruppen, die als relevant Outgroup wahrgenommen werden. Dies hängt in Anlehnung an Festingers Konzept der Vergleichbarkeit (s.o.) davon ab, wie ähnlich die Vergleichsgruppe in Bezug auf die Vergleichsdimensionen ist. So ist es vorstellbar, dass ein Fan eines Fußballvereins sich mit einem Fan eines anderen Fußballvereins vergleicht, dagegen aber nicht mit einem Fan eines Hockeyvereins, weil diese Gruppe für ihn nicht relevant ist.

Bei Betrachtung der Grundannahme 3 fällt auf, dass Tajfel und Turner (1986) ebenfalls von einer Reaktion auf den sozialen Vergleich ausgehen, die selbstevaluativer Natur ist. Das Prestige steigt oder sinkt, je nachdem, ob die eigene Gruppe beim Vergleich besser oder schlechter abschneidet. In der Definition der sozialen Identität von Tajfel (s.o.) wird ebenfalls auf die emotionale Bewertung der Gruppenmitgliedschaft hingewiesen, was auf emotionale Reaktionen auf den (intergruppalen) sozialen Vergleich hindeutet. Auch Tajfel und Turner gehen indirekt davon aus, dass der (gewollte) soziale Vergleich durch das Motiv Selbstaufwertung gesteuert sein kann (Prinzip 2).

Grundannahme 2 macht deutlich, dass die soziale Identität nur einen Teil des Selbstkonzeptes eines Individuums ausmacht. Im Unterschied zur sozialen Identität bilden die eher idiosynkratischen Aspekte einer Person, wie Fähigkeiten, Fertigkeiten und persönliche Merkmale wie Besitz und Aussehen die persönliche Identität eines Menschen. Persönliche und soziale Identität bilden, laut Tajfel und Turner, die beiden Subsysteme des Selbstkonzeptes. Abbildung 1 verdeutlicht dies.



Abbildung 1: Das Selbstkonzept - Persönliche und soziale Identität

Je nach Situation sind bei einem Individuum zu einem Zeitpunkt die (bzw. eine) soziale oder die (bzw. eine) persönliche Identität salient. Beispielsweise in einem Fußballstadion, in dem zwei Fußballvereine gegeneinander spielen, ist die soziale Identität der Fußballspieler salient. Die einzelnen Spieler sehen in dieser Situation nicht ihren persönlichen Erfolg gegenüber den Mitspielern als relevant, sondern den Erfolg ihres Vereins. Sie vergleichen nicht sich selbst mit ihren Vereinskollegen, sondern sie vergleichen ihren eigenen Verein mit dem Verein, gegen den sie gerade spielen.

Ist aber eine Fußballmannschaft z.B. beim Training unter sich, ist nicht mehr die soziale Identität salient, sondern die persönliche. Die Fußballer müssen innerhalb ihrer Mannschaft zeigen, wie gut sie sind, um ggf. innerhalb der Mannschaft aufzusteigen (Beispielsweise vom Auswechselspieler zum Dauerspieler).

Hiermit beantworte ich die Frage, mit wem sich Menschen interindividuell vergleichen: Sie vergleichen sich mit denen, mit denen sie zu einer Gruppe bzw. zu einer sozialen Kategorie gehören und mit denen Sie eine soziale Identität teilen. Ziel des interpersonalen intragrupalen Vergleichs ist es, analog der Theorie der sozialen Identität, zu einer positiven persönlichen Identität (positiven persönlichen Distinktheit) zu gelangen. Dieses Ziel kann durch die Erfüllung der Bedürfnisse „(positive) Selbstevaluation“, „Selbstaufwertung“ und „Selbstverbesserung“ (s.o.) erreicht werden.

Menschen, die mit einer Person bezüglich eines in Frage stehenden Sachverhalts zu einer sozialen Kategorie bzw. Gruppe gehören, sind der Person in der Regel ähnlich in Bezug auf diesen in Frage stehenden Sachverhalt bzw. dieser in Frage stehenden Vergleichsdimension (Festinger, 1954) oder / und in Bezug auf Dimensionen, die in Relation zu der in Frage stehenden Vergleichsdimension stehen (Goathals und Darley, 1977), da die spezielle Gruppenmitgliedschaft auf eben dieser jeweiligen Gemeinsamkeit oder Ähnlichkeit basiert.

Wir haben sehr viele „Mini-Identitäten“, und selbst wenn zwei Personen nur miteinander gemeinsam haben, dass sie zusammen Tennis spielen, teilen sie schon eine ihrer vielen Identitäten. Insofern besteht zwischen den Ansätzen von Festinger (1954), Goathals und Darley (1977) und meiner auf der S.I.T. beruhenden Annahme kein Widerspruch. Die auf der S.I.T. beruhende Annahme ist nur umfassender und beleuchtet den sozialen Vergleich im gesamten sozialen Kontext eines Individuums. Innerhalb der eigenen sozialen Gruppe kann ein Individuum den Aufwärts oder Abwärtsvergleich oder den Vergleich mit ähnlich abschneidenden suchen.

Jeder Mensch hat viele soziale Identitäten, die ihm sagen, was er ist. Die sozialen Identitäten können, je nach Situation, breiter oder enger gefasst sein. Eine Psychologin sieht sich z.B. in ihrem Fachbereich Psychologie als „Pädagogische Psychologin“. Auf einem interdisziplinären wissenschaftlichen Kongress ist ihre Identität als Psychologin salient. In einer Gesprächsrunde, in der es um Magie, Scharlatanerie oder unwissenschaftliche Alltagspsychologie geht, sieht Sie sich (zusammen mit Vertretern anderer Disziplinen) als Wissenschaftlerin.

Innerhalb der sozialen Identitäten muss ein Individuum feststellen, wie es ist, z.B. eine gute, einfühlsame oder / und erfolgreiche Psychologin. Dies stellt es fest, indem es sich mit seinen Ingroup-Mitgliedern, z.B. mit anderen Psychologen, vergleicht. Folgendes Schema soll den Zusammenhang zwischen persönlicher und sozialer Identität veranschaulichen.

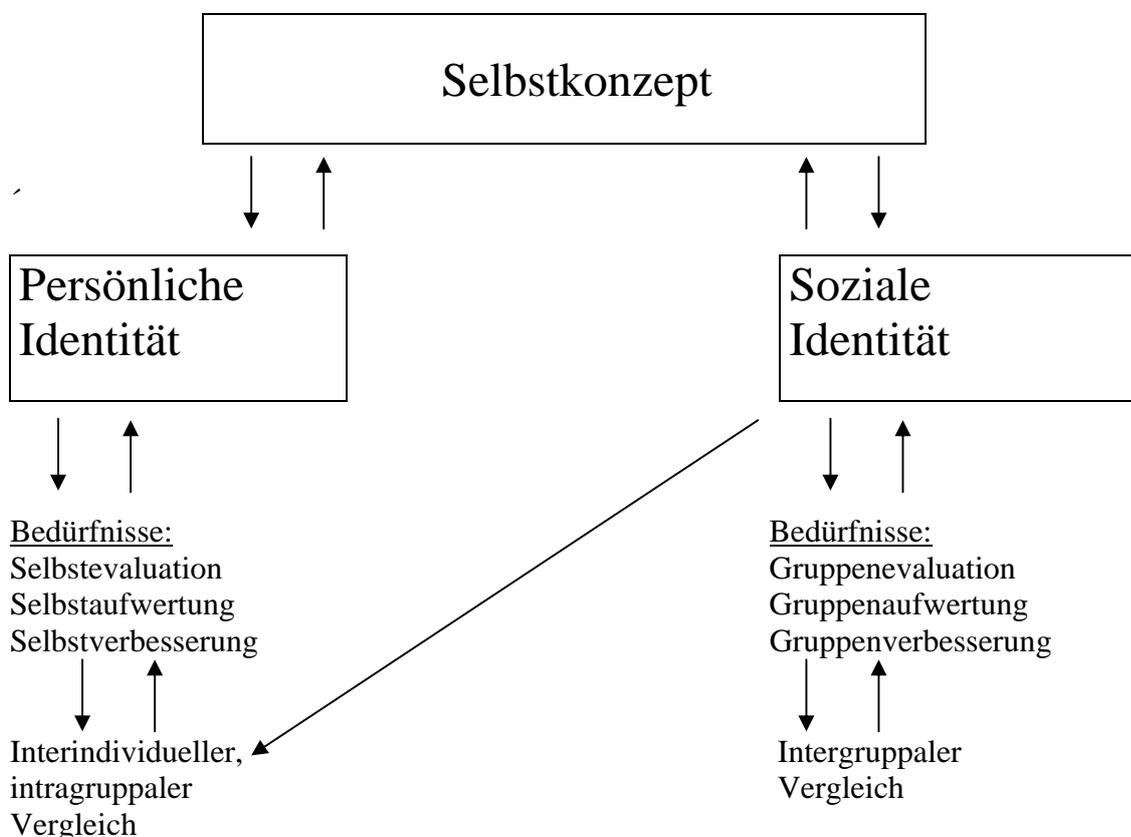


Abbildung 2: Persönliche Identität, soziale Identität und sozialer Vergleich

Laut Abbildung 2 wird unser Selbstkonzept durch unsere soziale und unsere persönliche Identität gebildet. Das Selbstkonzept prägt wiederum unsere persönliche und soziale Identität. Die soziale Identität entsteht durch unsere Zugehörigkeiten zu sozialen Gruppen und damit verbunden durch die sozialen Vergleiche zwischen unserer Gruppe und anderen Gruppen, die durch Bedürfnisse gesteuert werden. Der soziale Vergleich kann die Bedürfnisse mehr oder weniger gut erfüllen, was wiederum unsere soziale Identität beeinflusst.

Durch soziale Vergleiche innerhalb unserer Bezugsgruppe (die uns unsere soziale Identität liefert, dargestellt durch den Pfeil zwischen „Soziale Identität“ und „Interindividueller, intragruppaler Vergleich“) erfahren wir, geleitet von Bedürfnissen, welche Stellung wir innerhalb unserer Gruppe haben, ob wir (vereinfacht gesagt) überdurchschnittlich, durchschnittlich oder unterdurchschnittlich in einem bestimmten Bereich sind. Das überdurchschnittliche Abschneiden kann uns aufwerten. Auch zum Lernen nutzen wir unsere Ingroup-Mitglieder, in dem sie uns Positivbeispiele liefern. Durch den intragruppalen Vergleich und die damit verbundene Erfüllung (oder nicht Erfüllung) unserer Bedürfnisse gelangen wir zur persönlichen Identität.

Meine Dissertation bezieht sich auf den sozialen Vergleich, der interindividuell bzw. intragruppal stattfindet. Genau wie Tajfel und Turner (1986) annehmen, dass eine positive soziale Identität durch (Abwärts-)Vergleiche mit Outgroups erreicht wird, gehe ich anlag davon aus, dass eine Person zu einer positiven persönlichen Identität gelangt, in dem sie sich interindividuell, intragruppal vergleicht und bei diesen Vergleichen besser abscheidet als die anderen Ingroup-Mitglieder. Auch wenn ein Individuum den Aufwärtsvergleich sucht, um sich selbst zu verbessern, so dient dieser Aufwärtsvergleich letztlich dem besseren Abschneiden und der Steigerung der persönlichen Distinktheit in der Zukunft.

Insbesondere mit Mitgliedern der eigenen Bezugsgruppe (wie Freunde, Arbeitskollegen, Vereinsmitglieder) werden wir gewollt oder ungewollt konfrontiert, so dass uns der soziale Vergleich mit ihnen im sozialen Alltag immer wieder auferlegt wird. Wie Tesser und Smith (1979) es formulieren:

„And, by virtue of our very closeness, comparisons with our friends are more difficult to avoid than are comparisons with strangers. Friends are more likely to be associated with us in our own mind and in the minds of others; they are generally more similar to us; they are more likely to be in the same place at the same time; and so on. (Seite 583)

Die Annahme, dass Personen durch den für sie vorteilhaften interindividuellen, intragruppalen Vergleich zur positiven persönlichen Identität gelangen, bzw. dass umgekehrt der nachteilige interindividuelle intragruppale Vergleich die positive persönliche Identität gefährden kann, wird durch eine Untersuchung von Tesser und Smith (1979) untermauert. Tesser und Smith bezogen sich zwar nicht auf Tajfels Konzept der sozialen Identität, jedoch gingen Sie, wie deren obiges Zitat zeigt, davon aus, dass sich Menschen mit ihren Freunden vergleichen, und dass das bessere Abschneiden der Freunde, wenn es um für die sich vergleichende Person relevante Merkmale geht, das Selbstwertgefühl letzterer bedrohen kann. (Auf den Faktor „Merkmalsrelevanz“ werde ich weiter unten eingehen).

Die Probanden (Freundschaftspaare) von Tesser und Smith (1979) sollten zusammen mit fremden Personen Aufgaben der Wortidentifikation bearbeiten, die der einen Hälfte der Probanden als Messinstrument der Intelligenz (relevante Aufgabe) und der anderen Hälfte als Spiel (nicht relevante Aufgabe) präsentiert wurden. In Vierergruppen sollten die Probanden jeweils den anderen drei Probanden Hinweiswörter zur Verfügung stellen, auf deren Basis

Zielwörter erraten werden sollten. Die Probanden konnten (verdeckt) aussuchen, welchen Schwierigkeitsgrad die Hinweiswörter haben sollten.

Es stellt sich heraus, dass die Versuchsteilnehmer an Freunde schwierigere Hinweiswörter vergaben als an Fremde, wenn die Aufgabe als relevant wahrgenommen wurde. Galt die Aufgabe als nicht relevant, bekamen die Freunde leichtere Hinweiswörter als die Fremden.

Dieses Ergebnis unterstützt meine Annahme, dass der interindividuelle, intragruppale Vergleich von Bedeutung für die (persönliche) Identität eines Individuums ist und dass folglich, wenn es um identitätsrelevante Merkmale geht, der Erfolg eines Ingroup-Mitglieds bei Salienz der persönlichen Identität nicht immer erwünscht ist.

Mussweiler und Rüter (2003) konnten in ihrer Untersuchung bestätigen, dass Menschen, wenn sie sich selbst einschätzen sollen, Informationen über ihren besten Freund aktivieren. Die Hälfte ihrer Versuchspersonen sollte sich selbst bezüglich einiger Merkmale (z.B. Empfindsamkeit und Leidenschaft) einstufen. Die andere Hälfte sollte nicht sich selbst, sondern eine prominente Person bezüglich derselben Merkmale einschätzen. Die weiblichen Personen dieser Probanden stuften Steffi Graf ein, die männlichen Boris Becker. Anschließend wurden die Versuchspersonen am Computerbildschirm mit 15 Buchstabenreihen konfrontiert. Fünf davon stellten Namen des gleichen Geschlechts wie die Versuchsperson dar, fünf stellten Namen des jeweils anderen Geschlechts dar und fünf waren keine Namen.

Die fünf gleichgeschlechtlichen Namen waren allesamt Namen von Personen aus dem (zuvor erfragten) sozialen Netzwerk des Versuchsteilnehmers. Zu den ersten zwei Namen gehörte der Name des besten Freundes / der besten Freundin der Versuchsperson und der Name eines ehemaligen Freundes / einer ehemaligen Freundin. Die Probanden sollten, während der Konfrontation mit den Buchstabenreihen, so schnell wie möglich durch Knopfdruck angeben, ob die Buchstaben zusammen ein Wort bilden oder nicht.

Es stellte sich heraus, dass die Versuchspersonen, die zuvor sich selbst eingestuft hatten, anschließend die Namen ihres besten Freundes / ihrer besten Freundin deutlich schneller als Wort identifizieren konnten als den Namen ihres ehemaligen Freundes / ihrer ehemaligen Freundin. Dieses Ergebnis zeigte sich nicht bei den Probanden, die zuvor eine prominente Person eingestuft hatten. Sie benötigten mehr Zeit, um den Namen ihres Freundes / ihrer Freundin als Wort zu identifizieren. Außerdem konnten sie den Namen des Freundes / der Freundin nicht schneller identifizieren als den Namen ihres ehemaligen Freundes / ihrer ehemaligen Freundin. Dieses Ergebnis konnten Mussweiler und Rüter (2003) sogar replizieren, wenn zuvor festgestellt wurde, dass die jeweiligen besten Freunde mit der Versuchsperson auf der speziellen, in Frage stehenden Vergleichsdimension keine große Ähnlichkeit hatten, insofern keinen diagnostischen Wert für die Selbsteinschätzung hatten.

Das Ergebnis von Mussweiler und Rüter zeigt, dass die Selbsteinschätzung einer Person die Aktivierung des Wissens über einen gleichgeschlechtlichen Freund mit sich bringt, auch wenn dieser Freund der Person auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension unähnlich ist. Die Selbsteinschätzung muss somit auf dem Vergleich mit dem Freund als Bezugsgruppenmitglied basieren.

Wir benötigen eine soziale Identität, um zu wissen, was wir sind, was wir nicht sind und um einen Bezugsrahmen für unsere interindividuellen Vergleiche zu haben. Trotzdem müssen wir uns aber gerade innerhalb unserer Bezugsgruppe beweisen, um eine positive persönliche

Identität zu bekommen oder zu erhalten. Dies erfordert einen ständigen Balance-Akt zwischen Anpassung an die Gruppe (um sie nicht zu verlieren) und Sich-Abheben von dieser Gruppe.

Insbesondere der soziale Vergleich, der innerhalb der eigenen Bezugsgruppe stattfindet, bringt Reaktionen, wie kognitive, emotionale und ggf. behaviorale mit sich (Stufe 3 des Prozesses des sozialen Vergleichs, siehe Seite 3f), denn gerade die Konfrontation mit Mitgliedern unserer Bezugsgruppe sagt uns, wie wir sind. Stellt beispielsweise ein Mann fest, dass Bill Gates beruflich erfolgreicher (nach eigener Wahrnehmung) ist als er selbst, lässt ihn dies eher „kalt“, als wenn der eigene Arbeitskollege beruflich erfolgreicher ist.

Wenn nur zwei Personen zusammentreffen, muss aber nicht immer die persönliche Identität salient sein, die Salienz der sozialen Identität ist ebenfalls möglich. Treffen sich beispielsweise zwei Trainer konkurrierender Fußballvereine, um über ein Turnier zu sprechen, auf dem die beiden konkurrierenden Mannschaften gegeneinander spielen, ist in dem Moment des Treffens die soziale Identität salient. Beide sehen sich als „Gruppenbotschafter“ und nicht als individuelle Persönlichkeit. In einer anderen Situation, die nicht mit dem Vereinssport zusammenhängt, ist die Interaktion der beiden auf der interindividuellen Ebene denkbar, eventuell sogar intragrupal, da beide Personen Fußballer sind.

Die Salienzen der jeweiligen Identitäten finden im Bewusstsein der beteiligten Individuen statt und sind nicht objektiv bestimmbar. Jedoch gibt es zahlreiche Alltagssituationen, wie die oben genannte, die vom Vorherrschen der persönlichen oder der sozialen Identität geprägt sind.

Abbildung 3 soll, in Form eines Vier-Felder-Schemas, die verschiedenen Varianten des Zusammentreffens zweier Personen verdeutlichen, unterteilt danach, ob gemeinsame Gruppenzugehörigkeit vorhanden ist oder nicht und danach, ob der Kontakt auf der interindividuellen oder auf der intergruppalen Ebene stattfindet.

	Dieselbe Gruppenzugehörigkeit	Nicht dieselbe Gruppenzugehörigkeit
Salienz der persönlichen Identität (Kontakt auf interindividueller Ebene)	Herausstellen der Einzigartigkeit und der positiven persönlichen Distinktheit durch sozialen (interindividuellen) Vergleich. Sozialer Vergleich bringt Reaktionen mit sich. Gegenseitiger Austausch zwecks Selbstevaluation, Selbstaufwertung und Selbstverbesserung.	Entspannte Kommunikation ohne Machtkampf. Uneigennütziges Interesse am Anderen. Oder: Verständnislosigkeit und Mangel an Interesse am Anderen. Wenn Vergleich, dann ohne Reaktionen
Salienz der sozialen Identität (Kontakt auf intergruppalen Ebene)	Gegenseitige Anpassung, oberflächliche Zuneigung und gemeinsame Abgrenzung von anderen Gruppen.	Herausstellen der Einzigartigkeit der eigenen Gruppe und der positiven sozialen Distinktheit durch sozialen (intergruppalen) Vergleich. Sozialer Vergleich bringt Reaktionen mit sich.

Abbildung 3: Vier-Felder-Schema möglicher Interaktionshintergründe zweier Personen

Auch wenn sich meine Dissertation auf den interindividuellen, intragrupalen Vergleich bezieht (Feld oben links), muss die Eventualität der intergruppalen Interaktion zweier Individuen immer beachtet werden, da Individuen in ihren Interaktionen zwischen sozialer und persönlicher Identität hin und her schwanken können. Die Salienz der jeweiligen Identität hat einen Einfluss auf die Reaktionen auf den sozialen Vergleich (s.u.).

So führt beispielsweise das Bewusstsein der gemeinsamen Gruppenzugehörigkeit zweier Individuen und ihr gemeinsames Abgrenzen von anderen Gruppen zum „Zusammenschweißen“ dieser Personen, was sich auf die Reaktionen der beiden auf den gegenseitigen Vergleich (positiv) auswirkt. Vergleichen sich die beiden im intragrupalen Kontext miteinander und müssen sie jeweils ihre persönliche Distinktheit herausstellen, sehen ihre Reaktionen auf den sozialen Vergleich miteinander natürlich anders aus. Im folgenden Abschnitt soll auf die möglichen Reaktionen auf den sozialen Vergleich eingegangen werden.

3. Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Wie auf Seite 4f zum Prozessmodell von Wood (1996) erwähnt, kann der soziale Vergleich kognitive, verhaltensbedingte und emotionale Reaktionen mit sich bringen. Untersuchungen

zu den kognitiven Reaktionen beziehen sich größtenteils auf die Selbstevaluation und gehen der Frage nach, ob der Aufwärts- oder Abwärtsvergleich jeweils zu einer Senkung oder Erhöhung der Selbsteinschätzung der sich vergleichenden Person führt und welche Einflussfaktoren diesbezüglich eine Rolle spielen (z.B. Perlmutter & Wachsmuth, 1995; Mussweiler & Bodenhausen, 2002; Mussweiler et al., 2004).

Untersuchungen zu den Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs prüfen beispielsweise, inwieweit die sich in einer Untersuchung vergleichende Person ihrer Vergleichsperson gegenüber offene Reaktionen zeigt, die als Folge des sozialen Vergleichs zu sehen sind (z.B. Gibbons & McCoy, 1991) oder sie decken auf, inwieweit das Verhalten einer Bevölkerungsgruppe im Zusammenhang mit der von den jeweiligen Personen selbst eingeschätzten Position im sozialen Gefüge steht, d.h. ob diese Personen sich als besser oder schlechter als Andere betrachten (Karlsson et al. 2005).

Untersuchungen zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich schließlich decken auf, inwieweit eine Person beim Aufwärts- oder Abwärtsvergleich mit der Vergleichsperson mitfühlen kann, das heißt inwieweit sie sich bei einem besseren Abschneiden der anderen Person mit dieser Person beispielsweise freuen kann oder sich über das bessere Abschneiden der Anderen ärgert, bzw. emotional „gegen sie“ reagiert. Analog sind beim Abwärtsvergleich unterschiedliche emotionale Reaktionen denkbar. Auch in den Untersuchungen zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich stehen die Einflussfaktoren dieser Reaktionen im Fokus.

3. 1. Kognitive Reaktionen auf den sozialen Vergleich

3. 1. 1. Kontrasteffekte beim Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe

Eine Untersuchung zu den selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs auf der Dimension Aussehen führten Cash et al. 1983 durch. Die Probandinnen, die sich hinsichtlich Alter, Körpergröße, Gewicht und der zuvor ermittelten Variablen „privates“ Selbstbewusstsein, „öffentliches“ Selbstbewusstsein und soziale Ängstlichkeit (Buss, 1980, aus Cash et al., 1983) nicht unterschieden, wurden nach dem Zufallsprinzip in drei Gruppen geteilt. Jede Person erhielt ein Booklet mit 25 Fotos von anderen Frauen.

Zuvor wurden diese Fotos von vier Studentinnen hinsichtlich Attraktivität der abgebildeten Frauen eingestuft, so dass das eine Booklet nur Fotos von attraktiven Frauen enthielt und das andere nur Fotos von nicht attraktiven Frauen. Schließlich das dritte Booklet enthielt auch die Fotos der (gleichen) attraktiven Frauen, nur dass auf diesen Fotos kenntlich gemacht wurde, dass die abgebildeten Frauen professionelle Models waren. Jede Probandin erhielt also entweder ein Booklet mit attraktiven Frauen, mit attraktiven Models oder mit nicht attraktiven Frauen und sollte jede abgebildete Frau hinsichtlich ihrer Attraktivität auf einer Antwortskala einstufen. Abschließend erhielten die Versuchsteilnehmerinnen noch einen Fragebogen, auf dem sie auf Antwortskalen ihre eigene physische Attraktivität einstufen sollten sowie ihre Zufriedenheit mit ihrem eigenen Körper.

Es stellte sich heraus, dass die Probandinnen, die das Booklet mit Fotos attraktiver Frauen erhielten, ihr eigenes Aussehen als schlechter einstufen als die Frauen, die das Booklet mit Fotos nicht attraktiver Frauen erhielten. Es trat somit ein sogenannter Kontrasteffekt in der Selbsteinschätzung auf. Interessanterweise zeigte sich dieser Kontrasteffekt nicht, wenn die

Probandinnen das Booklet mit den attraktiven Frauen erhielten, die als Model gekennzeichnet waren.

Dieses Ergebnis bestätigt meine auf der Theorie der sozialen Identität beruhenden Annahme, dass sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen, um sich selbst einzuschätzen. Professionelle Models stellten für die Probandinnen in der Untersuchung von Cash et al. keine relevanten Vergleichspersonen dar, die nicht professionellen, gut aussehenden Frauen jedoch schon. Innerhalb ihrer Bezugsgruppe müssen die Personen ihre positive persönliche Distinktheit hervorheben (siehe Vier-Felder-Schema, Feld oben links, Seite 22). Schneiden Sie beim Vergleich schlechter ab, ist dieses Bedürfnis nicht erfüllt, was zu einer geringeren Selbsteinschätzung führt.

Major, Sciacchitano und Crocker (1993) untersuchten den Effekt des sozialen Vergleichs innerhalb versus nicht innerhalb der eigenen Bezugsgruppe auf das Selbstwertgefühl und auf den Affekt. Den Probanden wurde, jeweils in Vierergruppen, mitgeteilt, dass sich die meisten Menschen in zwei unterschiedliche Gruppen einteilen lassen: die X-Typen und die Z-Typen. Die Probanden sollten daraufhin einen Foto-Präferenz-Test durchführen, dessen Ergebnis angeblich die Einteilung der Probanden in X- oder Z-Typen erlaubt. Major et al. erzeugten hier also die Einteilung der Versuchsteilnehmer in „minimale Gruppen“ (siehe Seite 15f).

Die Versuchspersonen in der Outgroup-Bedingung bekamen die Information, dass sie selbst ein Z-Typ seien und dass die drei anderen Versuchsteilnehmer X-Typen seien. In der Ingroup-Bedingung erfuhren die Probanden, dass sie selbst und die drei anderen Versuchsteilnehmer Z-Typen seien. Anschließend füllten die Probanden einen Test zur Messung verbaler Fähigkeiten aus. In der Abwärtsvergleichsbedingung erfuhren die Probanden, dass sie selbst im Test besser abgeschnitten haben als die anderen drei Versuchspersonen. In der Aufwärtsvergleichsbedingung wurde den Probanden mitgeteilt, dass ihr Testergebnis schlechter ausgefallen war als das der anderen drei Personen.

Abschließend wurde das Selbstwertgefühl der Probanden mit Hilfe des „Self-Valuation Triads Tests (SVT) von Gergen (1962, aus Major et al., 1993) und des Janis-Field Self-Esteem Inventory (Janis & Field, 1959, aus Major et al., 1993) gemessen sowie der Affekt der Probanden mit Hilfe von vier Items aus je einer der drei Subskalen (Feindseligkeit, Ängstlichkeit und Depression) der „Multiple Affect Adjective Check List (MAACL, Zuckerman & Lubin, 1965, aus Major et al., 1993).

Es stellte sich heraus, dass die Probanden, die sich in der Ingroup- und Aufwärtsvergleichsbedingung befanden, die geringsten Selbstwertgefühlswerte hatten und die höchsten Depressionswerte. Die Ingroup- bzw. Outgroupbedingung zeigte beim Abwärtsvergleich dagegen keinen Unterschied bezüglich des Selbstwertgefühls und der Depressionswerte.

Die Untersuchung von Major et al. zeigt deutlich, dass nur der Aufwärtsvergleich mit den Ingroup-Mitgliedern zu einer selbstwertmindernden Reaktion bei den Probanden führte, nicht der Aufwärtsvergleich mit den Outgroup-Mitgliedern. Meine auf der Theorie der sozialen Identität beruhende Annahme, dass sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen und dass der Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe zu Reaktionen führt, wird durch dieses Ergebnis unterstützt. Die Selbstwahrnehmung der Probanden war niedriger und ihre Depression war größer in Gegenwart von Ingroupmitgliedern, die auf der gegenwärtig relevanten Dimension erfolgreicher abschnitten.

Da in dieser Untersuchung eine Wettbewerbssituation hervorgerufen wurde, und die gemeinsame Gruppenzugehörigkeit nicht aufgrund distinktiver Merkmale entstand (es gab nur zwei Gruppen: Y-Typen und Z-Typen), wurde hier bei den Probanden der Ingroup-Bedingung nicht die Salienz der sozialen Identität bzw. eine assimilative Selbsteinschätzung gefördert. Die Probanden, die selbst zu den Z-Typen gehörten und von drei weiteren Z-Typen umgeben waren, wurden nicht mit einer Outgroup, den X-Typen, konfrontiert, was eine Salienz der sozialen Identität gefördert hätte.

Sie mussten sich also bei Salienz der persönlichen Identität innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen und im Vergleich ihre positive persönliche Distinktheit herausstellen (siehe Vier-Felder-Schema, Feld oben links, Seite 22). Dies führte beim schlechteren Abschneiden bzw. beim Aufwärtsvergleich innerhalb der Bezugsgruppe zu einem geringeren Selbstwertgefühl und zu höherer Depression, da die positive persönliche Distinktheit nicht herausgestellt werden konnte. Ich gehe in dieser Untersuchung davon aus, dass die Messung des Selbstwertgefühls Ausdruck einer Selbstevaluation ist, da es in dieser Untersuchung um das Abschneiden in einem Test geht, was das Bedürfnis der Selbstevaluation aktiviert. Auf die Beeinflussung des Affekts werde ich weiter unten im Abschnitt zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich noch eingehen.

3. 1. 2. Kontrast- und Assimilationseffekte basierend auf Identitätssalienz beim intragruppalen Vergleich

Ein Kontrasteffekt in der Einschätzung des eigenen Aussehens beim Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe trat ebenfalls in der Studie von Brown et al. (1992) auf. Die Versuchsteilnehmerinnen wurden, ähnlich wie bei Cash et al. (1983), mit einem Foto entweder einer attraktiven Person oder einer unattraktiven Person konfrontiert. Die abgebildeten Personen waren, anders als bei Cash et al., entweder männlich oder weiblich. Anschließend sollten die Probandinnen in schriftlicher Form Fragen zur Stimulusperson beantworten, z.B. wie interessant und wie attraktiv sie die Person finden. Abschließend beantworteten die Probanden Fragen zur Einschätzung ihres eigenen Aussehens.

Auch bei Brown et al. stuften die Probandinnen die vom Versuchsleiter (stillschweigend) als attraktiv eingestuften abgebildeten Personen als attraktiver ein als diejenigen, die der Versuchsleiter als nicht attraktive Personen einsetzte. Es trat außerdem ein Halo-Effekt auf: Die Attraktiven wurden bezüglich anderer Merkmale ebenfalls als positiver eingeschätzt, wie z.B. Beliebtheit oder Interessantheitsgrad. Hauptergebnis war auch hier der Kontrasteffekt: Diejenigen, die das Foto einer unattraktiven Person ansahen, stuften sich selbst anschließend als attraktiver ein als diejenigen, die das Foto einer attraktiven Person betrachteten.

Dieser Effekt trat allerdings ausschließlich bei der Betrachtung Gleichgeschlechtlicher Personen auf. Frauen, die einen attraktiven Mann ansahen, stuften ihr Aussehen nach der Betrachtung als nicht geringer ein als Frauen, die einen unattraktiven Mann betrachteten. Tabelle 1 zeigt die Ergebnisse aus der Studie von Brown et al..

Tabelle 1: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der Attraktivität (auf einer Skala von 1 bis 5) als Funktion der Attraktivität und des Geschlechts der Stimulusperson. Aus Brown et al., 1992, Seite 719.

	Weibliche Vergleichsperson	Männliche Vergleichsperson
Unattraktive Vergleichsperson	3.73	2.96
Attraktive Vergleichsperson	2.56	3.09

Auch dieses Ergebnis bestätigt die Annahme, dass sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen (siehe Vier-Felder-Schema, Feld oben links, Seite 22) bzw. dass der soziale Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe (in diesem Fall Geschlechtsgruppe) Reaktionen mit sich bringt und dass „Outgroup-Personen“ für den sozialen Vergleich nicht im gleichen Maße relevant sind.

In ihrer zweiten Studie manipulierten Brown et al. (1992) den Grad der wahrgenommenen Ähnlichkeit zwischen den Probandinnen und den jetzt nur weiblichen Stimuluspersonen. Die Probandinnen sollten zunächst einen Fragebogen ausfüllen, der persönliche Einstellungen und Werte maß (z.B. Einstellung zum Thema Abtreibung, bestimmte Vorlieben wie Sport etc.). Anschließend erhielten die Versuchsteilnehmerinnen ein Foto, entweder mit einer attraktiven Frau oder mit einer unattraktiven Frau.

Gleichzeitig wurde den Probandinnen auch der Fragebogen zu den Einstellungen und Werten ausgehändigt, den (angeblich) die auf dem Foto abgebildete Frau zuvor ausgefüllt hatte. Dieser Fragebogen entsprach dem, den die Versuchspersonen zuvor ausgefüllt hatten. In der Versuchskondition „Ähnlichkeit“ hatte die Stimulusperson 12 von den 15 Items des Fragebogens genauso angekreuzt wie die Versuchsteilnehmerin. In der Kondition „Unähnlichkeit“ stimmten nur 3 von 15 Items überein. Wie in Studie 1 sollten die Probandinnen anschließend die Stimulusperson mit Hilfe eines Fragebogens bezüglich einiger Merkmale einschätzen, woraufhin abschließend die Selbsteinschätzung der physischen Attraktivität folgte.

Auch in Studie 2 wurden die als attraktiv eingesetzten Stimuluspersonen als attraktiver und auch als insgesamt positiver eingestuft als die „unattraktiven“. In der Kondition „Ähnlichkeit“ wurde die Stimulusperson als der Versuchsperson ähnlicher und auch als insgesamt positiver eingestuft. Interessanterweise fand ein Kontrasteffekt hier in der Kondition „Unähnlichkeit“ statt. Die Probandinnen, die (innerhalb ihrer Geschlechtsgruppe) mit einer ihr unähnlichen, attraktiven Person konfrontiert wurden, stuften sich anschließend als unattraktiver ein als diejenigen, die mit einer ihr unähnlichen unattraktiven Frau konfrontiert wurden. Tabelle 2 aus Brown et al. verdeutlicht dies:

Tabelle 2: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der Attraktivität (auf einer Skala von 1 bis 5) als Funktion der Attraktivität und der Ähnlichkeit der Stimulusperson. Aus Brown et al., 1992, Seite 720.

	Unähnliche Vergleichsperson	Ähnliche Vergleichsperson
Unattraktive Vergleichsperson	3.48	2.74
Attraktive Vergleichsperson	2.86	3.13

Ein ähnliches Ergebnis erzielten Brown et al. in ihrer dritten Studie, die sich von der zweiten nur in dem Punkt unterschied, dass die auf dem Foto gezeigten attraktiven oder unattraktiven Frauen entweder das gleiche Geburtsdatum wie die Versuchsteilnehmerinnen hatten oder nicht. Ein Kontrasteffekt trat hier in der Kondition „Unterschiedliche Geburtsdaten“ auf. Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse aus der dritten Studie von Brown et al..

Tabelle 3: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der Attraktivität (auf einer Skala von 1 bis 5) als Funktion der Attraktivität der Stimulusperson und der Gemeinsamkeit des Geburtsdatums. Aus Brown et al., 1992, Seite 722.

	Unterschiedliche Geburtsdaten	Gleiche Geburtsdaten
Unattraktive Vergleichsperson	3.07	2.86
Attraktive Vergleichsperson	2.74	3.06

Studien 2 und 3 zeigen, dass, wenn die Versuchspersonen mit den Stimuluspersonen gemeinsame Merkmale teilten, kein Kontrasteffekt sondern vielmehr ein Assimilationseffekt auftrat. Dieses Ergebnis zeigt, dass sich Personen schon aufgrund geringfügiger Merkmale zu anderen Personen hingezogen fühlen und mit ihnen gefühlsmäßig zu einer Gruppe gehören. Das Teilen insbesondere von distinktiven Merkmalen, wie z.B. bestimmte Einstellungen oder das Geburtsdatum, kann dieses Gefühl der Gruppenzugehörigkeit in einer Situation, in der die Person diese Gemeinsamkeiten wahrnimmt, salient machen. Es ist deshalb anzunehmen, dass die assimilative Selbsteinschätzung in den Studien 2 und 3 von Brown et al. auf der Salienz der sozialen Identität beruht (siehe Vier-Felder-Schema, Feld unten links, Seite 22).

Das gemeinsame Merkmal „Geschlecht“ in Studie 1 von Brown et al. war in der Untersuchungssituation nicht distinktiv. Die Versuchspersonen, die mit einem Foto einer Frau konfrontiert wurden, hatten keinen Grund, sich mit dieser Frau mental zu einer Gruppe zu vereinen und folglich assimilative Selbsteinschätzungen zu zeigen. Es gab keine „Outgroup“ (nämlich Männer), die die soziale Identität (hier Geschlechtsidentität) hätte fördern können. Die Frauen gehörten jedoch zur Bezugsgruppe der Probandinnen, hatten somit einen Einfluss auf deren Selbsteinschätzung.

In den Studien 2 und 3 gab es zwar auch keine Konfrontation mit einer „Outgroup“, jedoch waren die aufgezeigten Gemeinsamkeiten zwischen den Versuchsteilnehmerinnen und den Stimulusfrauen sehr distinktiv. Im sozialen Alltag werden die Versuchsteilnehmerinnen sicherlich nicht häufig mit anderen Frauen konfrontiert, die am selben Tag und im selben Jahr Geburtstag haben wie sie selbst oder die sehr viele Einstellungen mit ihnen teilen. Die

Konfrontation mit diesen Gemeinsamkeiten machte in den Studien meines Erachtens die soziale Identität salient und führte somit zu einer assimilativen Selbsteinschätzung.

Brewer und Weber (1994) führten ebenfalls eine Untersuchung zu den selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich durch und bezogen sich explizit auf die Inhalte der Theorie der sozialen Identität von Tajfel und Turner (1986). Sie gingen ebenfalls von kontrastiven Selbstevaluationen beim interpersonalem intragruppalem Vergleich bei Salienz der persönlichen Identität aus (siehe Vier-Felder-Schema, Feld oben links, Seite 22) sowie von assimilativen Selbsteinschätzungen beim interpersonalem intragruppalem Vergleich bei Salienz der sozialen Identität (siehe Vier-Felder-Schema, Feld unten links, Seite 22).

Ihr Anliegen war es u.a. herauszufinden, unter welchen Umständen die soziale Identität im zwischenmenschlichen Kontext salient wird, und ob die soziale Identität zu assimilativen Selbstevaluationen führt. Zu Beginn ihres Experiments wurden die Probanden (Studenten) auf Basis der Ergebnisse eines zu Beginn durchgeführten Tests, der die Schätzung der auf einem Bildschirm wahrgenommene Zahl von Punkten maß, in zwei soziale Kategorien eingeteilt: die „Überschätzer“ und die „Unterschätzer“. Ihnen wurde mitgeteilt, dass die meisten Menschen in der Bevölkerung (80 %) „Überschätzer“ wären, und nur eine Minderheit von 20% zur Unterschätzung neigte (Majoritäts- bzw. Minoritätsbedingung).

Anschließend sahen die Probanden eine Videoaufnahme eines Interviews mit einer anderen Studentin oder mit einem anderen Studenten (der Interviewte hatte das gleiche Geschlecht wie die Versuchsperson), indem die interviewte Person über ihre universitären Leistungen, ihre Karrierepläne und ihre außeruniversitären Interessen Auskunft gab. Den Versuchsteilnehmern wurde mitgeteilt, dass die interviewte Person ebenfalls zuvor den Wahrnehmungsschätzungs-Test bearbeitet hatte und dass die Person entweder zu den „Überschätzern“ oder zu den „Unterschätzern“ zählte. Die interviewte Person gehörte also zur gleichen Gruppe wie der Proband („Ingroup-Bedingung“) oder nicht zur gleichen Gruppe („Outgroup-Bedingung“).

Probanden, die sich in der „Aufwärtsbedingung“ befanden, sahen im Interview eine Person, die sehr gut aussah, gut angezogen war, in der Universität sehr erfolgreich und talentiert war und die selbstsicher wirkte, ohne dabei arrogant zu sein. Probanden in der „Abwärtsbedingung“ wurden durch die Interviewaufzeichnung mit einer Person konfrontiert, die das Gegenteil von der in der „Aufwärtsbedingung“ darstellte. Sie war schlecht gekleidet, unsicher, war nicht erfolgreich an der Universität, desinteressiert und unmotiviert.

Anschließend sollten die Versuchsteilnehmer die 5-Item-Version des Self Attributes Questionnaire (SAQ-S; Pelham & Swann, 1989, aus Brewer & Weber, 1994) bearbeiten, der den Probanden zu ihren akademischen, athletischen und künstlerischen Fähigkeiten, ihrer sozialen Kompetenz und ihrer physischen Attraktivität Fragen stellte. Schließlich wurden die Versuchspersonen aufgefordert, die Stimulusperson (die interviewte Person) bezüglich der fünf Merkmale einzustufen, die der SAQ-S abfragt (s.o.) sowie bezüglich einiger Eigenschaften wie Beliebtheit, sozialer Kompetenz und Ähnlichkeit mit der Versuchsperson.

Es stellte sich heraus, dass in der „Minoritäts-Ingroup-Bedingung“ eine Aufwärts-Stimulusperson höher in sozialer Kompetenz eingestuft wurde als die selbe Person in der „Outgroup-Bedingung“. Für die „Majoritäts-Ingroup-Bedingung“ traf das Gegenteil zu: eine „Ingroup-Aufwärts-Person“ wurde als niedriger in sozialer Kompetenz eingestuft als eine „Outgroup-Aufwärts-Person“.

Versuchspersonen, die zur Majoritätsgruppe gehörten, zeigten beim Vergleich mit Ingroup-Mitgliedern einen Kontrasteffekt in der Selbsteinschätzung. Die Konfrontation mit einer Aufwärts-Stimulusperson führte zu geringeren Selbsteinschätzungen der akademischen Kompetenz als die Konfrontation mit einer Abwärts-Stimulusperson. Die Begegnung mit Outgroup-Personen (aufwärts versus abwärts) führte zu keinen Unterschieden in der Selbsteinschätzung.

Versuchsteilnehmer, die zur Minoritätsgruppe gehörten, zeigten dagegen assimilative Effekte in der Selbsteinschätzung. Die Konfrontation mit einer Aufwärts-Stimulusperson führte zu höheren Selbsteinschätzungen als die Konfrontation mit einer Abwärts-Stimulusperson. Die Begegnung mit einer Outgroup-Person führte hier dagegen zu Kontrasteffekten. Die Selbstevaluation stieg nach einem Abwärtsvergleich und sank nach einem Aufwärtsvergleich.

Tabelle 4 zeigt die Ergebnisse aus der Studie von Brewer und Weber:

Tabelle 4: Durchschnittliche Selbsteinschätzung der akademischen Fähigkeiten (auf einer Skala von 1 bis 10). (Aus Brewer & Weber, 1994, Experiment 1, Seite 272.)

Kategorie	Ingroup	Outgroup
Majorität Aufwärts	5.9	6.9
Majorität Abwärts	7.5	6.7
Minorität Aufwärts	7.3	6.2
Minorität Abwärts	6.4	7.4

Es zeigten sich außerdem in der Minoritätsgruppe positive Korrelationen zwischen der Einschätzung der akademischen Kompetenz der Ingroup-Stimulusperson und der eigenen akademischen Kompetenz, wogegen die Einschätzung der akademischen Kompetenz einer Outgroup-Stimulusperson und die Einschätzung der eigenen akademischen Kompetenz negativ korrelierten. In der Majoritätsgruppe führte der Ingroup-Vergleich zu negativen Korrelationen zwischen der Einschätzung der Stimulusperson und der eigenen Person; der Outgroup-Vergleich führte zu keinen signifikanten Korrelationen.

Die Ergebnisse von Brewer und Weber bestätigen, dass bei Salienz der persönlichen Identität der Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe (der Majorität) zu kontrastiven Reaktionen in der Selbsteinschätzung aufgrund des Ziels der Erlangung positiver persönlicher Distinktheit führt wogegen der Vergleich mit Outgroup-Personen keine Reaktionen mit sich bringt. Dieses Ergebnis geht konform mit den oben erwähnten von Cash et al. (1983) und Major et al. (1993). Bei der Minoritätsgruppe war jedoch die soziale Identität salient, weil den Gruppenmitgliedern, genau wie in der oben erwähnten Untersuchung von Brown et al. (1992), bewusst gemacht wurde, dass sie ein distinktives Merkmal teilen. Sie zeigten deshalb assimilative Selbsteinschätzungen beim intragruppalen Vergleich (siehe Vier-Felder-Schema, Feld unten rechts, Seite 22) aber kontrastive Selbsteinschätzungen beim Vergleich mit Mitgliedern der Outgroup.

Diese kontrastive Selbstevaluation beim Vergleich mit der Outgroup lässt sich dadurch erklären, dass die Versuchspersonen aufgrund der Salienz der sozialen Identität ihre Minoritätsgruppe mit der Majoritätsgruppe vergleichen. Die Selbstwahrnehmung der Probanden der Minderheitsgruppe richtete sich nicht mehr auf sie selbst als individuelle Persönlichkeit sondern auf sie selbst als Mitglied der speziellen Gruppe mit ihren Gruppenmerkmalen. Es findet also hier ein Vergleich zwischen zwei Gruppen mit dem Ziel der Erlangung positiver sozialer Distinktheit statt (siehe Vier-Felder-Schema, Feld unten rechts, Seite 22).

Mussweiler und Bodenhausen (2002) führten ebenfalls eine (kognitiv geprägte) Untersuchung zu den selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs mit Ingroup- versus mit Outgroup-Personen durch. Die Untersuchung basiert auf Mussweilers „Selective Accessibility (SA) Model“ (Mussweiler, 2001), welches besagt, dass der soziale Vergleich die Selbstevaluation beeinflusst, indem er beeinflusst, welche Informationen einer Person über sich selbst zum Zeitpunkt des Vergleichs zugänglich sind. Sie gingen davon aus, dass, wenn ein Mensch über einen Anderen ein Urteil fällt, er diesen Menschen automatisch mit sich selbst vergleicht und im Zuge des Vergleichs Wissen über sich selbst aktiviert.

Das Wissen über die eigene Person kann kategorialer oder individueller Natur sein. Mussweiler und Bodenhausen nehmen an, dass, vergleichen sich Personen mit anderen Personen, die nicht zu ihrer Bezugsgruppe gehören, sie automatisch kategoriales Wissen über sich selbst aktivieren. Wenn z.B. ein Mann mit einer Frau konfrontiert wird, und er über diese Frau urteilt, dann aktiviert er bei sich automatisch kategoriale, in diesem Falle geschlechtsspezifische, männliche Züge. Begegnet aber der Mann einem anderen Mann, dann aktiviert er beim Vergleich mit ihm eher persönliche, ideosynkratische Merkmale über sich selbst.

Laut Mussweiler und Bodenhausen führt der soziale Vergleich mit einer Outgroup-Person zur Selbststereotypisierung (Hogg & Turner, 1987), was wiederum dazu führt, dass beim Vergleich die Unterschiede zwischen den sich vergleichenden Personen zum Vorschein kommen und ein Kontrasteffekt in der Selbstevaluation auftritt. Vergleicht sich eine Person innerhalb ihrer Bezugsgruppe, aktiviert sie individuelles Wissen über sich selbst, was dazu führt, dass sie Ähnlichkeiten zwischen sich selbst und der anderen Person wahrnimmt, was wiederum zur assimilativen Selbsteinschätzung führen muss (aufgrund der Focussierung auf die gemeinsamen Merkmale) .

Mussweiler und Bodenhausen (2002) führten insgesamt 6 ähnlich aufgebaute Studien durch, um ihre Annahme zu überprüfen. Sie ließen ihre männlichen und weiblichen Versuchspersonen am Computerbildschirm kurze Beschreibungen von Männern und von Frauen bezüglich Eigenschaften und Fähigkeiten / Fertigkeiten durchlesen (wie z.B. „Melissa loves to read lifestyle and fashion-magazines. Sometimes she buys several at the same time and spends a whole evening reading them.“ (Mussweiler & Bodenhausen, 2002, Seite 31). Die Eigenschaften oder Fertigkeiten der beschriebenen Frauen entsprachen (nach vorheriger Einstufung) dem weiblichen Stereotyp (wie z.B. Modemagazine lesen), die der dargestellten Männer entsprachen dem männlichen Stereotyp (z.B. Liebe für Fußball).

Die Probanden wurden aufgefordert, sich einen Eindruck über die beschriebene Person zu bilden. Anschließend sollten die Versuchsteilnehmer die beschriebene Person auf einer Skala hinsichtlich des beschriebenen Merkmals einstufen (z.B. „Wie gern ließt Melissa Modemagazine?“). Dieser Einschätzung folgte unmittelbar die Einschätzung der eigenen Person (z.B. „Wie gern ließt du Modemagazine?“).

Es stellte sich heraus, dass die Versuchspersonen sich selbst schneller einstuften, wenn sie zuvor eine gleichgeschlechtliche Person bewertet hatten. Dies liegt, nach Mussweiler und Bodenhausen, daran, dass die Versuchspersonen beim intragruppalen Vergleich ihre ideosynkratischen Merkmale stärker präsent haben und somit schneller ein Urteil über diese Merkmale abgeben können. Insgesamt konnte dieses Ergebnis in allen Studien von Mussweiler und Bodenhausen (2002) bestätigt werden.

Außerdem kam in den Studien heraus, dass die männlichen Versuchspersonen sich als männlicher einstuften, nachdem sie eine Frau bewerteten und die Frauen als weiblicher, nachdem sie einen Mann einstuften. Der Vergleich mit einer Outgroup-Person rief insofern die kategoriespezifischen Merkmale einer Person hervor, so dass die Selbsteinschätzung kontrastiver ausfiel. Diese Ergebnisse zeigen auch, dass das Urteilen über Andere überhaupt einen Vergleich dieser Person mit sich selbst mit sich bringt.

In der sechsten Studie von Mussweiler und Bodenhausen (2002) ging es speziell um die assimilative oder kontrastive Selbstevaluation der Probanden. Die nun rein männlichen Versuchspersonen wurden drei Untersuchungsbedingungen zugeordnet: Eine Gruppe erhielt die Beschreibung eines fürsorglichen Mannes, die zweite Gruppe erhielt die Beschreibung einer fürsorglichen Frau und die dritte Gruppe, die Kontrollgruppe, erhielt die Beschreibung eines mittelmäßig fürsorglichen Mannes. Nach dem Durchlesen der Beschreibung sollten die Versuchspersonen kein Urteil über die Versuchspersonen fällen, sondern sollten angeben, wie detailliert und verständlich die Beschreibungen verfasst wurden. Schließlich sollten die Probanden sich selbst bezüglich des Merkmals „Fürsorglichkeit“ einstufen, wobei eine Reihe von Fragen in schriftlicher Form gestellt wurden, die auf die Erfassung dieses Merkmals abzielten (z.B. „Wie viel Prozent deiner Freunde möchten ihre persönlichen Probleme mit dir besprechen?“).

Wie Mussweiler und Bodenhausen erwarteten, stellte sich heraus, dass diejenigen Männer, die mit dem fürsorglichen Mann konfrontiert wurden, sich als am fürsorglichsten einstuften. Diejenigen, die die Beschreibung der fürsorglichen Frau durchlasen, stuften sich als am wenigsten fürsorglich ein. Die Kontrollgruppe, die mit dem gemäßigt fürsorglichen Mann konfrontiert wurden, lagen in ihrer Selbstbewertung der Fürsorglichkeit genau zwischen den anderen beiden Gruppen.

Mussweiler und Bodenhausen sehen in diesem Ergebnis ihre Annahme bestätigt, dass die Selbsteinschätzung eines Individuums davon abhängt, ob es zu einem Zeitpunkt mit einer In- oder Outgroup-Person konfrontiert ist. Die Männer, die mit einer Frau konfrontiert wurden, stuften sich selbst im Kontrast zu dieser Frau ein. Die Männer, die mit einem nicht neutralen, sondern fürsorglichen Mann konfrontiert wurden, näherten ihre Selbsteinschätzung an diesen Mann an, sie assimilierten ihre Selbsteinschätzung. Dieses Selbsteinschätzungs-Verhalten beruht, laut Mussweiler und Bodenhausen, auf der Zugänglichkeit der Informationen über die eigene Person: Im intergruppalen Kontext ist kategoriespezifisches Wissen im Bewusstsein dominant, im intragruppalen Kontext ist ideosynkratisches Wissen am zugänglichsten.

Die Ergebnisse von Mussweiler und Bodenhausen scheinen im Kontrast zu denen von Brewer und Weber (1994) und Brown et al. (1992) zu stehen, da bei Brewer und Weber innerhalb der Majoritätsgruppe Kontrasteffekte in der Selbsteinschätzung festgestellt wurden und bei Brown et al. sich die Versuchspersonen beim Vergleich innerhalb ihrer Geschlechtsgruppe kontrastiv selbst evaluierten. Nur in den Minoritätsgruppen (Brewer und Weber, 1994) bzw.

beim Teilen eines distinktiven Merkmals (Brown et al., 1992) konnten intragruppale Assimilationseffekte aufgedeckt werden.

Mussweiler und Bodenhausen gehen davon aus, dass der intergrupale Kontrast in der Untersuchung von Brown et al. nicht stattfand, weil das Merkmal „physische Attraktivität“ nicht als typisch für ein Geschlecht angesehen wird und somit keine soziale Identität beim intergrupalen Vergleich auf dieser Dimension hervorgerufen wird (bei Frauen und Männern gibt es gleichermaßen Attraktive oder weniger Attraktive). In der Untersuchung von Mussweiler und Bodenhausen handelte es sich dagegen um Vergleichsdimensionen, die als stereotypisch für ein Geschlecht galten. Auch wenn der einzelne Versuchsteilnehmer also nicht direkt mit einem Outgroup-Mitglied konfrontiert wurde, wie dies bei Brewer und Weber (1994) der Fall war, so ist es doch möglich, dass durch die kategoriespezifischen Beschreibungen der Personen die soziale Identität (hier: Geschlechtsidentität) geweckt wurde, die zur intragrupalen Assimilation und zum intergrupalen Kontrast in der Selbstevaluation führte.

Es ist außerdem fraglich, ob hier auch die emotionalen Reaktionen auf den Vergleich „dem Anderen entgegen gehend“ sind (s.u.). Vielleicht empfand ein Proband dem beschriebenen Ingroup-Mitglied gegenüber Neid, aber stuft sich vor dem Versuchsleiter als besonders kompetent bezüglich des betreffenden Merkmals ein, was zwar augenscheinlich wie eine assimilative Selbsteinschätzung zu deuten ist, jedoch nicht heißen muss, dass hier kein Wettbewerbsgefühl vorhanden ist.

Häfner (2004) untersuchte, geleitet von Mussweilers „Selective Accessibility (SA) Model“ (Mussweiler, 2001, siehe oben), inwieweit das induzierte Ähnlichkeitsgefühl zu den Stimuluspersonen zur Assimilation mit ihnen führt. Er ließ seine Probanden jeweils drei Werbeanzeigen, die mit einer Überschrift, einer gleichgeschlechtlichen Person und einem Produkt (Parfum oder Shampoo) versehen waren, betrachten und bewerten. Die Überschriften vermittelten den Versuchspersonen in der einen Kondition das Gefühl von Ähnlichkeit (z.B. „Same body – same feeling“) und in der anderen Kondition das Gefühl von Unähnlichkeit (z.B. „different men – different smell“) zu den abgebildeten Personen. Anschließend wurden die Probanden gefragt, wie athletisch sie sich selbst einschätzen, indem die angeben sollten, wie viele Liegestützen sie glaubten zu schaffen.

Häfner ging davon aus, dass das athletische Attribut eher maskulin besetzt ist und das bei Frauen eine geringe Einschätzung ihrer athletischen Leistungsstärke ein Zeichen von Assimilation zur abgebildeten weiblichen Person darstellt, wogegen bei den Männern eine hohe eingeschätzte athletische Leistungsstärke als Assimilation zum abgebildeten Mann zu sehen ist. Es stellte sich heraus, dass die Frauen eine geringere Zahl von Liegestützen zu schaffen meinten, wenn sie zuvor Anzeigen mit einer „Ähnlichkeits-Überschrift“ betrachtet hatten als Probandinnen, die Anzeigen mit einer „Unähnlichkeits-Überschrift“ betrachtet hatten. Bei den Männern zeigte sich das Umgekehrte: Diejenigen die zuvor Anzeigen mit einer „Ähnlichkeits-Überschrift“ betrachtet hatten glaubten, mehr Liegestützen zu schaffen, als diejenigen, die zuvor mit einer Anzeige mit einer „Unähnlichkeits-Überschrift“ konfrontiert wurden. Die Frauen und die Männer zeigten also jeweils in der „Ähnlichkeits-Bedingung“ Assimilation in der Einschätzung ihrer athletischen Leistungsstärke.

Häfner konnte somit nachweisen, dass sich die Probanden mit den Stimuluspersonen auf der Dimension „athletische Leistungsstärke“ automatisch und unaufgefordert verglichen und dass eine assimilative Selbsteinschätzung auf dieser Dimension stattfand, wenn eine Ähnlichkeit zwischen den Probanden und der abgebildeten, gleichgeschlechtlichen Person induziert

wurde. Dieses Ergebnis lässt sich einerseits damit erklären, dass durch die Ähnlichkeits-Überschriften soziale Identität und somit intragruppale Assimilation erzeugt wird, andererseits geht dieses Ergebnis auch mit Mussweilers „Selective Accessibility (SA) Model“ (Mussweiler, 2001) konform, da, durch das Betrachten der als ähnlich angesehenen Stimuluspersonen, spezielles Wissen über die eigene Person aktiviert wurde (nämlich nicht-athletische Weiblichkeit bzw. athletische Männlichkeit) und dieses Wissen jeweils zum Assimilationseffekt führte.

3. 1. 3. Persönlichkeitsfaktoren und Merkmalswahrnehmung als Einflussfaktoren der selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Eine frühe Untersuchung zu den kognitiven Reaktionen auf den sozialen Vergleich ist die schon als klassisch zu bezeichnende Studie von Morse und Gergen von 1970. Die an dieser Untersuchung teilnehmenden männlichen Probanden wussten nichts von ihrer Untersuchungsteilnahme, sondern gingen davon aus, dass sie sich für eine Arbeitsstelle an der Universität bewarben. Traf ein Bewerber am Institut ein, um, wie er dachte, als Bewerber interviewt zu werden, stieß er zunächst auf eine Sekretärin, die ihn in einen Raum führte und ihn bat, an einem Ende eines langen Tisches Platz zu nehmen. Der Bewerber befand sich zunächst allein im Raum und sollte eine „Self-Consistency-Scale“ von Gergen und Morse (1967, aus Morse & Gergen, 1970) ausfüllen sowie die Hälfte der Items einer leicht abgeänderten Form des Coopersmith „Self-Esteem-Inventory“ bearbeiten (Coopersmith, 1959, aus Morse & Gergen, 1970).

Nach Beendigung dieser Aufgabe trat die Sekretärin in den Raum, nahm die ausgefüllten Bögen an sich und brachte gleichzeitig einen (angeblich) anderen Bewerber für die Arbeitsstelle mit, der dem Probanden gegenüber Platz nahm. Die Hälfte der Probanden wurde mit einem Mann konfrontiert, der eine sehr positive äußere Erscheinung hatte, sehr adrett gekleidet war und selbstsicher auftrat. Er bearbeitete zügig und ordentlich seine Fragebögen und trug außerdem ein Statistikbuch und einen Philosophietext bei sich. Diese Stimulusperson wurde von Morse und Gergen „Mr. Clean“ genannt.

Die andere Hälfte der Probanden wurde mit einem Mann konfrontiert, der das Gegenteil von Mr. Clean darstellte. Er trug schmutzige, lumpige und geruchsintensive Kleidung und machte einen insgesamt verwirrten Eindruck. Er trug ein Buch namens „The Carpetbaggers“ („Die Teppichbettler“) bei sich und kratzte sich beim Ausfüllen der Fragebögen mehrfach am Kopf. Zwischendurch starrte er hilflos durch den Raum. Diese Stimulusperson nannten Morse und Gergen „Mr. Dirty“. Zwischen dem Probanden und der Stimulusperson bestand kein verbaler Kontakt.

Nachdem der Proband Zeit hatte, die Stimulusperson zu beobachten, trat die Sekretärin ein, um dem Probanden die zweite Hälfte der Items des „Self-Esteem-Inventory“ von Coopersmith auszuhändigen. Nach Bearbeitung dieser Items war der Proband aufgefordert, den Raum zu verlassen und der Sekretärin den ausgefüllten Fragebogen zu überreichen. Abschließend wurden dem Probanden noch Fragen zu anderen Personen gegeben, die ihm während seines Aufenthalts dort begegnet waren (das war ja immer nur eine Person: Mr. Clean oder Mr. Dirty).

Ergebnis der Untersuchung war, dass die Probanden durchweg „Mr. Clean“ als besser aussehend, intelligenter, stärker und als besser geeignet für den Job einstufen als „Mr. Dirty“.

Probanden, die „Mr. Clean“ begegneten, zeigten während der Untersuchung eine Senkung ihres Selbstwertgefühls, d.h. die Selbstwertgefühlswerte, die vor der Begegnung mit „Mr. Clean“ mit Hilfe der einen Hälfte des Coopersmith „Self-Esteem-Inventoriums“ erhoben wurden, waren höher als diejenigen, die nach der Begegnung mit dieser Stimulusperson mit der zweiten Hälfte desselben Inventoriums erhoben wurden. Die Begegnung mit „Mr. Dirty“ rief den Gegenteiligen Effekt hervor: Das Selbstwertgefühl der Versuchsteilnehmer stieg nach der Konfrontation mit ihm.

Dieser Kontrasteffekt zeigte sich besonders deutlich bei Probanden mit geringer Selbstkonsistenz, ermittelt durch die „Self-Consistency-Scale“ von Gergen und Morse (1967, aus Morse & Gergen, 1970, s.o.). Das Selbstwertgefühl der Probanden mit hohem Selbstkonsistenzwert blieb von der Begegnung mit „Mr. Clean“ oder „Mr. Dirty“ unberührt. Morse und Gergen erklären den Einfluss der Selbstkonsistenz damit, dass Personen mit geringer Selbstkonsistenz in ihrem Leben mit weniger homogenen Lernerfahrungen über sich selbst konfrontiert wurden und deshalb in ihrem Identitätsgefühl anfälliger auf situationsbedingte Veränderungen reagieren.

Auch wenn in der Untersuchung von Morse und Gergen (1970) nicht im engen Sinne die selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs ermittelt wurden, sondern Änderungen im Selbstwertgefühl, so denke ich, dass das hier gemessene Selbstwertgefühl eher Ausdruck von Selbstevaluationen ist als von Emotionen. In dieser Untersuchung geht es um Eignung für einen Job, was das Bedürfnis der Selbstevaluation stark in den Vordergrund stellt. Es ist sicher nicht auszuschließen, dass bei den Versuchspersonen auch Emotionen auftraten, die jedoch nicht erfasst wurden.

Die Stimuluspersonen Mr. Clean und Mr. Dirty waren für die Probanden als Vergleichspersonen relevant, da sie sich augenscheinlich um den selben Job bewarben wie die Probanden. Den Probanden war es also wichtig, einen besseren Eindruck zu machen als ihr „Konkurrent“ Mr. Clean oder Mr. Dirty, sie mussten ihre positive persönliche Distinktheit hervorheben (siehe Vier-Felder-Schema, Feld oben links, Seite 22). Da Mr. Clean einen so positiven Eindruck machte, war das Erlangen der positiven persönlichen Distinktheit für Probanden mit geringer Selbstkonsistenz in dessen Gegenwart schwieriger, was sich nachteilig auf das Selbstwertgefühl der Probanden auswirkte.

Pelham und Wachsmuth (1995) untersuchten, inwieweit die Selbstkenntnis einer Person bezüglich eines Merkmals (bzw. die Einschätzungsschwierigkeit) die selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs beeinflussen kann. Die Versuchsteilnehmer füllten die 5-Item-Version des „Self-Attributes-Questionnaire (SAQ-S) von Pelham und Swann (1989, aus Pelham und Wachsmuth, 1995) aus, der mit Hilfe von Antwortskalen die Selbsteinschätzung bezüglich der Merkmale „intellektuelle Fähigkeiten“, „soziale Fertigkeiten“, „künstlerische Fähigkeiten“, „sportliche Fähigkeiten“ und „physische Attraktivität“ maß.

Zusätzlich sollten die Probanden angeben, wie sicher sie sich in ihren jeweiligen Selbsteinschätzungen fühlten. Anschließend stuften die Probanden ihre Zimmerkumpanen auf den selben fünf Dimensionen ein. Nach 10 Wochen sollten die Probanden erneut den „Self-Attributes-Questionnaire“ ausfüllen.

Das Ergebnis der Untersuchung sah folgendermaßen aus: Bei Betrachtung des Merkmals, das die Probanden am schlechtesten, auf sich selbst bezogen, einschätzen konnten, stellte sich heraus, dass die wahrgenommene Kompetenz des Zimmerkumpanen im negativen

Zusammenhang mit Änderungen in der Selbsteinschätzung der Probanden standen. D.h. bei Versuchspersonen, die sich bezüglich der Einschätzung ihrer jeweiligen Kompetenz unsicher waren, sank die Einschätzung dieser Kompetenz nach 10 Wochen, wenn sie den Kumpanen zuvor positiv auf dieser Dimension eingeschätzt hatten und sie stieg, wenn sie den Kumpanen zuvor negativ eingeschätzt hatten. Hier zeigte sich also ein Kontrasteffekt. Bei Probanden, die sich bezüglich der Einschätzung des jeweiligen Merkmals sicher waren, zeigte sich dagegen ein Assimilationseffekt.

In der zweiten Studie von Pelham und Wachsmuth (1995) sollten die Probanden zu Zweit einen Test durchführen, in dem es darum ging, echte Suizidberichte von erfundenen zu unterscheiden. Im ersten Testdurchgang erhielt von den beiden Probanden nur einer Feedback zu seiner Testleistung. Der jeweils Andere blieb diesbezüglich im Unklaren. Es folgte ein zweiter Testdurchgang, zu dem beide Probanden anschließend Feedback erhielten. Schließlich sollten die Probanden selbst ihre Testleistung und die des Partners (subjektiv) einschätzen.

Es zeigte sich, dass die Probanden, die nach dem ersten Testdurchgang kein Feedback zu ihrer Testleistung erhielten, ihre Testleistung im zweiten Test als niedriger bewerteten, wenn der Kumpane eine bessere Testleistung erzielte. Die Einschätzung war somit bei denen, die bezüglich des in Frage stehenden Merkmals zunächst unsicher waren, kontrastiv. Bei den Versuchsteilnehmern, die zuvor Feedback zum ersten Test erhielten, zeigte sich dagegen eine assimilative Selbsteinschätzung. Sie schätzten sich positiver ein, wenn der Bekannte ebenfalls positiv abschnitt und negativer, wenn der Bekannte auch negativ abschnitt.

Dass auch das Selbstwertgefühl ein Einflussfaktor der selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs ist, konnte in einer noch recht jungen Studie von Jones und Buckingham (2005) nachgewiesen werden. Zur Erfassung des Selbstwertgefühls der durchweg weiblichen Probanden setzten Jones und Buckingham den „Rosenberg Self-Esteem Inventory“ (Rosenberg, 1965) ein. Ähnlich wie bei Brown et al. (1992, siehe oben), sollten die Versuchsteilnehmerinnen Fotos von zuvor als attraktiv oder unattraktiv beurteilten Frauen betrachten und anschließend angeben, wie zufrieden sie mit ihrem eigenen Körper sind, in welcher Stimmung sie sind, inwieweit ihnen die soziokulturellen Schönheitsnormen bewusst sind und schließlich inwieweit sie meinen, dass ihr Selbstwertgefühl von ihrem Aussehen und von den Meinungen Anderer abhängt.

Die Untersuchung ergab, dass die Versuchspersonen mit geringem Selbstwertgefühl weniger zufrieden mit ihrem Körper waren, in einer schlechteren Stimmung waren, ein stärkeres Bewusstsein für die soziokulturellen Schönheitsstandards aufzeigten und im höheren Maße meinten, dass ihr Selbstwertgefühl von ihrem Aussehen und von den Meinungen Anderer abhängt als die Probandinnen mit hohem Selbstwertgefühl. Hinzu kommt, dass die Versuchspersonen mit geringem Selbstwertgefühl eine höhere Zufriedenheit mit ihrem Körper aufzeigten, wenn sie zuvor mit dem Foto einer unattraktiven Frau konfrontiert wurden und eine niedrigere Zufriedenheit, wenn sie zuvor ein Foto einer attraktiven Frau betrachteten. Hier zeigte sich somit ein Kontrasteffekt. Diejenigen mit hohem Selbstwertgefühl zeigten dagegen Assimilationseffekte: ihre Zufriedenheit mit dem eigenen Körper stieg nach der Konfrontation mit einer hübschen Frau und sank nach dem Betrachten einer unattraktiven.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass alle in Abschnitt 3. 1. genannten Untersuchungen bestätigen, dass, bei Salienz der persönlichen Identität, der soziale Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe kontrastive, selbstevaluative Reaktionen mit sich bringt (siehe Vier-Felder-Schema, Feld oben links, Seite 22). Bei Salienz der sozialen Identität führt der intragruppale Vergleich dagegen zu assimilativen selbstevaluativen Reaktionen (siehe Vier-Felder-Schema,

Feld unten links, Seite 22) und der Vergleich der eigenen Gruppe mit der Fremdgruppe zu Kontrasteffekten in der Selbst- bzw. Gruppenevaluation (siehe Vier-Felder-Schema, Feld unten rechts, Seite 22). Die in Abschnitt 3. 1. 3. genannten Untersuchungen deuten darauf hin, dass die selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs nicht nur vom sozialen Kontext des sozialen Vergleichs abhängen, sondern dass zusätzlich Persönlichkeitsfaktoren und Faktoren der Merkmalswahrnehmung als Einflussfaktoren der selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich in Betracht gezogen werden müssen.

3. 2. Verhaltensreaktionen auf den sozialen Vergleich

Da die Ausführungen zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich direkt in meine Untersuchung münden, möchte ich zunächst auf die Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs eingehen. Es gibt nur sehr wenige Studien, die sich explizit mit den Verhaltenskonsequenzen befassen. Sicher lässt sich auch bezüglich des Verhaltens die Reaktionen auf den sozialen Vergleich in Assimilation und Kontrast einteilen. Ein assimilatives Verhalten beschreibt die Nachahmung einer Person, die Gegenstand von Banduras Ausführungen zum Beobachtungslernen ist (Bandura, 1986).

Eine Person, die besser abschneidet als eine andere, kann von dieser anderen Person gelobt oder belohnt werden. Das Loben und Belohnen würde ich ebenfalls als assimilativ bezeichnen. Ein Kontrasteffekt jedoch kann bedeuten, dass eine Person genau das Gegenteil von dem tut, was der Andere tut, oder dass eine Person von einer anderen herabgesetzt oder gar attackiert wird. Meiner Meinung nach sind Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs häufig Folgen von den selbstevaluativen oder emotionalen Konsequenzen. Zwei Studien, in denen Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs betrachtet werden, sollen hier erwähnt werden.

Gibbons und Boney McCoy (1991) unterschieden, in Anlehnung an Wills's „Downward Comparison Theory“ (s.u.), zwischen dem passiven und dem aktiven Abwärtsvergleich. Während der passive Abwärtsvergleich sich auf die emotionalen Konsequenzen des Abwärtsvergleichs bezieht, beschreibt der aktive Abwärtsvergleich das Herabsetzen des Anderen. Mit „aktiv“ ist hier gemeint, dass durch das Herabsetzen des Anderen das Gefälle zwischen der sich vergleichenden Person und der anderen Person größer wird, der Vergleich somit noch stärker abwärts gerichtet ist.

Gibbons und Boney McCoy (1991) untersuchten, inwieweit das Selbstwertgefühl die emotionalen Konsequenzen und die Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs beeinflusst, indem die Probanden (Studenten) zunächst eine Selbstwertskala (Janis, 1959, aus Gibbons und Boney McCoy, 1991) bearbeiten und anschließend eine Skala ausfüllen sollten, die die „awareness of people's attitudes regarding social issues“ (Gibbons & Boney McCoy, 1991, Seite 416) maß. Den Probanden wurde vermittelt, dass das gemessene Merkmal ein wichtiges Vorhersagekriterium für späteren Erfolg in Berufen ist, die häufige Interaktionen zwischen Menschen mit sich bringen (das Merkmal war hier somit relevant).

Der Hälfte der Probanden wurde anschließend mitgeteilt, dass sie im Test sehr gut abschnitten (niedrige Bedrohung) und der anderen Hälfte wurde gesagt, dass ihr Testergebnis sehr schlecht ausfiel (hohe Bedrohung). Die Probanden füllten dann die „Multiple Affect Adjective Checklist“ (Zuckerman & Lubin, 1965, aus Gibbons & Boney McCoy, 1991) aus, die z.B. Skalen wie „hoffnungslos“, „zufrieden“, „sicher“ und „entmutigt“ enthält. Danach bekamen die Versuchsteilnehmer Videoaufnahmen von einem Interview mit einem angeblich

anderen gleichgeschlechtlichen Versuchsteilnehmer zu sehen. Diese Stimulusperson hatte große Anpassungsschwierigkeiten an der Universität, die sozialer und akademischer Natur waren.

Schließlich wurde anhand der „Multiple Affect Adjective Checklist“ mit nun umgepolten Items die Stimmung der Probanden erneut gemessen und die Probanden sollten angeben, für wie kompetent sie die Stimulusperson akademisch einschätzen und ob sie die Stimulusperson mögen und sich vorstellen konnten, mit ihr befreundet zu sein. Daran angeschlossene offene Items gaben den Probanden die Möglichkeit, Bemerkungen über die Stimulusperson abzugeben.

Zu den Verhaltenskonsequenzen des sozialen Vergleichs stellte sich heraus, dass diejenigen, die ein hohes Selbstwertgefühl hatten und besonders die Selbstbewussten, die eine Bedrohung erfuhren, die Stimulusperson schlechter einstufen als diejenigen mit niedrigem Selbstwertgefühl. Die offenen Items wurden von den Versuchsteilnehmern mit hohem Selbstwertgefühl im höheren Maße dazu genutzt, die Stimulusperson zu kritisieren. Die männlichen Probanden setzten die Stimulusperson mehr auf den Kompetenz-Dimensionen herab, während die weiblichen Probanden die Stimulusperson eher auf den sozialen Dimensionen degradierten. Die Personen mit geringem Selbstwertgefühl, die eine Bedrohung erfuhren, zeigten dagegen keine verhaltensbedingten, sondern eher emotionale Reaktionen. Ihre Stimmung verbesserte sich deutlich nach dem Abwärtsvergleich (siehe hierzu Abschnitt 3. 3.).

In einer noch recht jungen, schwedischen Studie untersuchten Karlsson et al. (2005), inwieweit der soziale Vergleich von Personen auf der Dimension „ökonomische Situation“ ihr Kaufverhalten beeinflusst. Sie gingen davon aus, dass der soziale Vergleich insbesondere den Kauf von Gegenständen beeinflusst, die sich nicht verbrauchen (wie z.B. Einrichtungsaccessoires). Vergleichen sich Haushalte bezüglich Wohlstand mit anderen eher abwärts, d.h. schneiden Sie auf dieser Dimension besser ab, dann sind sie eher bereit, in bleibende Güter zu investieren als wenn Sie auf dieser Dimension schlechter abschneiden als Andere. Der Kauf von Lebensmitteln wird dagegen, laut Karlsson et al., eher vom tatsächlichen Einkommen gesteuert, d.h. er ist nicht so sehr davon abhängig, wie viel Geld der Haushalt in Relation zu anderen Haushalten einnimmt.

Probanden wurde ein Fragebogen zugesendet, der sie nach der Höhe ihres Einkommens, anderer Einkünfte (z.B. Aktien) und der Anzahl an Personen in ihrem Haushalt fragte. Die Probanden wurden außerdem mit Hilfe einer Antwortskala aufgefordert, ihre ökonomische Situation mit der anderer Haushalte zu vergleichen. Auf separaten Skalen sollten die Versuchsteilnehmer angeben, wie sie ihrer Einschätzung nach im Vergleich zu unspezifischen Anderen, Verwandten, Bekannten, Nachbarn und der schwedischen Population stehen.

Einige Tage nachdem die Probanden die Fragebögen zurücksendeten, wurden Sie telefonisch interviewt. Die Interviewerin fragte sie, ob sie sich bestimmte Investitionsgüter während des letzten Jahres gekauft hatten und zählte einige Güter auf (wie z.B. Möbel, Waschmaschine etc.). Die Probanden sollen die Fragen mit „ja“ oder „nein“ beantworten. Anschließend wurde gefragt, welches Produkt als letztes gekauft wurde, wann es genau gekauft wurde und wie teuer es war. Sie wurden auch gefragt, inwieweit der Kauf einen Einfluss auf ihre ökonomische Situation hatte, ob sie beispielsweise sich aufgrund des Kaufs in anderen Bereichen einschränken mussten, wie sorgfältig sie den Kauf des Produkts geplant hatten und ob sie den Kauf für notwendig für ihren Haushalt hielten.

Die letzten Fragen des Interviews bezogen sich auf den Kauf von Lebensmitteln. Folgendes wurde gefragt:

In welchen Läden die Untersuchungsteilnehmer ihre Einkäufe machen (z.B. Discounter, Feinkostläden etc.), wie viel Geld sie für ihren letzten Großeinkauf ausgegeben haben, inwieweit sie Einkaufszettel schreiben und benutzen, ob sie mehr kaufen, als auf der Liste steht, ob sie sich vor dem Einkauf eine Preisgrenze festlegen, ob sie große Packungen kaufen und ob sie auf Sonderangebote achten.

Es stellte sich heraus, dass diejenigen, die ihre ökonomische Situation als schlechter als die von anderen betrachteten, weniger Investitionsgüter kauften als diejenigen, die ihre ökonomische Situation als gleich gut oder besser als die von anderen betrachteten. Außerdem waren die Versuchsteilnehmer, die sich in einer schlechteren ökonomischen Situation sahen, der Meinung, dass der letzte Kauf einen größeren Einfluss auf ihre ökonomische Situation hatte als diejenigen, die ihre ökonomische Situation als besser einstufen. Sie planten außerdem ihren Kauf sorgfältiger. Es zeigte sich auch, dass das absolute Einkommen das Kaufverhalten der Investitionsgüter nicht beeinflusste. Lediglich die ökonomische Situation im Vergleich zu anderen zeigte den erwarteten Effekt. Karlsson et al. konnten ebenfalls bestätigen, dass der (regelmäßig stattfindende) Kauf von Lebensmitteln dagegen vom sozialen Vergleich nicht beeinflusst wird, sondern vom absoluten Einkommen der Probanden. Der soziale Vergleich hat somit einen Einfluss auf den Kauf von Luxus-Gütern und weniger auf den Kauf von notwendigen Gütern.

3. 3. Emotionale Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Wie die in den vorherigen Abschnitten beschriebenen Untersuchungen belegen, hat der soziale Vergleich Einfluss auf die Selbstevaluation einer Person und kann sogar ihr Verhalten beeinflussen. Das Prozessmodell von Wood (1996, siehe Seite 3) beinhaltet ebenfalls die emotionalen Reaktionen, die der soziale Vergleich mit sich bringt. Schätzt sich eine Person aufgrund eines Aufwärtsvergleichs beispielsweise kontrastiv ein, dann lässt diese Einschätzung die Person in der Regel nicht „kalt“. Sie empfindet etwas dabei, da ihr die Bewertung der eigenen Person niemals gleichgültig sein kann.

Resultiert aus dem sozialen Vergleich ein Verhalten, basiert dieses zumeist auf Emotionen. Aggressives Verhalten z.B. gegenüber Menschen, die in einem Bereich mehr Glück oder Erfolg haben als andere, sind zumeist die Folge von Neid. Keinesfalls aber bringt der Aufwärtsvergleich grundsätzlich Emotionen mit sich, die als negativ empfunden werden. Ein Aufwärtsvergleich kann Emotionen hervorrufen, die als negativ oder als positiv wahrgenommen werden, ebenso wie ein Abwärtsvergleich angenehme oder unangenehme Emotionen provozieren kann.

In Anlehnung an Ybema (1994) unterscheidet man zwischen konkordanten und diskordanten Emotionen, die dem sozialen Aufwärts- oder Abwärtsvergleich folgen können. Von einer konkordanten Emotion spreche ich, wenn eine Person eine positive Emotion hat, wenn bzw. weil einer anderen Person etwas Gutes widerfährt (z.B. Bewunderung) oder wenn sie eine negative Emotion hat, wenn bzw. weil einer anderen Person etwas Schlechtes widerfährt (z.B. Mitleid). Das Subjekt fühlt, bei einer konkordanten Emotion, mit der anderen Person mit, sie geht ihr „gefühlsmäßig“ entgegen.

Eine diskordante Emotion tritt auf, wenn ein Subjekt eine positive Empfindung hat, wenn bzw. weil einer anderen Person etwas Negatives passiert (z.B. Schadenfreude) oder wenn es

eine negative Emotion hat, wenn bzw. weil der anderen Person etwas Positives widerfährt (z.B. Neid). Diskordante Emotionen sind also den Emotionen der anderen Personen entgegengesetzt.

Eine weitere Unterscheidung der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich besteht darin, ob bei der Emotion, die dem Vergleich folgt, die eigene Person oder die andere Person stärker im Focus steht (R. H. Smith, 2000). Empfindet eine Person in einer Vergleichssituation z.B. Ärger bezüglich der Vergleichsperson, sind ihre Emotionen eher nach außen, auf den Anderen gerichtet als nach innen. In diesem Fall spricht Smith (2000) vom „Other-Focus“. Empfindet sie aber Scham, richten sich ihre Emotionen mehr nach innen, also auf sie selbst. Smith (2000) bezeichnet diesen emotionalen Focus als „Self-Focus“.

Schließlich gibt es Vergleichssituationen, in denen der Focus der Emotion zwischen der eigenen und der anderen Person hin- und herschwankt. Dies nennt Smith „Dual-Focus“. Ein Beispiel für eine Emotion, die einen dualen Focus hat, ist „Neid“.

3. 3. 1. Die Taxonomie der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich von R. H. Smith

Richard H. Smith (2000) ist die erste Person, die eine hoch differenzierte Taxonomie der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich aufstellte, die die Unterscheidung der Emotionen hinsichtlich Aufwärts- und Abwärtsvergleich, Konkordanz und Diskordanz und hinsichtlich der Tatsache, ob bei der Emotion, die dem Vergleich folgt, die eigene Person oder die andere stärker im Focus steht.

Statt der Begriffe „Konkordanz“ und „Diskordanz“ wählte Smith die Begriffe „Assimilation“ und „Kontrast“, wie sie im Zusammenhang mit den selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs verwendet werden (siehe oben). Ich ziehe jedoch die von Ybema (1994) gewählten Begriffe „Konkordanz“ und „Diskordanz“ zur Beschreibung der Emotionsrichtung vor, da es bei den Emotionen nicht um eine Bewertung geht, die sich an einem „Anker“ orientiert und sich dem „Anker“ anpassen („Assimilation“) oder sich von ihm entfernen kann („Kontrast“), sondern um Emotionen, die mit denen des Anderen übereinstimmend („konkordant“) oder nicht übereinstimmend („diskordant“) sind. Abbildung 4 zeigt die Taxonomie von Smith (2000).

In der oberen Hälfte von Abbildung 4 beschreibt Smith die Emotionen, die auf dem Aufwärtsvergleich basieren. Beim Aufwärtsvergleich können konkordante (assimilative) oder diskordante (kontrastive) Emotionen entstehen. Die Emotionen unterscheiden sich außerdem hinsichtlich der Tatsache, ob die eigene Person oder die andere Person stärker im Focus steht oder ob die Aufmerksamkeit auf die eigene und die andere Person gleichermaßen focussiert ist. Eine konkordante Aufwärts-Emotion, die auf die eigene Person gerichtet ist, ist nach Smith z.B. „Optimismus“. Eine konkordante, auf die andere Person focussierte Aufwärts-Emotion ist „Bewunderung“. „Inspiration“ entsteht, wenn der Focus der konkordanten Aufwärts-Emotion auf der eigenen und der anderen Person gleichermaßen liegt.

Eine diskordante Aufwärts-Emotion, die sich auf die eigene Person bezieht, ist, laut Abbildung 4, „Depression“ oder „Scham“. Richtet sich der Focus auf den Anderen, entsteht „Ärger“ als diskordante Aufwärts-Emotion. „Neid“ ist, wie schon oben erwähnt, eine diskordante Aufwärts-Emotion, die auf dem Focus auf der eigenen und der anderen Person gleichermaßen basiert.

Wie Abbildung 4 zu entnehmen ist, bezieht Smith ebenfalls den Einflussfaktor „wahrgenommene Kontrolle“ in seine Taxonomie mit ein, auf den ich weiter unten noch genauer eingehen werden, da er ebenfalls Gegenstand meiner Untersuchung ist. Smith geht, angelehnt an Major et al. (1991, s.u.), davon aus, dass das Gefühl eines Individuums, eine bestimmte Vergleichsdimension unter Kontrolle zu haben, beim Aufwärtsvergleich zu konkordanten (bzw. assimilativen) Emotionen führt. Was der Andere hat, kann vom Subjekt, nach eigener Einschätzung, ebenfalls erreicht werden, deshalb entsteht beim sozialen Vergleich Inspiration, Optimismus oder Bewunderung. Hat eine Person jedoch die Vergleichsdimension nicht unter Kontrolle, d.h. kann sie nicht erreichen, was der Andere hat, dann empfindet sie beim sozialen Vergleich Neid, Depression oder Ärger.

Die untere Hälfte von Abbildung 4 zeigt die emotionalen Konsequenzen des Abwärtsvergleichs. Auch hier wird zwischen konkordanten (assimilativen) und diskordanten (kontrastiven) Emotionen sowie hinsichtlich des Focus der jeweiligen Emotion unterschieden. Eine konkordante Abwärts-Emotion, die sich auf die eigene Person bezieht, ist, nach Smith, „Angst“ oder „Besorgnis“. Richtet sich der Focus beim Abwärtsvergleich auf den Anderen, entsteht „Mitleid“ („Pity“) als konkordante Abwärts-Emotion. Als konkordante Abwärts-Emotion mit dualem Focus führt Smith „Mitgefühl“ („Sympathy“) auf. Diese konkordanten Emotionen entstehen beim Abwärtsvergleich, wenn das Individuum meint, die in Frage stehende Vergleichsdimension nicht unter Kontrolle zu haben. Sie hat deshalb die Befürchtung, dass es mit ihr ebenfalls „abwärts“ gehen könnte.

„Stolz“ ist eine diskordante Abwärtsemotion, die sich auf die eigene Person bezieht, während sich „Geringschätzung“ auf den Anderen bezieht. Eine diskordante Abwärts-Emotion mit dualem Focus ist „Schadenfreude“. Diskordante Emotionen entstehen beim Abwärtsvergleich, wenn das Individuum das jeweilige Vergleichsmerkmal unter Kontrolle zu haben glaubt. Sie muss deshalb nicht befürchten, dass sie sich der unterlegenen Vergleichsperson annähern wird.

Die Taxonomie von Smith ist Grundlage meiner Untersuchung zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Smith zieht jedoch nur einen Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen in Betracht: Die wahrgenommene Kontrolle der Vergleichsdimension. Zahlreiche Untersuchungen belegen jedoch, dass es noch einige andere Faktoren gibt, die ebenfalls beeinflussen, ob eine emotionale Reaktion auf den sozialen

Vergleich konkordant oder diskordant ausfällt. Einige Einflussfaktoren liegen in der Persönlichkeit der sich vergleichenden Person begründet (z.B. das Selbstwertgefühl), andere basieren auf der Wahrnehmung der Vergleichsdimension (z.B. die wahrgenommene Kontrolle über die Vergleichsdimension) und wiederum andere beruhen auf der Wahrnehmung der Vergleichsperson bzw. der Vergleichssituation (z.B. die Identitätssalienz, Sympathie etc.). Im Folgenden möchte ich auf einige Untersuchungen zu den Einflussfaktoren der emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs eingehen.

3. 3. 2. Persönlichkeitsstruktur als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Wie schon in Abschnitt 2. 1. 2. erwähnt, ging Wills (1981) in seiner „Downward Comparison Theory“ davon aus, dass der Abwärtsvergleich als Folge einer Senkung des subjektiven Wohlbefindens herbeigeführt wird (z.B. durch eine Bedrohung) und dass Menschen, die ein geringes Selbstwertgefühl haben, eher den Abwärtsvergleich suchen, weil sie ein stärkeres Bedürfnis zur Selbstaufwertung haben. Auch wenn Wills nicht explizit auf die Reaktionen auf den sozialen Vergleich einging, lassen sich doch aus seiner Theorie hierzu Schlussfolgerungen ziehen.

Wenn Wills davon ausging, dass Menschen ihr subjektives Wohlergehen durch den Vergleich mit Anderen erhöhen können, denen es schlechter geht als ihnen selbst, dann ist folglich anzunehmen, dass der Abwärtsvergleich zu einer kontrastiven und für die eigene Person positiven Selbsteinschätzung, nämlich einer Selbstaufwertung, führt und dass der Abwärtsvergleich diskordante, als positiv empfundene Abwärts-Emotionen mit sich bringt wie z.B. Stolz oder Schadenfreude. Wenn Individuen mit geringem Selbstwertgefühl eher motiviert sind, sich abwärts zu vergleichen, dann ist folglich anzunehmen, dass Menschen mit geringem Selbstwertgefühl emotional eher vom Abwärtsvergleich profitieren und diskordante Abwärts-Emotionen wie Stolz oder Schadenfreude empfinden als Menschen mit hohem Selbstwertgefühl.

Gibbons und Boney McCoy (1991) unterscheiden, in Anlehnung an Wills' „Downward Comparison Theory“, zwischen dem passiven und dem aktiven Abwärtsvergleich. (Diese Untersuchung ist bereits im Abschnitt 3. 2., Seite 36f zu den Verhaltensreaktionen auf den sozialen Vergleich beschrieben worden).

Diejenigen Probanden, die ein geringes Selbstwertgefühl hatten, und zusätzlich mit einer persönlichen Bedrohung konfrontiert waren, zeigten nach dem Abwärtsvergleich eine bedeutend stärkere Steigerung ihrer positiven Stimmung (gemessen durch die Skalen wie „hoffnungslos“, „glücklich“, „angespannt“, „entmutigt“ und „zufrieden“) als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Die Stimmung der Versuchsteilnehmer mit hohem Selbstwertgefühl blieb relativ stabil, unabhängig davon, ob eine Bedrohung stattfand oder nicht. In bedrohlichen oder stressigen Situationen scheinen also Personen mit niedrigem Selbstwertgefühl stärker vom Abwärtsvergleich zu profitieren als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Dieses Ergebnis bestätigt Wills' „Downward Comparison Theory“.

Buunk et al. (1990) gingen davon aus, dass die emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs nicht auf der Richtung des Vergleichs basieren. Auch wenn der Abwärtsvergleich eher vom Bedürfnis der Selbstaufwertung geleitet wird (siehe Abschnitt 2. 1. 2.), so muss er nicht tatsächlich den Effekt der Selbstaufwertung mit sich bringen. Umgekehrt muss der Aufwärtsvergleich nicht unbedingt negative emotionale Konsequenzen für die eigene Person

zur Folge haben. Buunk et al. nehmen an, dass drei Faktoren die emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs beeinflussen: Das Selbstwertgefühl einer Person, die von ihr gefühlte Wahrscheinlichkeit, dass Sie den Stand des anderen erreichen wird und ihr Kontrollgefühl bezüglich der Vergleichsdimension. Buunk et al. führten eine Interview-Untersuchung mit krebserkrankten Personen durch. Im Interview stellten Sie zunächst eine Frage zum Abwärtsvergleich, die folgendermaßen lautete:

“Some people have told us that when they see cancer patients who are not doing as well as they are, it makes them feel lucky and grateful that they are not in worse shape themselves. Other people have told us that when they see cancer patients who are not doing as well as they are, it makes them feel worse. For these people, seeing cancer patients who are worse off only increases their fears and anxieties.” (Aus Buunk et al., 1990, Seite 1240.)

Die Probanden mussten dann auf je einer Skala von 1 bis 4 angeben, wie häufig sie in der beschriebenen Situation glücklich waren und wie häufig sie in dieser Situation Angst empfanden. In gleicher Form wurde ihnen anschließend eine Frage mit einer Situationsbeschreibung zum Aufwärtsvergleich mit den Emotionen „Frustration / Depression“ und „Inspiration / Trost“ gestellt, die sie in gleicher Form beantworten sollten. Schließlich wurden die Probanden gefragt, inwieweit sie meinten, ihre Krankheit unter Kontrolle zu haben und inwieweit sie annahmen, dass äußere Umstände ihre Krankheit kontrollierten. Mit dem „Rosenberg Self-Esteem Inventory“ (Rosenberg, 1965) wurde das chronische Selbstwertgefühl der Versuchsteilnehmer gemessen.

Am häufigsten traten in der Untersuchung von Buunk et al. Abwärtsvergleiche mit positivem Affekt auf, wie Wills' „Downward Comparison Theory“ vorhersagen würden, da es hier um Patienten ging, die mit einer Bedrohung (in Form von Krankheit) konfrontiert waren. Aufwärtsvergleiche mit positivem Affekt wurden jedoch fast genau so häufig angegeben. Positiver Affekt kann also nicht nur durch den selbstaufwertenden Abwärtsvergleich erreicht werden. Außerdem traten negative Affekte häufiger nach Abwärtsvergleichen als nach Aufwärtsvergleichen auf.

Probanden mit hohem Selbstwertgefühl fühlten sich weniger schlecht nach einem Aufwärtsvergleich und nach einem Abwärtsvergleich als Probanden mit geringem Selbstwertgefühl. Sie fühlten sich also weniger frustriert und depressiv nach einem Aufwärtsvergleich und weniger ängstlich nach einem Abwärtsvergleich. Personen mit geringem Selbstwertgefühl empfanden häufiger negative Affekte nach dem sozialen Vergleich generell. Versuchsteilnehmer mit geringem Selbstwertgefühl scheinen hier also vom sozialen Abwärtsvergleich nicht zu profitieren wie nach Wills' „Downward Comparison Theory“ angenommen werden müsste und wie Gibbons und Boney McCoy herausgefunden haben.

Außerdem konnten Buunk et al. feststellen, dass Probanden, die meinten, dass sie über ihre Krankheit Kontrolle hatten, sich durch den Abwärtsvergleich weniger bedroht fühlten als die, die meinten, ihre Krankheit wenig kontrollieren zu können. Diejenigen mit hohem Kontrollgefühl fühlten sich jedoch durch den Aufwärtsvergleich nicht besser als Probanden mit geringem Kontrollgefühl. Auf das Kontrollgefühl werde ich im kommenden Abschnitt zu den Faktoren der Merkmalswahrnehmung näher eingehen.

Wheeler und Miyake (1992) untersuchten in einer Feldstudie ebenfalls den Einfluss des Selbstwertgefühls auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Sie forderten ihre Probanden auf, zwei Wochen lang die im richtigen Leben auftretenden sozialen Vergleiche sofort nach Auftreten auf einem Fragebogen (dem „Rochester Social Comparison Record“ (Wheeler & Miyake, 1992)) zu notieren und auf vorgegebenen Antwortskalen

anzugeben, um welche Art von sozialem Kontakt es sich handelte (z.B. Telefon Konversation, Blickkontakt etc.), auf welcher Dimension der Vergleich stattfand (z.B. Aussehen, Besitz etc.), mit wem sich die Person verglich (z.B. enger Freund, Familienmitglied etc.), das Geschlecht der Vergleichsperson, wie viel Ähnlichkeit mit der Vergleichsperson empfunden wurde, welche Emotionen vor und nach dem sozialen Vergleich auftraten (glücklich – depressiv; ermutigt – entmutigt) und schließlich warum die Person sich mit der Anderen verglichen hat. Zur Messung des Selbstwertgefühls füllten die Probanden die Self-Esteem Scale von Rosenberg (Rosenberg, 1965) aus.

Es zeigte sich, dass, je besser sich die Probanden vor dem Vergleich fühlten, desto eher verglichen sie sich abwärts. Dies widerspricht Wills' „Downward Comparison Theory“. Versuchsteilnehmer mit hohem Selbstwertgefühl verglichen sich häufiger abwärts als Versuchspersonen mit niedrigem Selbstwertgefühl. Dies widerspricht ebenfalls Wills' „Downward Comparison Theory“. Allerdings hatten die Probanden mit geringem Selbstwertgefühl positivere Emotionen als Folge eines Abwärtsvergleichs und negativere, wenn sie sich aufwärts verglichen, was wiederum Wills' „Downward Comparison Theory“ bestätigt.

Es konnte außerdem festgestellt werden, dass Personen mit hohem Selbstwertgefühl emotional positiver auf den Lateralvergleich und den Aufwärtsvergleich reagierten als Personen mit geringem Selbstwertgefühl, allerdings fielen die Reaktionen auf den Aufwärtsvergleich generell negativ aus, so dass nicht behauptet werden kann, dass die Selbstbewussten auf den Aufwärtsvergleich positiv reagierten und sich glücklich und ermutigt fühlten. Sie reagierten nur weniger negativ, d.h. zeigten weniger Depression und weniger Entmutigung. Es konnte allerdings nicht, wie auf der Basis von Wills' „Downward Comparison Theory“ zu vermuten wäre, festgestellt werden, dass diejenigen mit geringem Selbstwertgefühl positiver auf den Abwärtsvergleich reagieren. Sie reagieren aber negativer auf den Aufwärtsvergleich als Personen mit hohem Selbstwertgefühl.

Wheeler und Miyakes Untersuchung konnte somit, wie andere oben erwähnte Studien, nachweisen, dass das Selbstwertgefühl einen Einfluss auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich hat. Der Zusammenhang zwischen dem emotionalen Zustand vor dem Vergleich wurde nicht mit dem postcomparativen Affekt in Beziehung gesetzt, sondern lediglich mit der Vergleichsrichtung. So ergab sich, dass eine negative Stimmung häufiger zum Aufwärtsvergleich führte als zum Abwärtsvergleich. Außerdem fühlten sich Personen insgesamt nach dem Aufwärtsvergleich deutlich schlechter (d.h. depressiver und entmutigter) als nach dem Abwärtsvergleich.

Wheller und Miyake erklären die häufigere Suche nach dem Aufwärtsvergleich von Personen mit schlechter Stimmung mit „Affekt-Kognition-Netzwerk-Theorien“, die das „Priming“ von Bewusstseinsinhalten durch den Affekt zum Gegenstand haben (z.B. Isen, 1984). Diese Theorien zeigen an, dass Stimmungszustände soziale Beurteilungen beeinflussen können durch (a) „Priming“ von stimmungskonsistenten Konstrukten, die die Interpretation von zweideutigen Details beeinflussen, (b) das selektive Erinnern von stimmungskongruenten Informationen und (c) das selektive Wahrnehmen stimmungskongruenter Details eines komplexen Reizes. Tritt in dieser Untersuchung die Kongruenz von Stimmung und Wahrnehmung ein, ist anzunehmen, dass Personen in schlechter Stimmung nicht nur häufiger den Aufwärtsvergleich wählten, sondern auch emotional negativer auf diesen reagierten.

Aspinwall und Taylor (1993) untersuchten ebenfalls den Einfluss des Selbstwertgefühls, der Stimmung einer Person und die Tatsache eines Rückschlags im Leben auf deren emotionale

Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Nachdem die Probanden die „Self-Esteem-Scale“ von Rosenberg (Rosenberg, (1965) ausfüllten, wurde bei ihnen eine positive oder eine negative Stimmung hervorgerufen, indem sie sich in detaillierter Form eine Beziehung aus ihrem Leben vorstellen sollten, die sie glücklich oder unglücklich machte. Anschließend hörten die Probanden eine Aufnahme eines Interviews mit einer Studentin, die entweder akademisch sehr erfolgreich war und viele Freunde hatte oder die akademisch wenige Erfolge vorzeigen konnte und wenige soziale Kontakte hatte.

Um den emotionalen Zustand der Probanden zu ermitteln, bearbeiteten sie einige Items der „Multiple Affect Adjective Checklist“ (Zuckerman & Lubin, 1965). Ein Teil der Items wurde direkt nach der Stimmungsinduktion, der andere Teil nach der Konfrontation mit dem Interview bearbeitet. Nach der Konfrontation mit dem Interview sollten die Probanden weitere Emotionen auf je sieben-stufigen Skalen einschätzen (z.B. „motiviert“, „hoffnungsvoll“, „inspiriert“, „ärgerlich“ und „frustriert“) und die Frage beantworten, wann sie eine Niederlage bzw. einen Rückschlag in ihrem universitären Alltag (z.B. schlechte Note) erfahren hatten und welche Art von Rückschlag dies gewesen war.

Es zeigte sich, dass bei den Probanden, die eine negative Stimmung induziert bekamen, nur Personen mit geringem Selbstwertgefühl beim Abwärtsvergleich ihre Stimmung generell anheben konnten, mehr Hoffnung und weniger Frustration empfanden. Personen mit hohem Selbstwertgefühl zeigten dagegen beim Abwärtsvergleich eine Senkung ihres emotionalen Zustandes. Dies bestätigt Wills' „Downward Comparison Theory“ in dem Punkt, dass besonders Menschen, die ein geringes Selbstwertgefühl haben und eine Bedrohung erfahren, vom Abwärtsvergleich profitieren.

Beim Aufwärtsvergleich zeigten von den Probanden mit negativer Ausgangsstimmung diejenigen mit hohem und niedrigem Selbstwertgefühl gleichermaßen eine Steigerung ihrer Stimmung insgesamt. Diejenigen mit geringem Selbstwertgefühl neigten jedoch eher zu Frustration und weniger zu Hoffnung nach dem Aufwärtsvergleich als diejenigen mit hohem Selbstwertgefühl. Diejenigen mit geringem Selbstwertgefühl zeigten außerdem mehr Hoffnung nach einem Abwärtsvergleich als nach einem Aufwärtsvergleich, während sich dies bei denen mit hohem Selbstwertgefühl umgekehrt zeigte: Sie reagierten mit mehr Hoffnung nach einem Aufwärtsvergleich als nach einem Abwärtsvergleich.

Von den Probanden mit positiver Stimmungsinduktion sank die positive Stimmung bei denen mit hohem und niedrigem Selbstwertgefühl gleichermaßen ein wenig nach dem Aufwärtsvergleich und sank sehr stark nach einem Abwärtsvergleich. Der Einfluss des Selbstwertgefühls auf den sozialen Vergleich konnte also nur bei negativer Ausgangsstimmung demonstriert werden.

Zusätzlich hat sich gezeigt, dass die Probanden, die innerhalb der letzten ein bis zwei Wochen einen Rückschlag erlitten, weniger positive Emotionen und mehr Frustration nach einem Aufwärtsvergleich zeigten als diejenigen, deren Rückschlag länger als drei Monate zurück lag. Als Folge des Abwärtsvergleichs zeigten diejenigen mit erst kürzlich passiertem Rückschlag mehr Hoffnung als die, deren Rückschlag weiter in der Vergangenheit lag. Die Fähigkeit also, vom Abwärts- oder Aufwärtsvergleich zu profitieren hängt, nach Aspinwall und Taylor, vom Selbstwertgefühl ab und von dem Bedürfnis der Affektregulierung, welches auf negativer Stimmung oder erlebten Rückschlägen beruhen kann.

Folgende bereits erwähnte Untersuchungen zu den selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich bestätigen ebenfalls den Einfluss von Faktoren der Persönlichkeitsstruktur

auf die solchen. Auch wenn die selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich nicht mit den emotionalen Reaktionen gleichzusetzen sind, ist das Auftreten von emotionalen Reaktionen in diesen Untersuchungen durchaus denkbar:

Die auf Seite 33 erwähnte Studie von Jones und Buckingham (2005) konnte zeigen, dass das Selbstwertgefühl ebenfalls ein Einflussfaktor der selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs ist. Die Versuchspersonen mit geringem Selbstwertgefühl zeigten eine höhere Zufriedenheit mit ihrem Körper, wenn sie zuvor mit dem Foto einer unattraktiven Frau konfrontiert wurden und eine niedrigere Zufriedenheit, wenn sie zuvor ein Foto einer attraktiven Frau betrachteten. Diejenigen mit hohem Selbstwertgefühl zeigten dagegen Assimilationseffekte: ihre Zufriedenheit mit dem eigenen Körper stieg nach der Konfrontation mit einer hübschen Frau und sank nach dem Betrachten einer unattraktiven.

Auch wenn die selbstevaluativen Konsequenzen des Vergleichs nicht eindeutig eine bestimmte emotionale Reaktion mit sich bringen müssen, so ist doch anzunehmen, dass diejenigen mit geringem Selbstwertgefühl, die sich abwärts vergleichen konnten und sich folglich anschließend positiver einschätzten, diesen Anstieg in der eigenen Einschätzung als emotional positiv empfanden.

Wie Morse und Gergen (1970, siehe Seite 31f) zeigen konnten, hat ebenfalls die Selbstkonsistenz einen Einfluss auf die selbstevaluativen und somit wahrscheinlich auch auf die emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs. Bei den Probanden mit geringer Selbstkonsistenz fand ein Kontrasteffekt statt: bei denjenigen, die mit einer sehr positiven Stimulusperson konfrontiert wurden, sank das Selbstwertgefühl, und bei denen, die mit einer negativen Stimulusperson konfrontiert wurden, erhöhte sich dieses.

3. 3. 3. Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich werden nicht nur durch stabile und konsistente Persönlichkeitsfaktoren der sich vergleichenden Personen beeinflusst, sondern hängen auch von der Wahrnehmung der in Frage stehenden Vergleichsdimension ab.

Die „Theorie der Relativen Deprivation“ (Davis, 1959, aus Crosby, 1976), die sich mit dem emotionalen Zustand befasst, der entsteht, wenn sich jemand unvorteilhaft mit anderen vergleicht (sich also aufwärts vergleicht und diskordante Emotionen empfindet), thematisiert ebenfalls die Bedeutung von merkmalspezifischen Faktoren als Einflussfaktoren des Gefühls der relativen Deprivation. In ihrem Überblick des Modells der relativen Deprivation führt Crosby (1976) folgende Aspekte als Voraussetzung für die Entstehung der wahrgenommenen relativen Deprivation auf:

1. Wahrnehmung, dass ein Anderer X besitzt
2. X haben wollen
3. Das Gefühl haben, X verdient zu haben
4. Es für durchführbar halten, X zu erhalten
5. Keine Verantwortung dafür empfinden, X bislang nicht zu besitzen.

Während Punkt 1 der ersten und der zweiten Stufe des Prozessmodells von Wood (1996, s.o.), nämlich „Erlangen sozialer Informationen“ und „Gedankliches Verarbeiten sozialer Informationen“ entspricht, stellen die Punkte 2 bis 5 Faktoren der Merkmalswahrnehmung

dar. Zu Punkt 2 und Punkt 4 sollen theoretische Ansätze und unterstützende empirische Untersuchungen aus der Forschung zum sozialen Vergleich aufgeführt werden, wobei Punkt 2 als „Relevanz“ und Punkt 4 als „Kontrollierbarkeit“ der Vergleichsdimension bezeichnet werden kann.

Eine Perspektive der Wahrnehmung bzw. Einschätzung der Vergleichsdimension als Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich liefert das „Self-evaluation maintenance Model“ („SEM-Modell“) von Tesser et al. (Tesser & Campbell, 1980; Tesser, 1988; Tesser et al., 1988). Tesser befasst sich schwerpunktmäßig mit den emotionalen Reaktionen auf den Aufwärtsvergleich, die auf der Motivation der Erhaltung einer positiven Selbstevaluation beruhen. Seiner Meinung nach hängen die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich von drei Faktoren ab: Relatives Leistungsergebnis (Abschneiden auf der Vergleichsdimension), Nähe zur Vergleichsperson und Relevanz der Vergleichsdimension.

Vergleicht sich eine Person mit einer anderen Person, die ihr nahe steht, aufwärts, so kann die sich vergleichende Person zum Einen eine Selbstaufwertung und eine positive Emotion erfahren, da sie ja schließlich mit jemandem befreundet ist, die in einem Bereich besonders gut ist. Tesser nennt diesen Prozess des „Sich-Sonnen-Im-Glanz-Des-Anderen“ in Anlehnung an Cialdini et al. (1976) „Basking in reflected glory“ (Tesser, 1988, Seite 49).

Die herausragende Performanz einer nahestehenden Person kann allerdings die Selbstevaluation schmälern, da sich Menschen gerade mit nahe stehenden Personen vergleichen und ihre eigene Leistung besonders erlasst, wenn eine nahe stehende Personen ein besseres Ergebnis erzielt. Wie im Abschnitt 2. 2. zur Lokalisation des sozialen Vergleichs im sozialen Kontext erwähnt, möchten Menschen gerade gegenüber Nahestehenden ihre positive persönliche Distinktheit herausstellen. Eher wenn die soziale Identität salient ist, „sonnt“ sich eine Person „im Glanze der anderen“. Die Identitäts-Salienzen bezieht Tesser jedoch nicht in sein Modell mit ein.

Nach Tesser´s SEM-Modell hängt die Tatsache, ob sich jemand im Glanze des Anderen sonnt (sich assimiliert) oder ob er sich von der anderen Person abheben möchte (sich kontrastiert) davon ab, ob die in Frage stehende Vergleichsdimension von Relevanz für seine Selbstdefinition ist. Ist die Performanz der nahe stehenden Person relevant für die Selbstdefinition der sich vergleichenden Person, dann ist der soziale Vergleich für letztere von großer Bedeutung und sie leidet beim Aufwärtsvergleich mit ihr. Ist die Vergleichsdimension nicht relevant, dann kann kein Kontrast stattfinden, weil die Selbsteinschätzung einer Person nicht in Relation zur für die Selbstdefinition irrelevanten Performanz der anderen Person gestellt werden kann.

Spielt z.B. die nahe stehende Person perfekt Tennis, dann berührt das ihre Freundin als Hockeyspielerin nicht. Letztere kann stolz darauf sein, mit einer kompetenten Tennisspielerin befreundet zu sein und sich „in ihrem Glanz sonnen“. Spielt die Freundin aber ebenfalls Tennis, dann muss sie ihr Können in Relation zu ihrer „Profi-Freundin“ setzen und ggf. feststellen, dass sie schlechter spielt, was um so mehr schmerzen würde, je relevanter das Tennisspielen für sie ist.

Auch Festinger (1954) betonte schon im Rahmen seiner „Theorie der sozialen Vergleichsprozesse“ die Bedeutung der Relevanz einer Vergleichsdimension für den sozialen Vergleich:

„In general, the more important the opinion or ability is to the person, the more related to behavior, social behavior in particular, and the more immediate the behavior is, the greater will be the drive for evaluation.“
(Festinger, 1954, Seite 130)

Tesser et al. (1988) überprüften ihr SEM-Modell mit folgender Untersuchung: Ihre Probanden (jeweils weibliche Freundschaftspaare) sollten zunächst auf einem Fragebogen angeben, wie wichtig Ihnen die Merkmale „ästhetisches Urteilen“ und „logisches Denken“ sind. Sie sollten dann Aufgaben zu diesen Merkmalen bearbeiten. Anschließend bekamen Sie mitgeteilt, dass sie selbst beim Test besser oder schlechter abschnitten als entweder die Freundin oder eine Fremde. Mit versteckten Kameras wurde der Gesichtsausdruck der Probanden während der Bearbeitungsphase und während des Feedbacks festgehalten. Der Gesichtsausdruck nach Erteilung des Feedbacks wurde von Beobachtern auf einer Skala mit den Endpunkten „unpleasant“ und „pleasant“ eingestuft. Der Gesichtsausdruck sollte ein Indikator der emotionalen Reaktion der Probanden sein.

Danach sollten die Probanden auf einem Fragebogen angeben, wie sie ihre eigene Performanz und die der Freundin oder der Fremden einschätzen. Sie wurden zusätzlich aufgefordert, auf einer Skala anzugeben, wie sie sich nach Erteilung des Feedbacks fühlten („gut“ – „schlecht“). Abschließend füllten die Probandinnen die „Self-Esteem Scale“ von Rosenberg (Rosenberg, 1965) aus. Es stellte sich heraus, dass in der Kondition „hohe Relevanz“ die Gesichtsausdrücke beim Abwärtsvergleich (d.h. die Versuchspersonen schnitten besser ab als die Freundin oder die Fremde) positiver ausfielen, wenn die andere Person eine Freundin war, als wenn die andere Person eine Fremde war. Verglichen sich die Versuchsteilnehmerinnen aufwärts, waren die Gesichtsausdrücke freundlicher, wenn die andere Person eine Fremde war.

Dies deutet darauf hin, dass beim Abwärtsvergleich auf relevanten Dimensionen die Freude größer war, wenn die „Übertrumpfte“ eine Freundin war und keine Fremde. Beim Aufwärtsvergleich war die Freude größer, wenn diejenige, die besser abschnitt, eine Fremde war und keine Freundin. Handelte es sich um eine nicht relevante Vergleichsdimension, verhielt sich dies umgekehrt: Schnitt die Versuchsperson selbst besser ab, also verglich sie sich abwärts, war ihr Gesichtsausdruck positiver, wenn die Unterlegene eine Fremde war. Schnitt die andere Person besser ab, war die Freude größer, wenn diese andere Person eine Freundin war.

Dieses Ergebnis bestätigt das SEM-Modell von Tesser. Ist eine Vergleichsdimension relevant, ist es schmerzlicher, von einer Freundin übertrumpft zu werden als von einer Fremden und schöner, eine Freundin zu übertrumpfen als eine Fremde. Ist die Vergleichsdimension jedoch nicht relevant, dann ist es schöner, die Freundin ist erfolgreicher als eine Fremde.

Tesser und Collins (1988) konnten ebenfalls in ihrer Untersuchung das SEM-Modell bestätigen. Probanden sollten im Interview mit dem Versuchsleiter von Erfahrung berichten, in denen Sie einer nahe stehenden / nicht nahestehenden Person überlegen / unterlegen waren auf Vergleichsdimensionen, die für sie relevant / nicht relevant waren. Insgesamt wurden somit acht Situationen beschrieben. Anschließend sollten die Probanden auf einem Fragebogen angeben, welche Emotionen sie beim Erleben dieser Ereignisse empfanden.

Es stellte sich heraus, dass die Probanden stärkere Neidgefühle hatten, wenn die andere Person auf einer Vergleichsdimension besser abschnitt, die für die Versuchsperson relevant war. Beim Aufwärtsvergleich auf einer nicht relevanten Dimension waren die Neidgefühle deutlich geringer. Das Gefühl „Stolz“ war größer, wenn die Versuchsperson selbst auf einer für sie relevanten Vergleichsdimension besser abschnitt als wenn sie sich auf einer für sie

nicht relevanten Vergleichsdimension abwärts verglichen. Abbildung 5 verdeutlicht dieses Ergebnis.

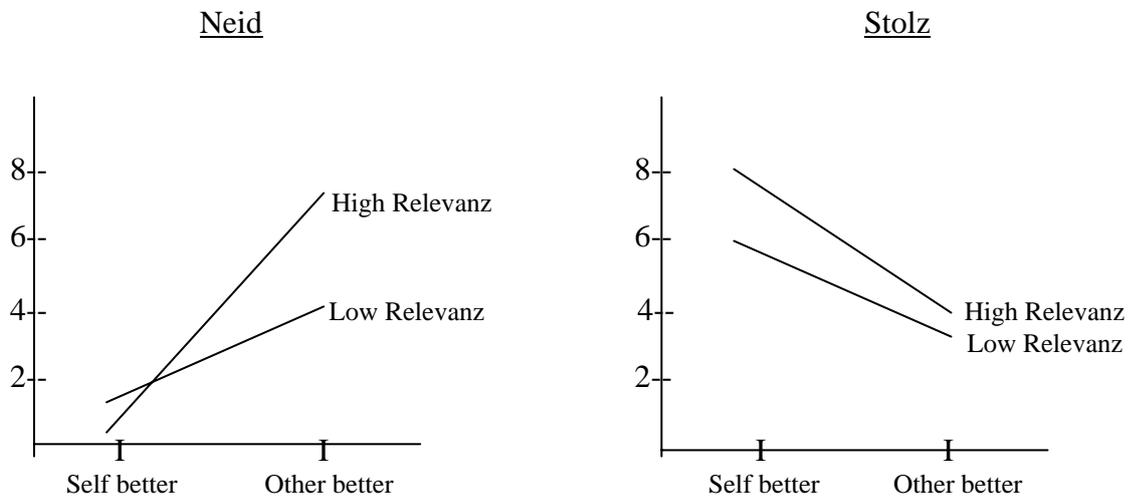


Abbildung 5: Einstufung von Neid und Stolz als Funktion der Relevanz einer Vergleichsdimension und der Leistung der sich vergleichenden Person (self / other better). (Aus Tesser & Collins, 1988, Seite 700.)

Abbildung 5 zeigt deutlich den Einfluss der Relevanz einer Vergleichsdimension auf die emotionalen Reaktionen (Neid und Stolz) auf den sozialen Vergleich. Die Nähe zur Vergleichsperson hatte auf dieses Ergebnis allerdings keinen Einfluss.

Salovey und Rodin (1984) untersuchten, bezugnehmend auf Tessers SEM-Modell, inwieweit Neidgefühle als Konsequenz des sozialen Vergleichs durch die Relevanz einer Vergleichsdimension beeinflusst werden. Ihre Probanden, alle interessiert, später entweder im medizinischen, wirtschaftlichen oder künstlerischen Bereich Karriere zu machen, sollten zunächst ihr Karriereinteresse in schriftlicher Form darlegen und anschließend einen Persönlichkeitsfragebogen bearbeiten.

Im Anschluss daran wurde den Probanden gesagt, dass sie in einer der Subskalen des Fragebogens unterdurchschnittlich oder überdurchschnittlich abschnitten. Diese Subskala korrespondierte mit dem Karriereinteresse des jeweiligen Probanden (war somit relevant) oder sie korrespondierte nicht damit. Den Versuchsteilnehmern wurde auch gesagt, dass eine andere Versuchsperson, die angeblich im Raum nebenan die gleichen Aufgaben bearbeitete, auf der für sie relevanten oder nicht relevanten Vergleichsdimension überdurchschnittlich abschnitt.

Die Probanden sollten dann einen selbstdeskriptiven Essay über diese andere Person durchlesen, die beschriebene Person auf Skalen bezüglich einiger Merkmale einstufen und schließlich angeben, inwieweit sie Neid gegenüber der anderen Person empfanden. Es stellte sich heraus, dass die Probanden nur dann auf die andere Person neidisch waren, wenn ihnen zuvor mitgeteilt wurden, dass sie auf der für sie relevanten Fragebogenskala schlecht abgeschnitten hatten und wenn die jeweils andere Versuchsperson auf derselben relevanten Dimension erfolgreich abgeschnitten hatte. Auch mit dieser Studie kann somit die Bedeutung der Relevanz einer Vergleichsdimension belegt werden.

An Tessers SEM-Modell ist jedoch zu bemängeln, dass der Aspekt der sozialen Identität keine Berücksichtigung findet. Wie im Abschnitt 2.2. zur Lokalisation des sozialen Vergleichs erwähnt, kann es durch die Salienz der sozialen Identität zu assimilativen emotionalen Reaktionen kommen. Im intergruppalen Kontext wird positiv auf Erfolge von Ingroup-Mitgliedern reagiert und zwar auch bzw. gerade dann, wenn es sich um eine relevante Vergleichsdimension handelt.

Eine weitere Perspektive der Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich liefern Major Testa und Bylsma (1991). Genau wie Tesser (1988) gehen sie davon aus, dass der Vergleich mit einer ähnlichen (nahestehenden) Person auf einer relevanten Dimension die stärkste emotionale Wirkung auf die sich vergleichende Person hat. Zusätzlich nehmen sie aber an, dass die wahrgenommene Kontrolle der Person bezüglich der Vergleichsdimension eine starke Rolle spielt. Die Kontrolle hängt wiederum von zwei Faktoren ab: a) die Erwartung des Subjekts bezüglich der Stabilität oder Veränderbarkeit der Vergleichsdimension und b) die Erwartung der Person bezüglich ihrer persönlichen Fähigkeiten, ihren Status auf der Vergleichsdimension zu verändern.

Wenn eine Position einer Vergleichsdimension als nicht veränderbar erlebt wird, führt der Abwärtsvergleich eher zu positiven (diskordanten) Emotionen als der Aufwärtsvergleich, da die schlechte Stellung des Anderen nicht erreicht werden kann. Der Aufwärtsvergleich würde bei Nichtveränderbarkeit zu negativen Emotionen führen, da die hohe Position des Anderen nicht erreicht werden kann. Wird eine Position als veränderbar erlebt, dann bestimmt die wahrgenommene Kontrolle über die emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs.

Sind die Veränderungen kontrollierbar, dann führt der Aufwärts- und der Abwärtsvergleich zu positiven Emotionen. Der Aufwärtsvergleich führt zu positiven (konkordanten) Emotionen, weil die hohe Position von der sich vergleichenden Person erreicht werden kann. Der Abwärtsvergleich führt zu positiven (diskordanten) Emotionen, weil die eigene hohe Position unter Kontrolle ist und somit nicht automatisch zu verlieren ist.

Ist die Veränderbarkeit der Dimension jedoch nicht kontrollierbar, dann führt der Aufwärts- und der Abwärtsvergleich zu negativen Emotionen. Der Aufwärtsvergleich führt zu negativen (diskordanten) Emotionen, weil das Erreichen der höheren Position aufgrund fehlender Kontrolle nicht erreicht werden kann und der Abwärtsvergleich führt zu negativen (konkordanten) Emotionen, weil die niedrigere Position als eigene zukünftige Position gesehen werden kann.

Major et al. (1991) unterschieden, ähnlich wie Smith (2000, siehe Seite 40), drei verschiedene Kategorien der Reaktionen auf den sozialen Vergleich: die selbstgerichtete, die dimensionsgerichtete und die auf den Anderen gerichtete. Alle Reaktionen beinhalten, auch nach Major et al., emotionale, kognitive und behaviorale Komponenten. Abbildung 6 zeigt die Einflussfaktoren der Reaktionen auf den sozialen Aufwärtsvergleich nach Major et al. (1991).

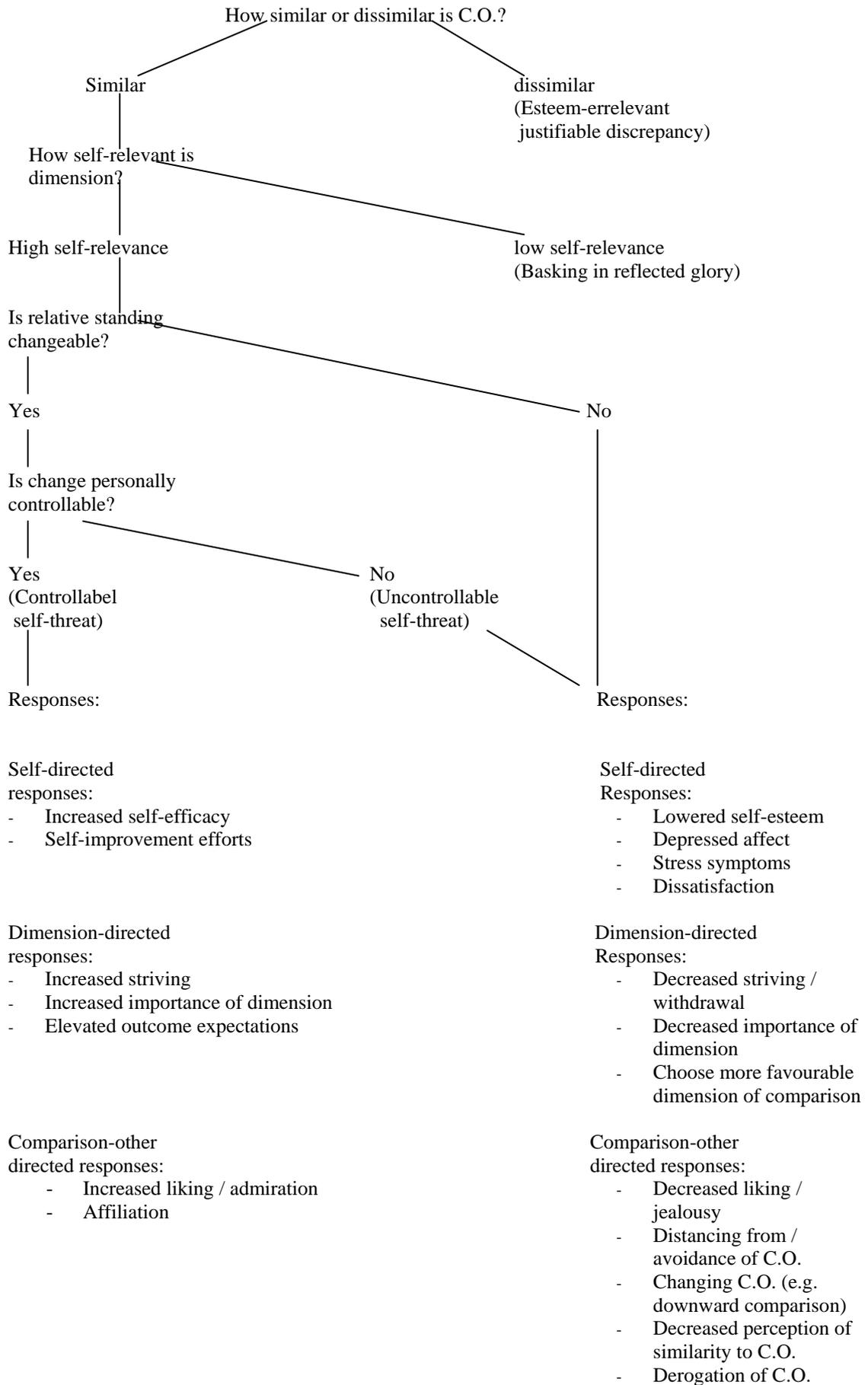


Abbildung 6: Moderatorvariablen der Reaktionen auf den Aufwärtsvergleich. C.O. = Comparison Other. (Aus: Major et al., 1991, Seite 241.)

Auch wenn die Variablen in Abbildung 6 in dichotomer Form präsentiert wurden, sehen Major et al. die Moderatorvariablen „Wahrgenommene Ähnlichkeit“, „Relevanz“, „Veränderbarkeit“ und „Wahrgenommene Kontrolle“ als kontinuierliche Variablen. Eine Person kann also ein Merkmal als mehr oder weniger kontrollierbar sehen und nicht nur als entweder kontrollierbar oder als gar nicht kontrollierbar.

In Abbildung 6 wird deutlich, dass, wie oben schon ausgeführt, ein Vergleich nur dann stattfindet bzw. Reaktionen mit sich bringt, wenn die andere Person der sich vergleichenden Person ähnlich ist, bzw. mit ihr zu einer sozialen Gruppe gehört. Ist dies der Fall, hängt es von der Relevanz der jeweiligen Vergleichsdimension ab, ob die sich vergleichende Person sich an der Anderen misst (bei relevanter Vergleichsdimension) oder sich in ihrem „Glanz sonnt“ (bei nicht relevanter Vergleichsdimension, s.o.). Wird die Vergleichsdimension als veränderbar und als kontrollierbar erlebt, hat der soziale Aufwärtsvergleich Reaktionen wie erhöhte Selbstwirksamkeitserwartung, Verbesserungsbedürfnisse oder Bewunderung des Anderen zur Folge. Wird die Vergleichsdimension jedoch als nicht veränderbar und / oder als nicht kontrollierbar wahrgenommen, entstehen beim Aufwärtsvergleich Reaktionen wie depressiver Affekt, Unzufriedenheit, Rückzug und Neid.

Abbildung 7 zeigt die Einflussfaktoren der Reaktionen auf den sozialen Abwärtsvergleich nach Major et al. (1991).

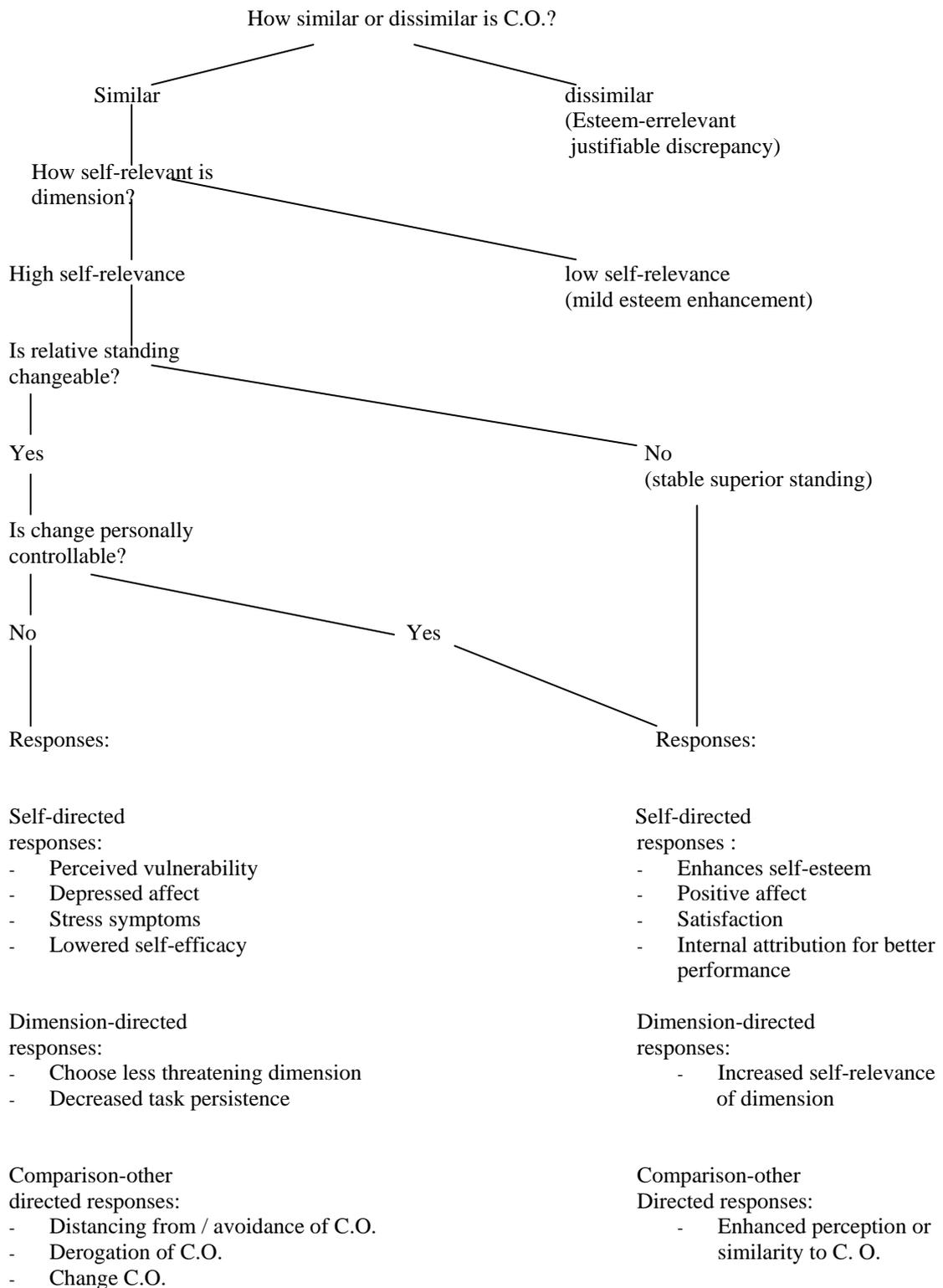


Abbildung 7: Moderatorvariablen der Reaktionen auf den Abwärtsvergleich. C.O. = Comparison Other. (Aus: Major et al., 1991, Seite 242.)

Aus Abbildung 7 geht hervor, dass das Fehlen eines Kontrollgefühls auch beim Abwärtsvergleich zu negativen Reaktionen führt. Ist jedoch eine Vergleichsdimension unveränderbar, hat dies beim Abwärtsvergleich (im Gegensatz zum Aufwärtsvergleich) positive Reaktionen zur Folge wie z.B. erhöhtes Selbstwertgefühl, Zufriedenheit und positiver Affekt, weil die gute Position durch die Unveränderbarkeit des Merkmals nicht gefährdet ist. Zu den positiven Reaktionen kommt es auch, wenn eine Vergleichsdimension zwar als veränderbar, jedoch als kontrollierbar erlebt wird. Fehlt dagegen das Kontrollgefühl bezüglich der Vergleichsdimension, entstehen negative Reaktionen wie depressiver Affekt, Verwundbarkeit, geringere Selbstwirksamkeitserwartung und Herabsetzen des Anderen.

Die auf Seite 41 erwähnte Untersuchung von Buunk et al. (1990) bestätigt das Modell von Major et al. (1991). In ihrer Untersuchung der emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs krebserkrankter Personen fanden sie heraus, dass diejenigen mit niedrigem Kontrollgefühl emotional negativer auf den Abwärtsvergleich reagierten. Die Personen, die Kontrolle über ihren Krankheitsverlauf wahrnahmen, fühlten sich bei der Konfrontation mit anderen, denen es schlechter ging, weniger bedroht.

Ybema und Buunk (1995) führten eine Untersuchung mit körperlich oder geistig beeinträchtigten, arbeitsunfähigen Menschen, wie z.B. Personen mit Herzkrankheiten, nervösen oder psychosomatischen Störungen durch. Alle Probanden bearbeiteten einen Fragebogen, der das Selbstwertgefühl der Probanden und ihr Gefühl maß, den Verlauf der eigenen Krankheit (z.B. Schweregrad, Konsequenzen und Coping-Strategien) unter Kontrolle zu haben.

Die Versuchspersonen bekamen dann ein Bogus-Interview zu lesen. Die Hälfte der Versuchsteilnehmer wurden mit der Beschreibung einer Person und ihrem Krankheitsbild konfrontiert (ohne Nennung von Coping-Strategien). Die Person wurde in der Abwärtsbedingung als sehr stark beeinträchtigt dargestellt: Sie musste im Rollstuhl sitzen und litt unter starken Schmerzen. In der Aufwärtsbedingung hatte die beschriebene Person nur geringfügige Probleme, konnte fast alles unternehmen, und es ging ihr relativ gut. Die andere Hälfte der Probanden erhielt ein Interview, in dem die dargestellte Person über ihren Coping-Erfolg berichtete. In der Abwärtsbedingung war die Person frustriert, depressiv und hatte starke Coping-Schwierigkeiten. In der Aufwärtsbedingung hatte die Person keine Coping-Schwierigkeiten, war optimistisch und hatte viele Hobbys.

Anschließend bekamen die Versuchsteilnehmer eine Liste mit 44 Adjektiven präsentiert, von denen 18 positive Gefühle (z.B. stolz, ermutigt, begeistert und inspiriert), 19 negative Gefühle (z.B. ärgerlich, depressiv, pessimistisch und unsicher) und 7 neutrale Gefühle beschrieben. Die Probanden sollten angeben, welche der genannten Gefühle bei ihnen zum gegenwärtigen Zeitpunkt oder während des Lesens des Interviews auftraten.

Es zeigte sich, dass der Aufwärtsvergleich einen größeren positiven Affekt (d.h. mehr positive Emotionen) mit sich brachte als der Abwärtsvergleich wenn die Probanden meinten, ihre Krankheit unter Kontrolle zu haben. War das Kontrollgefühl der Probanden nicht vorhanden oder gering, war der positive Affekt sehr gering bis nicht vorhanden. Dieses Ergebnis wurde nicht durch die Tatsache beeinflusst, ob die Versuchspersonen mit einer Krankheitsbeschreibung oder mit einer Beschreibung einer Coping-Strategie konfrontiert wurden. Abbildung 8 verdeutlicht die Zusammenhänge.

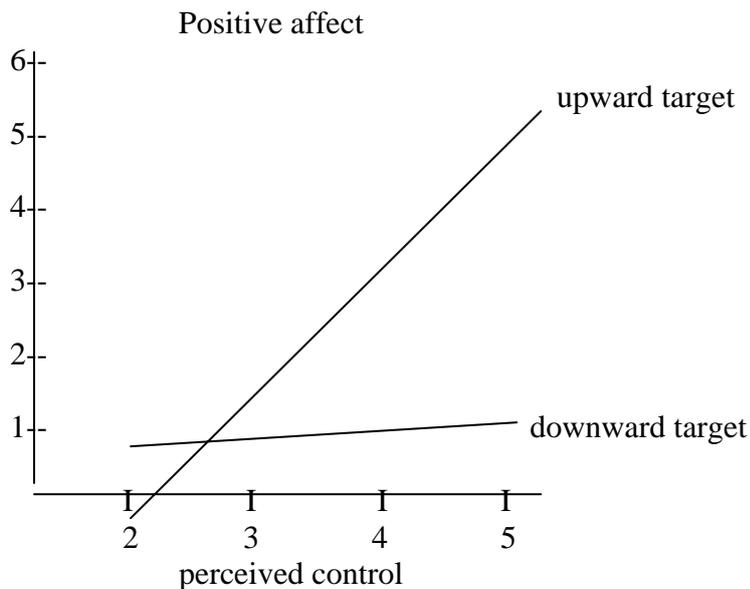


Abbildung 8: Zusammenhang zwischen positivem Affekt und wahrgenommener Kontrolle beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich. (Aus: Ybema und Buunk, 1995, Seite 285.)

Wie das Modell von Major et al. (1991, s.o.) vorhersagt, bringt ein höheres Kontrollgefühl positivere Emotionen mit sich. Beim Aufwärtsvergleich ist dieser Zusammenhang deutlich stärker sichtbar als beim Abwärtsvergleich. Es ist folglich anzunehmen, dass die Freude darüber, sich selbst verbessern zu können, stärker ist als die Freude darüber, sich nicht zu verschlechtern.

Bezüglich der separat gemessenen negativen Affekte konnte festgestellt werden, dass beim Abwärtsvergleich die negativen Affekte stärker ausfielen als beim Aufwärtsvergleich. Dieses Ergebnis blieb jedoch von der wahrgenommenen Kontrolle unbeeinflusst.

Ein weiterer Faktor der Merkmalswahrnehmung, der die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst, ist die Einschätzungsfähigkeit, bzw. die Sicherheit bezüglich des Merkmals. Buunk et al. (1990) gingen in ihrer zweiten Studie davon aus, dass diejenigen Probanden, die bezüglich ihrer Ehe unsicher waren, auf den sozialen Vergleich eher emotional negativer reagieren.

Die Versuchsteilnehmer sollten (allein, ohne Ehepartner) einen Fragebogen zur Zufriedenheit in der Ehe ausfüllen. Anschließend sollten sie Fragen zum sozialen Vergleich beantworten, die zu den positiven / negativen Ab- und Aufwärtsemotionen folgendermaßen gestellt waren:

„How often do you feel happy and pleased / unhappy and displeased when you compare your own marital relationship with that of others who have a relationship that is worse / better than yours?“ (Aus Buunk et al., 1990, Seite 1244.)

Die Beantwortung erfolgte auf vorgegebenen Antwortskalen. Zur Erfassung der Unsicherheit bezüglich der Ehe sollten die Probanden auf vorgegebener Antwortskala angeben, in welchem Ausmaß sie sich im Hinblick auf das, was in ihrer Ehe passiert, unsicher fühlten.

Es stellte sich heraus, dass diejenigen, die sich hinsichtlich ihrer Ehe unsicher fühlten, häufiger unglücklich und unzufrieden waren, wenn sie sich mit anderen verglichen, die eine

glücklichere oder auch eine unglücklichere Beziehung hatten. Abbildung 9 zeigt diese Zusammenhänge.

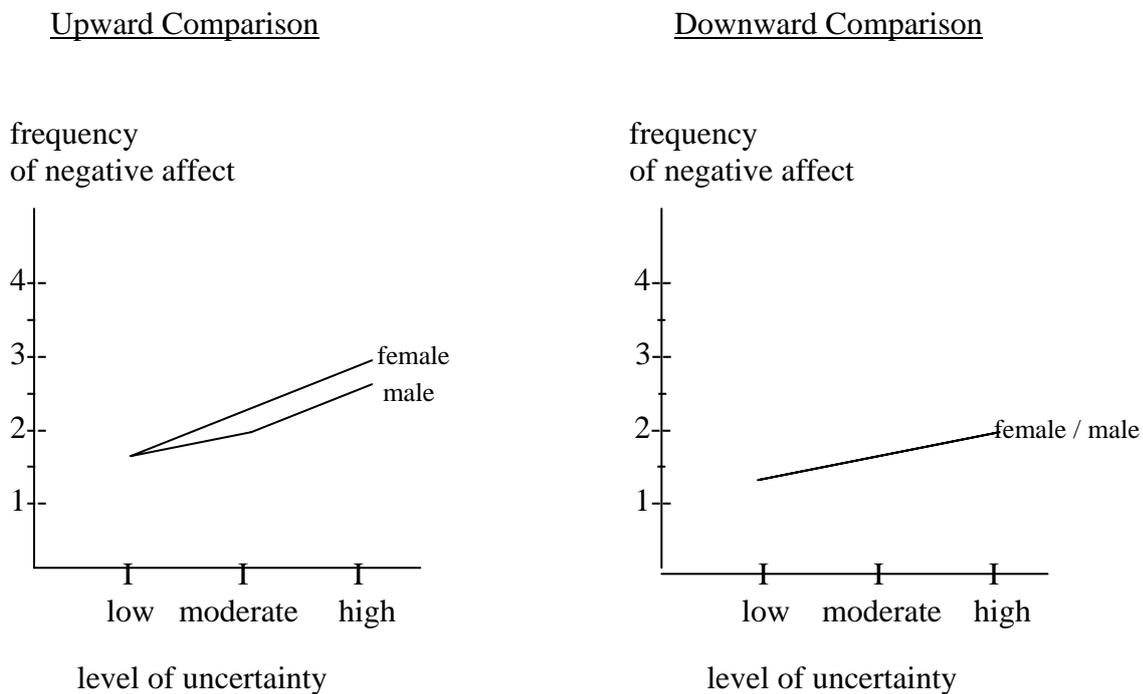


Abbildung 9: Negativer Affekt beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich beeinflusst durch den Grad der Unsicherheit bezüglich der Ehe. (Aus Buunk et al., 1990, Seite 1246.)

Je größer also die Unsicherheit bezüglich des Vergleichsmerkmals Ehe, desto negativer ist der Affekt nach dem Aufwärts- und nach dem Abwärtsvergleich. Dieser Zusammenhang beruht, nach Buunk et al., auf einer erhöhten Empfindlichkeit beim sozialen Vergleich, wenn Unsicherheit bezüglich der Vergleichsdimension besteht. Fühlt sich eine Person bezüglich der Einschätzung eines Merkmals unsicher, richtet sie ihre Aufmerksamkeit mehr auf die negativen Aspekte des sozialen Vergleichs. Beim Aufwärtsvergleich wird der Person gezeigt, dass sie nicht gut dasteht, beim Abwärtsvergleich wird ihr gezeigt, wie es ihr bald ergehen könnte. Zu den positiven Affekten konnten hier keine Zusammenhänge aufgedeckt werden, deshalb habe ich sie, aus Gründen der Übersichtlichkeit, nicht in Abbildung 9 mit aufgeführt.

Die auf Seite 34f im Abschnitt zu den selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich aufgeführte Untersuchung von Pelham und Wachsmuth (1995) zeigte ebenfalls, dass die Unsicherheit bezüglich eines Merkmals die Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst. Bei Versuchspersonen, die sich bezüglich der Einschätzung ihrer jeweiligen Kompetenz unsicher waren, sank die Einschätzung dieser Kompetenz nach 10 Wochen, wenn sie ihren Kumpanen zuvor positiv auf dieser Dimension eingeschätzt hatten und sie stieg, wenn sie den Kumpanen zuvor negativ eingeschätzt hatten. Hier zeigte sich also ein Kontrasteffekt. Bei Probanden, die sich bezüglich der Einschätzung des jeweiligen Merkmals sicher waren, zeigte sich dagegen ein Assimilationseffekt.

Es ist anzunehmen, dass in dieser Untersuchung die Merkmals-Einschätzungsschwierigkeit durch ihren Einfluss auf die Selbstevaluation ebenfalls einen Einfluss auf die emotionalen

Reaktionen auf den sozialen Vergleich hat. Letztere sind jedoch bei Pelham und Wachsmuth nicht erfasst worden.

3. 3. 4. Wahrnehmung der Vergleichsperson als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Wie in Abschnitt 2. 2. zur Lokalisation des sozialen Vergleichs im sozialen Kontext erwähnt, hängen die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich u.a. damit zusammen, ob zum Zeitpunkt des Vergleichs die persönliche oder die soziale Identität salient ist, bzw. ob die Vergleichsperson als Konkurrent innerhalb der eigenen Bezugsgruppe wahrgenommen wird oder als „Verbündeter“ in der Front gegen andere Gruppen. In Abschnitt 3. 1. 1. zu den Kontrasteffekten beim Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe wurden einige Untersuchungen erwähnt, die bestätigen, dass bei Salienz der persönlichen Identität, d.h. wenn ein Individuum versucht, innerhalb seiner Gruppe eine positive persönliche Distinktheit zu erlangen und andere Ingroup-Mitglieder als Konkurrenten gesehen werden, der soziale (intragruppale) Vergleich zu Kontrasteffekten in der Selbstevaluation führt. Dieser Kontrasteffekt zeigt sich auch in den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich.

Major, Sciacchitano und Crocker (1993) untersuchten, wie schon oben zu den selbstevaluativen Reaktionen auf den sozialen Vergleich erwähnt (siehe Seite 24f), inwieweit die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich sowie das Selbstwertgefühl davon abhängen, ob sich ein Individuum innerhalb seiner Bezugsgruppe oder mit Mitgliedern einer Outgroup vergleicht. Sie benutzen hierfür die Induktion der minimalen Gruppe (s.o.), indem den Versuchsteilnehmern, die in Vierergruppen antraten, gesagt wurde, dass sich bezüglich eines Persönlichkeitsmerkmals die meisten Menschen in X-Typen oder Z-Typen einteilen lassen und dass auch die Versuchsteilnehmer aufgrund einer Vortestphase bereits in X- oder Z-Typen eingeteilt wurden.

Die Probanden sollten aber noch einen Bogus-Test zur Bestätigung dieser Einteilung bearbeiten, in dem sie zwischen zwei Bildern jeweils das auswählen sollten, welches ihnen am besten gefiel. Jede Versuchsperson erhielt als Versuchspersonennummer die Nummer 33. Keiner kannte allerdings die Nummern der anderen drei Versuchspersonen, so wusste keiner, dass die anderen drei ebenfalls die Nummer 33 erhielten.

Nach Auswertung des Tests erschien der Versuchsleiter und sagte in der „Outgroup-Bedingung“, dass die Nr. 33 ein Z-Typ wäre und dass alle anderen Personen X-Typen wären. In der „Ingroup-Bedingung“ erfuhren die Probanden, dass alle vier Personen Z-Typen wären. Die Versuchsteilnehmer sollten anschließend einen Test bearbeiten, der sprachliche Fähigkeiten messen sollte, ein Merkmal, dass in der Untersuchung für die Versuchspersonen relevant gemacht wurden, in dem es für jede richtige Antwort einen Geldbetrag gab und indem die Bedeutung der sprachlichen Fähigkeit für das spätere Berufsleben betont wurde.

Der Versuchsleiter las daraufhin den vier Probanden ihr Testergebnis und den Geldbetrag laut vor, den Sie durch das Testergebnis erhielten. Die Versuchspersonen erhielten immer 32 Punkte und 1,60 € In der Abwärts-Bedingung erfuhren die Probanden, dass die anderen drei Versuchsteilnehmer eine geringer Testpunktzahl hatten und weniger Geld bekamen als sie selbst. In der Aufwärts-Bedingung erfuhren die Probanden, dass die anderen drei im Test besser abschnitten und einen höheren Geldbetrag erhielten.

Die Probanden sollten dann, zur Erfassung ihres Selbstwertgefühls, den „Janis-Field Self-Esteem Inventory“ (Janis & Field, 1959, aus Major et al., 1993) und „Self-Valuation Triads Test“ (Gergen, 1962, aus Major et al., 1993) ausfüllen. Der Affekt der Probanden (Depression, Ängstlichkeit und Feindseligkeit) wurde mit je vier Items von den drei Subskalen der „Multiple Affect Adjective Check List“ (Zuckerman & Lubin, 1965, aus Major et al., 1993) gemessen.

Es stellte sich heraus, dass beim Aufwärtsvergleich das Selbstwertgefühl der Probanden deutlich niedriger war, wenn die Vergleichsperson als Ingroup-Mitglied wahrgenommen wurde als wenn die Vergleichsperson als Outgroup-Mitglied registriert wurde. Es zeigt sich ebenfalls, dass, wenn die überlegene Vergleichsperson ein Ingroup-Mitglied war, die Probanden höhere Depressionswerte hatten als wenn die Vergleichsperson ein Outgroup-Mitglied war. Außerdem zeigten Probanden beim Vergleich mit einer Ingroup-Person höhere Feindseligkeit. Allerdings blieb dieses Ergebnis von der Vergleichsrichtung unbeeinflusst. Bezüglich der Emotionen „Ärger“ konnten keine Zusammenhänge aufgedeckt werden.

Dieses Ergebnis zeigt, dass, wenn sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe behaupten müssen bzw. wollen, d.h. wenn die persönliche Identität salient ist (was hier aufgrund der hervorgerufenen Wettbewerbssituation der Fall war), ihre emotionalen Reaktionen beim Aufwärtsvergleich eher diskordant sind. Schneidet das Ingroup-Mitglied besser ab, entsteht stärkere Depression als wenn ein Outgroup-Mitglied, das nicht als Konkurrent gesehen wird, besser abschneidet. Generell zeigte sich beim intragruppalen Vergleich höhere Feindseligkeit.

Ist in einem sozialen Kontext die soziale Identität salient, sind die emotionalen Reaktionen des Vergleichs mit einem Ingroup-Mitglied, wie in Abschnitt 2. 2. aufgeführt, eher konkordant als diskordant, weil die sich vergleichende Person sich über das gute Abschneiden der eigenen Gruppe insgesamt freut. Sie sieht in solch einer intergruppalen Situation die Vergleichsperson als Verbündeten und bildet mit ihr gefühlsmäßig eine Einheit, wodurch das gute Abschneiden der Ingroup-Mitglieder auf sie selbst „abfärbt“. Einige in Abschnitte 3. 1. 2. erwähnte Untersuchungen zu Assimilationseffekten in der Selbstevaluation bei Salienz der sozialen Identität unterstützen diese Annahme.

Auch Tesser geht auf die Konkordanz als Folge der Identifikation mit einer nahe stehenden Vergleichsperson ein und bezeichnet diesen Sachverhalt in Anlehnung an Cialdini et al. (1976) als „Basking in reflected glory“ (Tesser, 1988, Seite 49, siehe oben). Nach Tesser ist allerdings für diesen Vorgang der Identifikation Voraussetzung, dass es sich um eine für die sich vergleichende Person nicht relevante Vergleichsdimension handelt. Den intergruppalen Kontext des zwischenmenschlichen Geschehens thematisiert Tesser, wie schon erwähnt, nicht.

Ybema, Buunk und Heesink (1994, aus Ybema, 1994) untersuchten, inwieweit die Identifikation mit einer Vergleichsperson die Emotionen als Folge des Vergleichs mit ihr beeinflusst. Hierzu sollten sich arbeitslose Probanden mit anderen Arbeitslosen auf den Vergleichsdimensionen „Coping-Erfolg“ und „Soziale Unterstützung“ vergleichen. Zunächst wurde mit Hilfe des „General Health Questionnaire“ (Goldberg, 1972, aus Ybema, 1994) der zur Zeit empfundene Stress der Probanden gemessen. Anschließend bekamen die Probanden ein Bogus-Interview mit einer gerade von der Arbeitsstelle gekündigten Person zu lesen.

Im Interview, das Abwärtsinformationen bezüglich Coping-Erfolg enthielt, wurde die Vergleichsperson als depressiv, irritiert und als unfähig beschrieben, aus eigener Kraft einen neuen Job zu finden. Im Interview, das Abwärtsinformationen zur sozialen Unterstützung

beinhaltete, erhielt die Vergleichsperson keine Unterstützung und Zuneigung von der Familie und wurde gar von ihr „vor die Tür gesetzt“, um einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Im Interview, das Aufwärtsinformationen zum Coping-Erfolg enthielt, wurde die Stimulusperson als optimistisch bezüglich der Aufgabe, einen neuen Job zu finden, dargestellt. Außerdem war sie engagiert auf der Suche nach Arbeit und fühlte sich gut dabei. Schließlich im Interview, das Aufwärtsinformationen zur sozialen Unterstützung umfasste, fand die Stimulusperson in hohem Maße Unterstützung seitens der Familie und bekam sogar einen neuen Arbeitsplatz in der Firma eines Freundes.

Anschließend erhielten die Probanden eine Liste mit 20 Adjektiven, von denen 10 einen positiven Affekt beschrieben (z.B. erleichtert, enthusiastisch und hoffnungsvoll) und 10 einen negativen Affekt (z.B. verärgert, besorgt und depressiv). Die Probanden sollten angeben, welche der Affekte bei Ihnen während der Lesens des Interviews auftraten. Schließlich sollten die Probanden mit Hilfe von 4 Fragen mit vorgegebenen 5-stufigen Antwortskalen angeben, inwieweit sie sich mit der Vergleichsperson identifizierten. Die Fragen erfassten, in welchem Maße die Versuchsperson etwas von sich selbst in der Vergleichsperson erkennt, ob sie findet, dass sie der Vergleichsperson ähnlich ist, ob sie die Vergleichsperson auf Anhieb mag und gern treffen würde.

Die Fragen zur Identifikation sind in meinen Augen ebenfalls geeignet, die Salienz der sozialen Identität zu messen, da bei Salienz der sozialen Identität eine Identifikation mit dem Ingroup-Mitglied stattfindet. Da die Stimulusperson in dieser Untersuchung das Schicksal der Versuchsperson teilt, arbeitslos zu sein, kann die soziale Identität bzw. die Identifikation mit der Stimulusperson hier leicht entstehen.

Es konnte sich zeigen, dass, wenn die Probanden stärker unter Stress standen, sie sich stärker mit der unterlegenen Vergleichsperson bezüglich Coping-Erfolg und sozialer Unterstützung identifizierten und weniger mit der Vergleichsperson, die ihre Situation erfolgreicher bewältigte. Es zeigte sich außerdem, dass, je stärker sich die Versuchspersonen mit einer erfolgreichen Vergleichsperson identifizierten, desto stärker waren ihre positiven Affekte. Bei großer Identifikation mit einer nicht erfolgreichen Person, also beim Abwärtsvergleich, waren die positiven Affekte ein wenig schwächer als bei geringer oder keiner Identifikation mit ihr. Generell brachte der Abwärtsvergleich wenig positive Affekte mit sich. Abbildung 10 zeigt die Zusammenhänge.

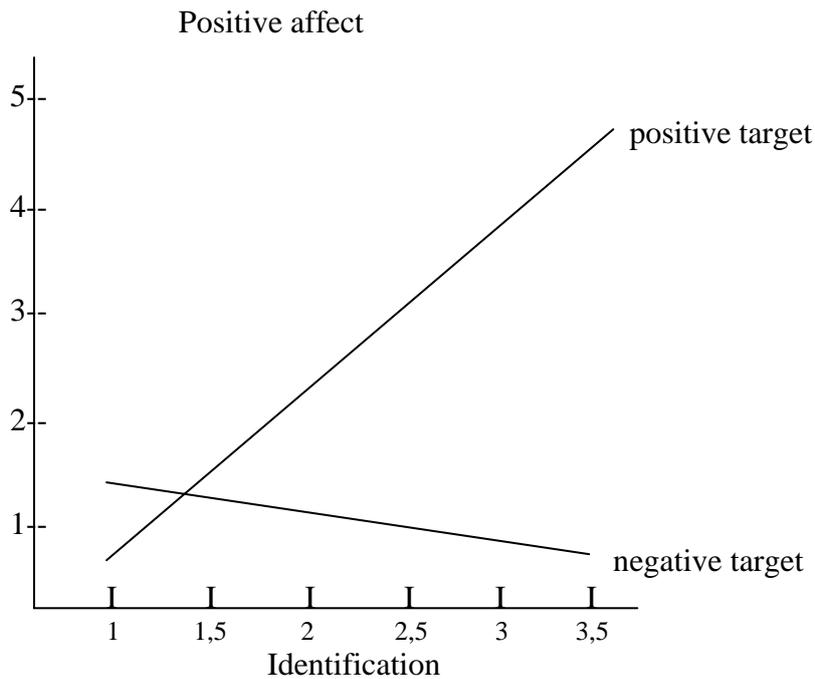


Abbildung 10: Zusammenhang zwischen positivem Affekt und Identifikation beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich. (Aus: Ybema, 1994, Seite 29.)

Je stärker sich also eine Person mit einer Vergleichsperson identifiziert, desto stärker sind ihre positiven Affekte, wenn die Vergleichsperson erfolgreich ist und desto geringer sind ihre positiven Affekte, wenn die Vergleichsperson nicht erfolgreich ist. Dieses Ergebnis bestätigt meine Annahme, dass die Salienz der sozialen Identität beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich konkordante Emotionen mit sich bringt.

Was die negativen Affekte angeht, stellte sich folgendes heraus: Je mehr sich die Probanden mit einer erfolglosen Person identifizierten, desto stärker waren ihre negativen Affekte. Je stärker sie sich aber mit einer erfolgreichen Person identifizierten, desto geringer fielen ihre negativen Affekte aus. Positive und negative Affekte verhalten sich hier also entgegengesetzt. Abbildung 11 verdeutlicht den Zusammenhang zwischen negativen Affekten und Identifikation.

Negative affect

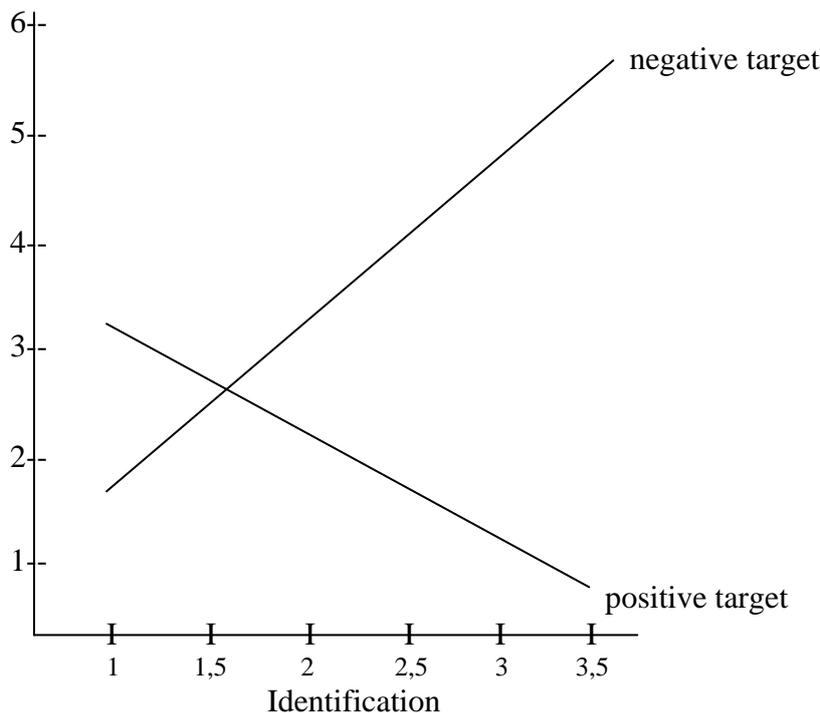


Abbildung 11: Zusammenhang zwischen negativem Affekt und Identifikation beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich. (Aus: Ybema, 1994, Seite 30.)

Aus Abbildungen 10 und 11 ergibt sich also folgendes: Je mehr sich eine Person mit einer erfolgreichen anderen Person identifiziert, desto stärker sind ihre positiven Affekte und desto schwächer sind ihre negativen Affekte. Je stärker sich eine Person mit einer nicht erfolgreichen Person identifiziert, desto stärker sind ihre negativen und desto schwächer sind ihre positiven Affekte. Dieses Ergebnis bestätigt meine Annahme der intragrupalen Konkordanz bei Salienz der sozialen Identität.

Ybema, Buunk & Roest-Bong (1995, aus Ybema, 1994) untersuchten, inwieweit die Wahrnehmung, dass die Performanz der Vergleichsperson auf Anstrengung oder auf Fähigkeit beruht, die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst.

Die Probandinnen (Sekretärinnen zweier Firmen) sollten einen Fragebogen ausfüllen, indem zunächst ihr arbeitsbezogenes Stressgefühl gemessen wurde. Anschließend wurden sie, wie in den oben erwähnten Untersuchungen aus Ybema (1994) mit einem schriftlich dargelegten Interview mit einer Sekretärin konfrontiert. In der Bedingung „Abwärts-Anstrengung“ wurde die Sekretärin als negativ eingestellt bezüglich ihres Jobs beschrieben. Sie arbeitete wenig und nicht zufriedenstellend, wodurch sie schon Ärger mit ihrem Vorgesetzten bekam und keine Perspektiven im Job hatte. In der Bedingung „Abwärts-Fähigkeit“ wurde die Sekretärin als Person beschrieben, die sich sehr anstrengte, jedoch trotzdem erfolglos blieb. Sie bekam deshalb ebenfalls Ärger mit ihrem Vorgesetzten und hatte keine Perspektiven.

In der Bedingung „Aufwärts-Anstrengung“ wurde die Sekretärin als motiviert und positiv eingestellt beschrieben, die gute Ergebnisse erzielte, Lob vom Vorgesetzten bekam und eine Beförderung erwarten konnte. Schließlich in der Bedingung „Aufwärts-Fähigkeit“ war die

dargestellte Sekretärin im Job erfolgreich, obwohl sie sich dafür nicht besonders anstrengen musste. Sie erhielt ebenfalls Lob und konnte sich auch über eine Beförderung freuen.

Anschließend bekamen die Versuchsteilnehmer eine Liste mit 45 Adjektiven präsentiert, von denen 19 positive Gefühle (z.B. stolz, ermutigt, begeistert und inspiriert), 19 negative Gefühle (z.B. ärgerlich, depressiv, pessimistisch und unsicher) und 7 neutrale Gefühle beschrieben. Die Probanden sollten angeben, welche der genannten Gefühle bei Ihnen zum gegenwärtigen Zeitpunkt oder während des Lesens des Interviews auftraten.

Zusätzlich wurden den Probandinnen Fragen zum Affekt gestellt, die zwischen dem Focus auf die eigene oder auf die andere Person unterschieden. Zum auf die eigene Person gerichteten Affekt wurde gefragt, in welchem Ausmaß die Probandin es angenehm oder ermutigend bzw. unangenehm oder entmutigend findet, dieses Interview zu lesen. Zum auf die andere Person gerichteten Affekt wurde bezüglich des Aufwärtsvergleichs einerseits gefragt, inwieweit die Probandin froh ist, dass die beschriebene Person so einen guten Job macht, weil sie ihr das Beste wünscht und andererseits, in welchem Ausmaß die Versuchsperson traurig ist, dass die dargestellte Person so erfolgreich ist, weil sie ihr den Erfolg missgönnt.

Zum Abwärtsvergleich wurde einerseits gefragt, inwieweit die Probandin froh ist, dass die Stimulusperson nicht erfolgreich im Beruf ist, weil sie ihr wünscht, zu scheitern. Andererseits wurde die Frage gestellt, in welchem Ausmaß die Probandin traurig über die Erfolglosigkeit der Vergleichsperson ist, weil sie Mitleid mit ihr hat. Beantwortet wurden diese Fragen auf vorgegebenen Antwortskalen.

Im „Manipulation-Check“ stellte sich heraus, dass, wenn die Attribution auf Fähigkeit induziert wurde, der Berufserfolg der Stimulusperson mehr auf Glück und auf äußere Umstände attribuiert wurde als in der Bedingung „Anstrengung“. Außerdem wurde in der Aufwärtsbedingung der Erfolg der Stimulusperson stärker auf Glück und äußere Umstände attribuiert als in der Abwärtsbedingung.

Es konnte sich zeigen, dass der Aufwärtsvergleich einen stärkeren positiven Affekt generierte als der Abwärtsvergleich, wenn die Attribution auf Anstrengung (effort) induziert wurde, nicht aber wenn die Attribution auf Fähigkeit (ability) induziert wurde. Abbildung 12 zeigt dieses Ergebnis.

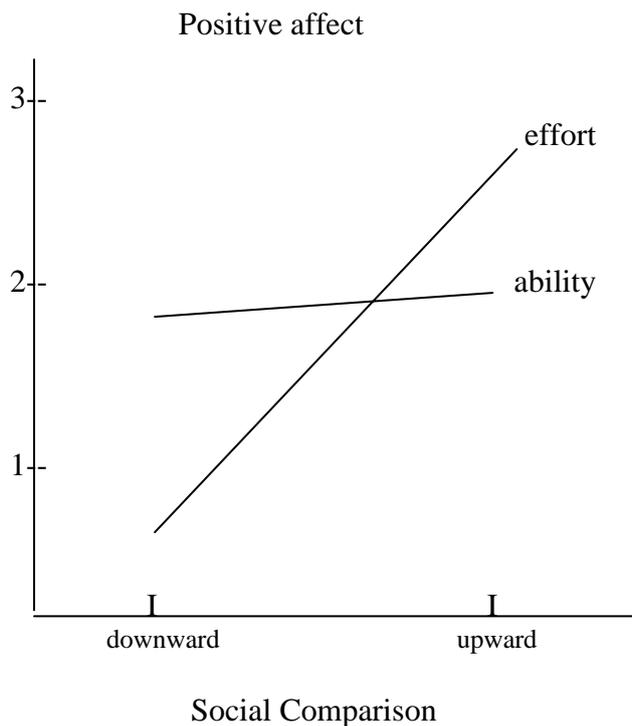


Abbildung 12: Zusammenhang zwischen positivem Affekt und Merkmalsattribution (Anstrengung / Fähigkeit) beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich. (Aus: Ybema, 1994, Seite 60.)

Der positive Affekt ist beim Aufwärtsvergleich deutlich größer, wenn die Performanz des Anderen auf Anstrengung attribuiert wird als wenn die Attribution auf Fähigkeit induziert wurde. Da die Fähigkeitsinduktion die Attribution auf Glück und äußere Umstände mit sich brachte, kann man sagen, dass der Aufwärtsvergleich als positiver erlebt wird, wenn die Vergleichsperson ihren Erfolg durch Anstrengung erreicht hat als durch Glück oder äußere Umstände. Dies zeigt, dass einer Person ihr Erfolg eher gegönnt wird, wenn diese Person für ihren Erfolg selbst verantwortlich ist (bzw. als selbst verantwortlich wahrgenommen wird). Die Verantwortlichkeit einer Person für ihren Erfolg brachte beim Aufwärtsvergleich konkordante Emotionen mit sich.

Beim Abwärtsvergleich zeigt Abbildung 12 deutlich, dass der positive Affekt geringer ist, wenn die Vergleichsperson aufgrund mangelnder Anstrengung erfolglos blieb als wenn die Erfolglosigkeit auf mangelnder Fähigkeit beruht.

Es zeigte sich außerdem, dass die Probanden den Aufwärtsvergleich als angenehmer und ermutigender betrachteten, wenn die Attribution auf Anstrengung induziert wurde als wenn die Fähigkeits-Attribution induziert wurde. Konkordante Aufwärtsemotionen wurden also durch die Wahrnehmung der Selbstverantwortlichkeit der Vergleichsperson begünstigt. Beim Abwärtsvergleich entstand geringfügig mehr (Schaden-)Freude über den Misserfolg der Stimulusperson, wenn diese Person aufgrund fehlender Anstrengung erfolglos war als wenn sie aufgrund fehlender Fähigkeit Misserfolg hatte. Ist eine Vergleichsperson für ihren Misserfolg selbst verantwortlich, entsteht die diskordante Abwärtsemotion „Schadenfreude“ bei den sich Vergleichenden also eher, als wenn die Vergleichsperson ihren Misserfolg nicht verhindern konnte.

Tabelle 5 zeigt die Zusammenhänge zwischen den positiven und negativen Emotionen bezogen auf die eigene Person und auf die Stimulusperson und der Attribution beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich.

Tabelle 5: Affektive Reaktionen auf den sozialen Vergleich. In jeder Zeile gilt: Werte, die keine gleiche Unterziffer haben, differieren auf dem 5 % Niveau. (Aus: Ybema, 1994, Seite 62.)

	Downward ability	Downward effort	Upward ability	Upward effort
General positive Affect	1.5 ^{ab}	0.6 ^a	1.8 ^{ab}	2.5 ^b
Encouraging for oneself	1.5 ^{ab}	1.3 ^a	2.1 ^{bc}	2.5 ^c
Glad, wish target to fail	1.1 ^a	1.4 ^a		
Glad, wish target to succeed			3.2 ^b	3.6 ^b
General negative affect	2.1 ^a	2.4 ^a	1.9 ^a	1.0 ^a
Discouraging for oneself	2.1 ^a	2.0 ^a	2.3 ^a	2.3 ^a
Sad, feel sorry for target	3.3 ^c	2.3 ^b		
Sad, begrudge target's success			2.1 ^{ab}	1.5 ^a

Tabelle 5 ist außerdem zu entnehmen, dass der Stimulusperson ihr Erfolg deutlich eher missgönnt wurde, wenn die Attribution auf Fähigkeit (hier somit auf Glück und äußere Umstände) induziert wurde also wenn der Erfolg auf Anstrengung zurückgeführt wurde. Diskordante Emotionen entstanden beim Aufwärtsvergleich also, wenn die Stimulusperson nicht selbst für ihren Erfolg verantwortlich war. Der Misserfolg der Stimulusperson wurde eher bemitleidet, wenn dieser Misserfolg auf mangelnde Fähigkeit (bzw. Pech) als auf mangelnde Anstrengung zurückgeführt wurde. Konkordante Emotionen entstanden also, wenn die Vergleichsperson für ihren Misserfolg als nicht verantwortlich gesehen wurde.

Abschließend lässt sich sagen, dass die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst werden: Durch die Persönlichkeitsstruktur der sich vergleichenden Person (z.B. Selbstwertgefühl), durch ihre Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals (z.B. Kontrollierbarkeit) und durch ihre Wahrnehmung der Vergleichsperson (z.B. als Ingroup- oder Outgroup-Mitglied).

4. Zusammenfassung der Theorie

Abschnitte 1 bis 3 lassen sich folgendermaßen Zusammenfassen:

Sozialer Vergleich wird als Prozess definiert, über soziale Informationen nachzudenken und diese in Beziehung zur eigenen Person zu setzen. Menschen erlangen in ihrem sozialen Umfeld soziale Informationen, indem sie mit ihnen (ungewollt) konfrontiert werden oder

indem sie bewusst nach diesen Informationen Ausschau halten. Geschieht die Suche nach sozialen Informationen absichtlich, wird sie gesteuert durch Bedürfnisse wie Selbstevaluation, Selbstaufwertung und Selbstverbesserung. Diese Bedürfnisse beeinflussen, welche Personen für den sozialen Vergleich gewählt werden.

Die Wahl der Vergleichspersonen hängt aber auch vom sozialen Kontext ab. Bei Salienz der persönlichen Identität, d.h. beim Streben nach positiver persönlicher Distinktheit, vergleicht sich eine Person mit anderen Personen, die mit ihr zu einer sozialen Gruppe gehören. Mit diesen Bezugspersonen teilt sie die für ihre Identität relevanten Merkmale. Findet im intergruppalen Kontext bzw. bei Salienz der sozialen Identität ein Vergleich zwischen Mitgliedern verschiedener Gruppen statt, ist dieser Vergleich nicht interindividuell sondern intergruppal, mit dem Ziel der Erreichung positiver sozialer Distinktheit.

Die Salienz der Identitäten hat nicht nur einen Einfluss auf die Wahl der Vergleichspersonen, sondern auch auf die Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Es lassen sich insgesamt drei Arten von Reaktionen auf den sozialen Vergleich unterscheiden: kognitive (insbesondere selbstevaluative), emotionale und verhaltensbedingte. Untersuchungen zu den selbstevaluativen Reaktionen zeigen Kontrasteffekte beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe bei Salienz der persönlichen Identität sowie Assimilationseffekte bei Salienz der sozialen Identität. Auch Persönlichkeitsfaktoren und die Wahrnehmung des in Frage stehenden Merkmals beeinflussen die selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs.

Der soziale Vergleich kann ebenfalls Verhaltenskonsequenzen nach sich ziehen. So konnte das Kaufverhalten von Investitionsgütern als durch den sozialen Vergleich beeinflusst aufgedeckt werden.

Emotionale Reaktionen auf den sozialen Vergleich können aufwärts-konkordant, aufwärts-diskordant, abwärts-konkordant und abwärts-diskordant sein. Außerdem können sie auf die eigene Person, auf die Vergleichsperson oder auf beide gleichermaßen gerichtet sein. Welche Emotionen in einer Vergleichssituation entstehen, hängt von unterschiedlichen Einflussfaktoren ab: von der Persönlichkeitsstruktur der sich vergleichenden Person (z.B. Selbstwertgefühl), von ihrer Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals (z.B. Kontrollierbarkeit) und von ihrer Wahrnehmung der Vergleichsperson (z.B. Sympathie).

5. Abgeleitete Fragestellungen

Gegenstand meiner Untersuchung sind die Faktoren, die mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich zusammenhängen, sie quasi beeinflussen. (Da ich korrelative Zusammenhänge aufdecken werde, kann nicht im engen Sinne von „Einflussfaktoren“ gesprochen werden. Ich gehe jedoch von einem Einfluss der gemessenen Faktoren auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich aus.) In Anlehnung an die Taxonomie von Smith (2000, siehe Seite 40) unterscheide ich zwischen folgenden Emotionen, die Kategorisierung „Aufwärts / Abwärts“, „Konkordant / Diskordant“ sowie „Self-Focus / Other-Focus/ Dual-Focus“ zugrundeliegend:

Aufwärtsvergleich						Abwärtsvergleich					
Konkordanz			Diskordanz			Konkordanz			Diskordanz		
Self Focus:	Dual Focus:	Other Focus:	Self Focus:	Dual Focus:	Other Focus:	Self Focus:	Dual Focus:	Other Focus:	Self Focus:	Dual Focus:	Other Focus:
Optimismus	Inspiration	Bewunderung	Depression	Neid	Ärger	Pessimismus	Scham / Verlegenheit	Mitleid	Stolz	Schadenfreude	Gering-schätzung

Abbildung 13: Aufstellung der meiner Untersuchung zugrunde liegenden Emotionen, unterteilt nach Aufwärts- und Abwärtsvergleich, Konkordanz und Diskordanz sowie dem Emotions-Focus.

Mit Ausnahme der konkordanten Abwärtsemotionen entsprechen alle Aufgeführten Emotionen denen von Smith (2000). Anstelle der konkordanten Abwärtsemotion mit dualem Focus „Sympathy“ habe ich die Emotion „Scham / Verlegenheit“ gesetzt, weil „Sympathie“ der Emotion „Pity“ zu ähnlich ist, um sie sinnvoll von ihr abzugrenzen. „Scham / Verlegenheit“ setzt ebenfalls in meinen Augen einen dualen Focus voraus. Anstelle von „Fear / Worry“ habe ich, als Gegensatz von „Optimismus“ beim Aufwärtsvergleich, die Emotion „Pessimismus“ verwendet. Sie ist ebenfalls auf die eigene Person gerichtet und steht dem „Optimismus“ beim Aufwärtsvergleich als ebenfalls konkordante Emotion gegenüber.

Folgende Faktoren betrachte ich als Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich:

Bezogen auf die Persönlichkeitsstruktur der sich vergleichenden Person:

- 1) Selbstwertgefühl
- 2) Selbstkenntnis
- 3) Positive aktuelle Stimmung
- 4) Belohnungsaufschubsfähigkeit
- 5) Internale Kontrollüberzeugung
- 6) Optimismus
- 7) Kritikfähigkeit

Bezogen auf die Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals:

1. Fähigkeit der eigenen Merkmalseinschätzung
2. Gefühl der Kontrollierbarkeit des Merkmals
3. Verantwortlichkeitsgefühl bezüglich des Merkmals (interne Attribution)
4. Vorhaben, das Merkmal zu verbessern
5. Erwartung der Verbesserung des Merkmals (aufgrund äußerer Gegebenheiten)
6. Keine Erwartung der Verschlechterung des Merkmals (aufgrund äußerer Gegebenheiten)
7. Gefühl, das Merkmal verdient zu haben (Gerechtigkeitsgefühl)
8. Relevanz des Merkmals

Bezogen auf die Wahrnehmung der Vergleichsperson:

1. Salienz der sozialen Identität (Identifikation)
2. Sympathie für den Anderen
3. Kein besseres Abschneiden des Anderen insgesamt (auf anderen Dimensionen)
4. Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen (interne Attribution)
5. Wahrnehmung, dass der Andere sein Merkmal verdient hat

Des Weiteren gehe ich der Frage nach, inwieweit sich die Emotionen, die als Reaktion auf den sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson entstehen, von den Emotionen unterscheiden, die als Folge des sozialen Vergleichs mit Outgroup-Personen entstehen.

5. 1. Zur Persönlichkeitsstruktur

Ich gehe davon aus, dass eine positive Persönlichkeitsstruktur beim Aufwärtsvergleich mit konkordanten Reaktionen positiv und mit diskordanten Reaktionen negativ zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich nehme ich eine negative Korrelation der positiven Persönlichkeitsstruktur mit konkordanten Reaktionen und eine positive bis gar keine Korrelation dieses Faktors mit diskordanten Reaktionen an.

Selbstwertgefühl

Dass der Persönlichkeitsfaktor Selbstwertgefühl die Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst, belegen folgende genannte Untersuchungen: Jones und Buckingham (2005, siehe Seite 35) konnte aufdecken, dass Probanden mit geringem Selbstwertgefühl ihr Aussehen beim betrachten von Fotos kontrastiv einstufen, während sich bei Probanden mit hohem Selbstwertgefühl Assimilationseffekte zeigten. Mit Sicherheit ließen diese Kontrast- oder Assimilationseffekte bzw. die Vergleichssituationen, in denen diese Effekte auftraten, die Versuchspersonen nicht emotional unberührt, so dass in dieser Untersuchung auch mit emotionalen Reaktionen, beeinflusst durch das Selbstwertgefühl, zu rechnen ist. Diese wurden jedoch nicht erfasst.

Auch Wills (1981) ging in seiner „Downward Comparison Theory“ indirekt davon aus, dass das Selbstwertgefühl die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflussen kann, indem er darlegte, dass insbesondere Menschen mit geringem Selbstwertgefühl ihr subjektives Wohlbefinden erhöhen können, indem sie sich abwärts vergleichen. Er ging also davon aus, dass bei Personen mit geringem Selbstwertgefühl der Abwärtsvergleich eher diskordante und für die eigene Person positive Emotionen mit sich bringt.

Gibbons und Boney McCoy (1991, siehe Seite 42) konnten diese Annahme empirisch bestätigen, in dem sie feststellten, dass diejenigen Probanden, die ein geringes Selbstwertgefühl hatten, und zusätzlich mit einer persönlichen Bedrohung konfrontiert waren, nach dem Abwärtsvergleich eine bedeutend stärkere Steigerung ihrer Stimmung zeigten als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Die Stimmung der Versuchsteilnehmer mit hohem Selbstwertgefühl blieb relativ stabil, unabhängig davon, ob eine Bedrohung stattfand oder nicht.

Buunk et al. (1990, siehe Seite 42f) stellten dagegen fest, dass sich Probanden mit hohem Selbstwertgefühl weniger schlecht, d.h. weniger depressiv und frustriert nach einem Aufwärtsvergleich und weniger ängstlich nach einem Abwärtsvergleich fühlten als Probanden mit geringem Selbstwertgefühl. Personen mit geringem Selbstwertgefühl empfanden häufiger negative Affekte nach dem sozialen Vergleich generell. Somit stellte auch bei Buunk et al. das Selbstwertgefühl einen Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich dar.

Auch Wheeler und Miyake (1992, siehe Seite 43f) wiesen den Einfluss des Selbstwertgefühls auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich nach. Die Probanden mit geringem Selbstwertgefühl fühlten sich glücklicher und ermutigter als Folge eines Abwärtsvergleichs und depressiver und entmutigter, wenn sie sich aufwärts verglichen, was Wills' „Downward Comparison Theory“ bestätigt.

Aspinwall und Taylor (1993, siehe Seite 44f) deckten auf, dass bei den Probanden, die eine negative Stimmung induziert bekamen, nur Personen mit geringem Selbstwertgefühl beim Abwärtsvergleich ihre Stimmung generell anheben konnten, mehr Hoffnung und weniger Frustration empfanden. Personen mit hohem Selbstwertgefühl zeigten dagegen beim Abwärtsvergleich eine Senkung ihres emotionalen Zustandes.

Beim Aufwärtsvergleich zeigten von den Probanden mit negativer Ausgangsstimmung diejenigen mit hohem und niedrigem Selbstwertgefühl gleichermaßen eine Steigerung ihrer Stimmung insgesamt. Diejenigen mit geringem Selbstwertgefühl neigten jedoch eher zu Frustration und weniger zu Hoffnung nach dem Aufwärtsvergleich als diejenigen mit hohem Selbstwertgefühl. Diejenigen mit geringem Selbstwertgefühl zeigten außerdem mehr Hoffnung nach einem Abwärtsvergleich als nach einem Aufwärtsvergleich, während sich dies bei denen mit hohem Selbstwertgefühl umgekehrt zeigte: Sie reagierten mit mehr Hoffnung nach einem Aufwärtsvergleich als nach einem Abwärtsvergleich.

Ich gehe auf Basis der Untersuchungen von Buunk et al. (1990) Wheeler und Miyake (1992), Aspinwall und Taylor (1993) und Jones und Buckingham (2005) davon aus, dass das Selbstwertgefühl beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich zusammenhängt und negativ mit diskordanten Emotionen. Je stärker also das Selbstwertgefühl, desto größer sind beim Aufwärtsvergleich die konkordanten Emotionen und desto geringer die diskordanten.

Bezüglich des Abwärtsvergleichs nehme ich an, dass das Selbstwertgefühl negativ mit konkordanten Emotionen (wie z.B. Pessimismus) zusammenhängt. Diese Annahme widerspricht den Untersuchungen von Gibbons und Boney McCoy (1991), Wheeler und Miyake (1992) und Aspinwall und Taylor (1993) die gezeigt haben, dass Personen mit geringem Selbstwertgefühl eher vom Abwärtsvergleich profitierten. Sie leitet sich aus der Untersuchung von Buunk et al. (1990) ab, in der gezeigt werden konnte, dass sich Personen mit hohem Selbstwertgefühl weniger ängstlich nach dem Abwärtsvergleich fühlten als Personen mit geringem Selbstwertgefühl.

Menschen mit hohem Selbstwertgefühl haben eher eine gefestigte positive Meinung über sich selbst (Crocker et al., 1987) und lassen sich durch den Abwärtsvergleich weniger nach unten ziehen als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Personen mit geringem Selbstwertgefühl interpretieren den Aufwärts- und den Abwärtsvergleich als negativer für sich selbst. Ich gehe nicht davon aus, dass Personen mit geringem Selbstwertgefühl eher vom Abwärtsvergleich profitieren, weil sie sich instabiler fühlen, sich selbst weniger zutrauen und sich folglich durch den Abwärtsvergleich eher herunter ziehen lassen würden als Personen mit hohem Selbstwertgefühl, was Buunk et al. (1990) bestätigen konnten.

Ich nehme auch an, dass das Selbstwertgefühl beim Abwärtsvergleich gar nicht oder eher positiv mit diskordanten Emotionen zusammenhängt. Menschen mit hohem Selbstwertgefühl lassen sich durch den Abwärtsvergleich nicht so sehr herunterziehen, sondern heben sich eher vom Anderen ab, ohne Verschlechterungen bei sich selbst zu befürchten. Dies fördert eher Diskordanz. Allerdings ist es auch möglich, dass sie negative Emotionen (wie z.B. Schadenfreude) aufgrund ihres stabileren Selbstkonzepts nicht nötig haben, und deshalb nicht unbedingt diskordante Emotionen beim Abwärtsvergleich empfinden. Aus diesem Grund nehme ich hier gar keinen oder einen positiven Zusammenhang zwischen Selbstwertgefühl und Diskordanz an.

Selbstkenntnis

Die allgemeine Selbstkenntnis einer Person ist nicht explizit untersucht worden, jedoch wurde in der auf Seite (33f) genannte Studie von Morse und Gergen (1970) die Selbstkonsistenz als Einflussfaktor der Reaktionen auf den sozialen Vergleich herausgestellt. Es zeigte sich ein Kontrasteffekt bezogen auf das Selbstwertgefühl besonders deutlich bei Probanden mit geringer Selbstkonsistenz. Das Selbstwertgefühl der Probanden mit hohem Selbstkonsistenzwert blieb von der Begegnung mit der Stimulusperson unberührt. Morse und Gergen erklären den Einfluss der Selbstkonsistenz damit, dass Personen mit geringer Selbstkonsistenz in ihrem Leben mit weniger homogenen Lernerfahrungen über sich selbst konfrontiert wurden und deshalb in ihrem Identitätsgefühl anfälliger auf situationsbedingte Veränderungen reagieren.

Auch wenn „Selbstkenntnis“ und „Selbstkonsistenz“ nicht unbedingt das gleiche bedeuten, gehe ich bezüglich dieser Begriffe von Gemeinsamkeiten in ihrem Einfluss auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich aus. Eine Person, die eine geringe Selbstkonsistenz hat und, laut Morse und Gergen (1970), mit wenig homogenen Lernerfahrungen über sich selbst konfrontiert wurde, hat auch weniger Selbstkenntnis, da diese Person sich aufgrund der „Selbst-Heterogenität“ weniger auf die Einschätzung ihres aktuellen Selbstkonzepts verlassen kann. Die geringere Selbstkenntnis basiert in diesem Fall nicht auf mangelnder Introspektion sondern auf heterogenen Selbsterfahrungen.

Ich gehe aufgrund des Befundes von Morse und Gergen davon aus, dass die Selbstkenntnis einer Person beim Aufwärtsvergleich positiv mit Konkordanz und negativ mit Diskordanz zusammenhängt. Wer sich gut kennt, reagiert sicherer und weniger anfällig auf den Aufwärtsvergleich und hat entsprechend eher konkordante und weniger diskordante Emotionen als Folge des Aufwärtsvergleichs. Ich gehe von einer negativen Beziehung zwischen „Selbstkenntnis“ und konkordanten Emotionen beim Abwärtsvergleich aus, weil eine Person, die sich selbst gut kennt, beim Abwärtsvergleich weniger Angst vor Verschlechterungen hat und sich nicht herunterziehen lässt. Eher hebt sie sich vom Anderen ab. „Selbstkenntnis“ hängt deshalb mit diskordanten Emotionen beim Abwärtsvergleich meines Erachtens positiv oder gar nicht zusammen.

Positive aktuelle Stimmung

Den Einfluss der aktuellen Stimmung auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich sind nicht explizit untersucht worden. Wheeler und Miyake (1992) untersuchten lediglich den Einfluss des prekomparativen Affekts auf die Richtung des sozialen Vergleichs. So ergab sich, wie schon auf Seite 43f erwähnt, dass eine negative Stimmung häufiger zum Aufwärtsvergleich führte als zum Abwärtsvergleich. Insgesamt fühlten sich die Probanden nach dem Aufwärtsvergleich deutlich schlechter als nach dem Abwärtsvergleich.

Wie erwähnt, erklären Wheeler und Miyake die häufigere Suche nach dem Aufwärtsvergleich von Personen mit schlechter Stimmung mit „Affekt-Kognition-Netzwerk-Theorien“, die behaupten, dass Stimmungszustände soziale Beurteilungen beeinflussen können durch (a) „Priming“ von stimmungskongruenten Konstrukten, die die Interpretation von zweideutigen Details beeinflussen, (b) das selektive Erinnern von stimmungskongruenten Informationen und (c) das selektive Wahrnehmen stimmungskongruenter Details eines komplexen Reizes.

Ellis und Ashbrook (1991, aus Schönflug und Schönflug, 1995) konnten beispielsweise feststellen, dass in einem heiteren Zustand mehr heitere Inhalte erinnert werden und im Zustand der Traurigkeit mehr traurige Inhalte. Dies traf bei experimentell erzeugter Stimmung als auch bei chronischen Stimmungszuständen zu. Stimmungskongruenten Gedächtnisinhalten werden bei der Verarbeitung Vorrang eingeräumt.

Ich nehme, bezugnehmend auf den Aspekt der stimmungskongruenten Wahrnehmung, an, dass eine positive aktuelle Stimmung beim Aufwärtsvergleich konkordante emotionale Reaktionen begünstigt und diskordante Reaktionen unwahrscheinlicher macht. Konkordante Reaktionen sind beim Aufwärtsvergleich für eine Person positiver und gehen eher mit der positiven Stimmung einher. Eine Person in positiver Stimmung sieht beim Aufwärtsvergleich eher die positiven Aspekte und lässt sich durch diese „hochziehen“.

Beim Abwärtsvergleich gehe ich davon aus, dass die positive aktuelle Stimmung einer Person im negativen Zusammenhang mit den konkordanten emotionalen Reaktionen steht und mit diskordanten Emotionen gar nicht oder positiv zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich lässt sich eine Person in guter Stimmung nicht so leicht „herunterziehen“. Diskordante Reaktionen können als Gegensatz der konkordanten auftreten, müssen es aber aufgrund der positiven Orientierung der gut gestimmten Person nicht.

Belohnungsaufschubsfähigkeit

Die Belohnungsaufschubsfähigkeit einer Person beeinflusst, nach meiner Annahme, ebenfalls die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Untersuchungen, die dies belegen, gibt es meines Wissens bislang nicht. Wie schon in Abschnitt 2. 1. 3. zum Vergleichs-Bedürfnis „Selbstverbesserung“ gesagt, setzt die Bereitschaft zum Aufwärtsvergleich, die auf diesem Bedürfnis beruht, die Fähigkeit voraus, Belohnungen aufzuschieben (Mischel, 1981, aus Schneewind, 1996). Folglich ist anzunehmen, dass die Fähigkeit, Belohnungen aufzuschieben, beim Aufwärtsvergleich konkordante Emotionen mit sich bringt. Sie hängt negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammen.

Ich nehme weiterhin an, dass die Belohnungsaufschubsfähigkeit einer Person beim Abwärtsvergleich analog der anderen Faktoren der Persönlichkeitsstruktur mit konkordanten Emotionen negativ zusammenhängt, da jemand, der Belohnungen aufschieben kann, sich nicht nach unten ziehen lässt, wenn er die Belohnung erreicht hat und besser ist als der Andere. Vielmehr hat er oder sie die Einstellung, dass der Andere ebenfalls warten und die Belohnung aufschieben kann und muss. Mit diskordanten Emotionen hängt „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ beim Abwärtsvergleich meiner Auffassung nach positiv bis gar nicht zusammen.

Internale Kontrollüberzeugung

Unter dem Faktor „Internale Kontrollüberzeugung“ ist der „internal locus of control“ nach Rotter (1966, aus Amelang & Bartussek, 1990) gemeint. Dieses Konstrukt bezieht sich auf die Erwartung einer Person, dass sie auf die Folgen ihres Handelns Einfluss nehmen kann, d.h. dass sie sich selbst als den Verursacher verhaltensabhängiger Verstärker sieht (internale Kontrolle der Verstärkung). Gegenteilig wäre, wenn eine Person die Folgen ihres Verhaltens außerhalb ihrer Einflussmöglichkeiten erlebt, d.h. die erfahrenen Verstärkungen anderen Instanzen wie Glück, Zufall, mächtigen Personen oder Organisationen zuschreibt (externale Kontrolle der Verstärkung).

Das Internalitäts-Externalitäts-Konstrukt war von Rotter als eine generalisierte Erwartung konzipiert worden, d.h. als eine auf bedürfnis- und merkmalsübergreifenden Erfahrung beruhende Erwartungshaltung zur selbst- oder fremdbestimmten Verursachung von Handlungskonsequenzen. Ich gehe davon aus, dass diese merkmalsübergreifende, internale Kontrollüberzeugung beim Aufwärtsvergleich konkordante emotionale Reaktionen begünstigt und diskordante Reaktionen unwahrscheinlicher macht. Hat eine Person die Einstellung, dass sie auf die Folgen ihres Handelns Einfluss nehmen kann, betrübt sie der Aufwärtsvergleich nicht so sehr sondern zieht sie z.B. in Form von Inspiration nach oben.

Ich nehme weiterhin an, dass beim Abwärtsvergleich dieser Faktor negativ mit konkordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt, weil eine Person, die „alles im Griff“ hat, sich nicht so leicht durch die Konfrontation mit einer unterlegenen Person nach unten ziehen lässt. Mit Diskordanz hängt die internale Kontrollüberzeugung beim Abwärtsvergleich entsprechend positiv oder gar nicht zusammen. Auch zu dem Einfluss dieses Faktors der merkmalsübergreifenden, internalen Kontrollüberzeugung auf die Reaktionen auf den sozialen Vergleich gibt es bisher meines Erachtens keine Untersuchungen. Dies soll hier erstmalig geschehen.

Optimismus und Kritikfähigkeit

Unter „Optimismus“ als Persönlichkeitsfaktor verstehe ich die generalisierte, merkmalsübergreifende Erwartung einer Person, dass die Dinge, die in ihrem Leben geschehen, ein für sie positives Ergebnis haben werden. Hierbei spielt es keine Rolle, wodurch die positiven Ergebnisse erreicht werden (z.B. durch eigene Kontrolle oder äußere Einflüsse).

„Kritikfähigkeit“ bezeichne ich als Fähigkeit einer Person, auf Kritik seitens Anderer unempfindlich bzw. in einer für sie positiven Weise zu reagieren.

Weder zum dispositionalen Optimismus noch zur Kritikfähigkeit gibt es Untersuchungen in Bezug auf den sozialen Vergleich. Ich gehe davon aus, dass beide Faktoren beim Aufwärtsvergleich konkordante emotionale Reaktionen begünstigen und diskordante unwahrscheinlicher machen. „Optimismus“ bringt die Erwartung mit sich, dass „alles gut wird“ und eine Anpassung an die überlegene Person stattfinden wird, was konkordante Emotionen fördern und diskordante hemmen muss. „Kritikfähigkeit“ fördert die Bereitschaft, die Überlegenheit des Anderen hinzunehmen und auf den Aufwärtsvergleich unempfindlicher zu reagieren.

„Optimismus“ und „Kritikfähigkeit“ machen beim Abwärtsvergleich meiner Ansicht nach konkordante Reaktionen unwahrscheinlicher. Optimismus hindert die sich vergleichende Person, sich durch den Abwärtsvergleich nach unten ziehen zu lassen. „Kritikfähigkeit“ fördert die Einstellung, dass die unterlegene Person ebenfalls den Merkmalsunterschied akzeptieren muss und mindert die Angst, selbst bald Zielscheibe von (indirekter) Kritik durch den Zug nach unten zu sein. Diskordante Reaktionen werden beim Abwärtsvergleich von „Optimismus“ und „Kritikfähigkeit“ entsprechend begünstigt oder bleiben von diesen Faktoren unberührt.

5. 2. Zur Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals

Ich gehe davon aus, dass eine konstruktive Merkmalswahrnehmung (Faktoren 1-7 zur Merkmalswahrnehmung, siehe Seite 67) beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten und negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich hängt die konstruktive Merkmalswahrnehmung negativ mit konkordanten emotionalen Reaktionen zusammen und positiv mit diskordanten. (Den Begriff „konstruktive Merkmalswahrnehmung“ habe ich gewählt, weil Faktoren 1 bis 7 jeweils eine proaktive und zuversichtliche Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals beschreiben.)

Ich nehme weiter an, dass die Relevanz eines Merkmals (Faktor 8 zur Merkmalswahrnehmung, siehe Seite 67) beim Aufwärtsvergleich und beim Abwärtsvergleich negativ mit konkordanten und positiv mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt.

Fähigkeit der Merkmalseinschätzung

Pelham und Wachsmuth (1995) stellten in der auf Seite 34f zu den selbstevaluativen Konsequenzen des sozialen Vergleichs erwähnten Untersuchung fest, dass bei Versuchspersonen, die bezüglich der Einschätzung ihrer jeweiligen Fähigkeiten unsicher waren, die Einschätzung dieser Fähigkeit nach 10 Wochen sank, wenn sie ihren Kumpanen zuvor positiv auf dieser Dimension eingeschätzt hatten und sie stieg, wenn sie den Kumpanen zuvor negativ eingeschätzt hatten. Hier zeigte sich also ein Kontrasteffekt. Bei Probanden, die sich bezüglich der Einschätzung des jeweiligen Merkmals sicher waren, zeigte sich dagegen ein Assimilationseffekt. In ihrer zweiten Studie konnten Pelham und Wachsmuth (1995) dieses Ergebnis bestätigen (s.o.).

Die zweite, auf Seite (55 f) genannte Untersuchung von Buunk et al. (1990) zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich konnte aufdecken, dass, je größer die Unsicherheit bezüglich des Vergleichsmerkmals Ehe war, desto negativer fiel der Affekt nach dem Aufwärts- und nach dem Abwärtsvergleich aus, d.h. desto häufiger fühlten sich die Probanden bezüglich ihrer Ehe unglücklich und unzufrieden. Dieser Zusammenhang beruht, nach Buunk et al., auf einer erhöhten Empfindlichkeit beim sozialen Vergleich, wenn Unsicherheit bezüglich der Vergleichsdimension besteht. Fühlt sich eine Person bezüglich der Einschätzung eines Merkmals unsicher, richtet sie ihre Aufmerksamkeit mehr auf die negativen Aspekte des sozialen Vergleichs. Dies führt beim Aufwärtsvergleich zu diskordanten Emotionen und beim Abwärtsvergleich zu konkordanten Emotionen.

Basierend auf den Untersuchungen von Pelham und Wachsmuth (1995) und von Buunk et al. (1990) gehe ich davon aus, dass die Fähigkeit, ein Merkmal einzuschätzen (d.h. das Fehlen der Einschätzungsschwierigkeit), beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten und negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich macht die Fähigkeit der Merkmalseinschätzung konkordante Reaktionen unwahrscheinlicher und diskordante wahrscheinlicher, weil jemand, der sich bezüglich seines Merkmals sicher fühlt, sich beim Abwärtsvergleich nicht herunterziehen lässt (wie die genannten Untersuchungen zeigen) und seine Überlegenheit genießen kann.

Kontrollierbarkeit des Merkmals

Ich gehe, in Anlehnung an das auf den Seiten 50 bis 55 beschriebene Modell von Major et al. (1991) davon aus, dass das Gefühl, ein Merkmal bzw. die Veränderbarkeit des Merkmals

unter Kontrolle zu haben die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst. Die auf Seite 42f erwähnte Untersuchung von Buunk et al. (1990) bestätigt das Modell von Major et al. (1991). In ihrer Untersuchung der emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs krebskranker Personen fanden sie heraus, dass diejenigen mit niedrigem Kontrollgefühl emotional negativer auf den Abwärtsvergleich reagierten. Die Personen, die Kontrolle über ihren Krankheitsverlauf wahrnahmen, fühlten sich bei der Konfrontation mit anderen, denen es schlechter ging, weniger bedroht.

Ybema und Buunk (1995, siehe Seite 54f) konnten in ihrer Untersuchung mit körperlich oder geistig beeinträchtigten, arbeitsunfähigen Menschen, feststellen, dass der Aufwärtsvergleich einen größeren positiven Affekt mit sich brachte als der Abwärtsvergleich, wenn die Probanden meinten, ihre Krankheit unter Kontrolle zu haben. War das Kontrollgefühl der Probanden nicht vorhanden oder gering, war der positive Affekt sehr gering bis nicht vorhanden.

Entsprechend dieser Ergebnisse gehe ich davon aus, dass das Gefühl, ein Merkmal unter Kontrolle zu haben, beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt und negativ mit diskordanten. Ich nehme an, dass das Gefühl der Kontrollierbarkeit beim Abwärtsvergleich negativ mit Konkordanz und positiv mit Diskordanz zusammenhängt.

Verantwortlichkeitsgefühl bezüglich des Merkmals

In ihrem Überblick des Modells der relativen Deprivation führt Crosby (1976, siehe Seite 46) den Aspekt „Keine Verantwortung dafür empfinden, X bislang nicht zu besitzen“ als einen der Voraussetzungen für die Entstehung der wahrgenommenen relativen Deprivation auf. Dieser Aspekt entspricht dem Aspekt der externen oder situationsbedingten Ursachenzuschreibung nach Heider (1958, aus Stroebe, 1996). Sieht sich eine Person nicht dafür verantwortlich, ein Merkmal nicht zu besitzen, bzw. auf einer Vergleichsdimension schlechter abzuschneiden als eine andere Person, dann entsteht bei ihr das Gefühl der relativen Deprivation, welches einer diskordanten Aufwärtsemotion entspricht.

Umgekehrt behaupte ich, dass eine Person, die sich dafür verantwortlich sieht, auf einer Vergleichsdimension schlechter abzuschneiden, d.h. ihren Misserfolg intern attribuiert, den Aufwärtsvergleich eher akzeptiert und somit eher emotional konkordant reagiert und weniger diskordant.

Schlussfolgernd nehme ich an, dass, wenn eine Person auf einer Dimension besser abschneidet, sie sich bei dem Gefühl der Selbstverantwortlichkeit, d.h. bei interner Attribution weniger vom Abwärtsvergleich herunterziehen lässt, also weniger konkordante und eher diskordante Emotionen zeigt. Untersuchungen zu diesem Zusammenhang bestehen meines Wissens nicht, jedoch soll meine Untersuchung ihn aufdecken.

Vorhaben, das Merkmal zu verbessern

Meines Erachtens werden die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich nicht nur durch die Tatsache beeinflusst, ob ein Merkmal kontrollierbar ist und ob die betreffende Person sich für ihr Merkmal selbst verantwortlich fühlt, sondern auch dadurch, ob eine Person überhaupt vor hat, ihr Merkmal zu verändern. Menschen, die sich mit ihrem Merkmal arrangiert haben und keinen Veränderungsbedarf, trotz Kontrolle und

Selbstverantwortlichkeit, sehen, reagieren auf den sozialen Vergleich anders, als Personen, die ihr Merkmal verbessern wollen.

Wie in Abschnitt 2. 1. 3. (Seite 12ff) zum Bedürfnis „Selbstverbesserung“, welches der soziale Vergleich erfüllen kann, angemerkt wurde, werden, wenn eine Person sich selbst verbessern möchte und der soziale Vergleich diesem Bedürfnis dienen soll, in der Regel Vergleichspersonen herangezogen, die der Person zeigen, wie sie etwas besser machen kann oder die sie dazu motivieren, etwas besser zu machen. Diese Vergleichspersonen sind der sich vergleichenden Person in der Regel auf der in Frage stehenden Vergleichsdimension überlegen. Ist der Aufwärtsvergleich gewünscht bzw. gesucht, bringt er sicherlich weniger diskordante, sondern eher konkordante Emotionen wie z.B. Inspiration hervor.

Ich gehe folglich davon aus, dass das Vorhaben, das betreffende Merkmal zu verbessern, beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt und negativ mit diskordanten. Beim Abwärtsvergleich gehe ich davon aus, dass das Vorhaben, das Merkmal zu verbessern, negativ mit konkordanten Reaktionen und positiv mit diskordanten zusammenhängt. Wenn eine Person vorhat, sich zu verbessern, dann lässt sie sich durch den sozialen Vergleich weniger herunterziehen. Sie ist in diesem Fall nach „oben“ orientiert.

Erwartung der Verbesserung und Erwartung der Verschlechterung des Merkmals

Crosby (1976) bemerkt zum 4.Aspekt der Voraussetzungen der Entstehung von relativer Deprivation, nämlich dem Aspekt „Es für durchführbar halten, X zu erhalten“ (siehe Seite 46f) folgendes: „when Person thinks the acquisition of X is nearly certain, he is not subject to relative deprivation.“ (Crosby, 1976, Seite 91). Er unterscheidet zwischen „haben können“ und „haben werden“, wobei Aspekt 4 der Voraussetzungen der relativen Deprivation sich auf das „haben können“ bezieht. Ist aber eine Person sicher, etwas zu erhalten (z.B. ein verbessertes Merkmal), dann empfindet sie keine relative Deprivation, bzw. diskordante Aufwärtsemotionen.

Ich gehe folglich davon aus, dass die Erwartung der Verbesserung des betreffenden Merkmals aufgrund von äußeren Umständen beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten emotionalen Reaktionen und negativ mit diskordanten zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich gehe ich davon aus, dass die Erwartung, das betreffende Merkmal zu erhalten, negativ mit konkordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt und positiv mit diskordanten. Jemand, der erwartet, dass sich sein Merkmal von allein verbessern wird, lässt sich durch den Vergleich mit Unterlegenen nicht herunterziehen. Er orientiert sich nach „oben“, was zu diskordanten emotionalen Reaktionen führen kann.

Bezüglich des Faktors „Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ nehme ich genau die gegenteiligen Beziehungen von denen des Faktors „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ an. Ich pole diesen Faktor im Rahmen meiner Hypothesendarstellung der Übersichtlichkeit halber um, so dass für den Faktor „Keine Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ die gleichen Zusammenhänge gelten wie für den Faktor „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“.

Ich führe diesen Faktor unabhängig vom Faktor „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ auf, weil ich davon ausgehe, dass das Fehlen einer Verbesserungserwartung noch nicht eine Verschlechterungserwartung bedeuten muss und das Fehlen einer Verschlechterungserwartung noch nicht unbedingt eine Verbesserungserwartung impliziert.

Gefühl, das betreffende Merkmal verdient zu haben (Gerechtigkeitsgefühl)

Der dritte Aspekt, den Crosby (1976, siehe Seite 46f) als Voraussetzung für die Entstehung von relativer Deprivation und somit von diskordanten Aufwärtsemotionen nennt, ist der Faktor „Das Gefühl haben, X verdient zu haben“. Crosby meint hier mit X etwas, was der sich Vergleichende noch nicht besitzt. Ist aber der sich Vergleichende der Meinung, dass er das, was er bereits besitzt, verdient hat, entstehen diskordante Aufwärtsemotionen meines Erachtens eher nicht.

Ich gehe davon aus, dass das Gefühl, das betreffende (vorhandene) Merkmal verdient zu haben, beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten und negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt. Das Gefühl, das betreffende (vorhandene) Merkmal verdient zu haben, hängt beim Abwärtsvergleich nach meiner Erwartung negativ mit Konkordanz und positiv mit Diskordanz zusammen. Meint eine Person, ihre Überlegenheit verdient zu haben, zieht sie der Abwärtsvergleich nicht herab. Sie sieht dagegen ihre überlegene Position dem Unterlegenen gegenüber als gerechtfertigt.

Relevanz des Merkmals

Tesser betonte in seinem auf Seite 47ff beschriebenen SEM-Modell die Bedeutung der Relevanz einer Vergleichsdimension bezüglich der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Er konnte seine Annahmen in seinen Untersuchungen bestätigen. Tesser und Collins konnten beispielsweise feststellen, dass die Probanden stärkere Neidgefühle hatten, wenn die andere Person auf einer Vergleichsdimension besser abschnitt, die für die Versuchsperson relevant war. Beim Aufwärtsvergleich auf einer nicht relevanten Dimension waren die Neidgefühle deutlich geringer. Die Emotion „Stolz“ war größer, wenn die Versuchsperson selbst auf einer für sie relevanten Vergleichsdimension besser abschnitt als wenn sie sich auf einer für sie nicht relevanten Vergleichsdimension abwärts verglich.

Salovey und Rodin (1984) stellten fest, dass die Probanden nur dann auf die andere Versuchsperson neidisch waren, wenn ihnen zuvor mitgeteilt wurde, dass sie selbst auf der für sie relevanten Fragebogenskala schlecht abgeschnitten hatten und wenn die jeweils andere Versuchsperson auf derselben relevanten Dimension erfolgreich abgeschnitten hatte.

Entsprechend dieser Ergebnisse nehme ich an, dass die Relevanz eines Merkmals beim Aufwärtsvergleich und beim Abwärtsvergleich negativ mit konkordanten und positiv mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt. Beim Aufwärtsvergleich ist die sich vergleichende Person eher neidisch auf den Überlegenen, wenn das Merkmal relevant ist, beim Abwärtsvergleich ist sie bezüglich einer relevanten Dimension besonders stolz und lässt sich nicht leicht herunterziehen.

5. 3. Zur Wahrnehmung der Vergleichsperson

Ich nehme an, dass eine positive und wohlwollene Wahrnehmung der Vergleichsperson (Faktoren 1-3 zur Wahrnehmung der Vergleichsperson, siehe Seite 67) beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich positiv mit konkordanten und negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt.

Ich nehme weiter an, dass die Wahrnehmung, dass die Vergleichsperson für ihr Merkmal selbst verantwortlich ist und ihr Merkmal verdient hat (Faktoren 4 und 5 zur Wahrnehmung

der Vergleichsperson, siehe Seite 67) beim Aufwärtsvergleich konkordante emotionale Reaktionen begünstigt und diskordante unwahrscheinlicher macht. Beim Abwärtsvergleich gehe ich davon aus, dass diese beiden Faktoren diskordante emotionale Reaktionen begünstigen und konkordante unwahrscheinlicher machen.

Salienz der sozialen Identität (Identifikation)

Dass die Salienz der sozialen Identität, bzw. die Identifikation mit einer Ingroup-Person zu Assimilationseffekten in der Selbsteinschätzung und zu konkordanten Emotionen führt, wurde in Abschnitt 2. 2. zur Lokalisation des sozialen Vergleichs erläutert. Studien 2 und 3 von Brown et al. (1992, siehe Seite 25ff) zeigen, dass, wenn die Versuchspersonen mit den Stimuluspersonen gemeinsame, vor allen Dingen distinktive Merkmale teilten, z.B. ein gemeinsames Geburtsdatum, kein Kontrasteffekt sondern ein Assimilationseffekt in der Selbsteinschätzung auftrat. Die gemeinsamen, distinktiven Merkmale fördern die Salienz der sozialen Identität bzw. die Identifikation mit der Vergleichsperson.

Die auf Seite 27ff erwähnte Untersuchung von Brewer und Weber et al. (1994) machte ebenfalls deutlich, dass die Zugehörigkeit zu einer Minoritätsgruppe und somit die Identifikation mit einer Ingroup-Person zu assimilativen Effekten in der Selbsteinschätzung führt. Die Konfrontation mit einer Aufwärts-Stimulusperson führte zu höheren Selbsteinschätzungen als die Konfrontation mit einer Abwärts-Stimulusperson.

Die auf Seite 58ff aufgeführte Untersuchung von Ybema, Buunk und Heesink (1994, aus Ybema, 1994) zeigte, dass, je mehr sich eine Person mit einer erfolgreichen anderen Person identifiziert, desto stärker sind ihre positiven Affekte und desto schwächer sind ihre negativen Affekte. Je stärker sich eine Person mit einer nicht erfolgreichen Person identifiziert, desto stärker sind ihre negativen und desto schwächer sind ihre positiven Affekte. Es zeigten sich somit konkordante emotionale Reaktionen bei Identifikation.

Ich nehme folglich an, dass die Salienz der sozialen Identität, bzw. die Identifikation mit der Vergleichsperson beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich positiv mit konkordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt und negativ mit diskordanten.

Sympathie und insgesamt kein besseres Abschneiden der Versuchsperson

Ich gehe davon aus, dass wenn eine Person eine andere sympathisch findet, sie ihr eher Vorteile gönnt und sich für sie freut, als wenn sie sie nicht sympathisch findet. Außerdem würde sie eine Unterlegene Person, die ihr sympathisch ist, eher bemitleiden und weniger Schadenfreude für sie empfinden. Sympathie für den Anderen hängt folglich, nach meiner Annahme, beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich positiv mit Konkordanz und negativ mit Diskordanz zusammen.

Schneidet eine Vergleichsperson insgesamt nicht besser ab als die sich vergleichende Person, dann würde die sich vergleichende Person der Vergleichsperson eher mal einen Erfolg und eine (seltene) Überlegenheit gönnen, als wenn die Vergleichsperson immer nur besser abschneidet. Ist die Vergleichsperson die Unterlegene, würde die sich vergleichende Person sie eher bemitleiden, wenn sie auf anderen Dimensionen auch nicht erfolgreicher ist. Ich gehe folglich davon aus, dass das nicht bessere Abschneiden der anderen Person insgesamt beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich konkordante emotionale Reaktionen fördert und

diskordante unwahrscheinlicher macht. Diese Zusammenhänge sind zuvor, nach meinem Wissen, nicht erforscht worden.

Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

Die Attribution des Erfolgs einer Person hat nach meiner Annahme einen Einfluss auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Wird der Erfolg eines Anderen intern attribuiert (Heider, 1958), d.h. wird die andere Person als für ihren Erfolg selbst verantwortlich wahrgenommen und werden weniger situationsbedingte Faktoren als Ursache für ihren Erfolg gesehen, dann wird dieser Person der Erfolg eher gegönnt, als wenn sie nur Glück hatte.

Ybema, Buunk & Roest-Bong (1995, aus Ybema, 1994, siehe Seiten 61-64) konnten in ihrer Untersuchung feststellen, dass der positive Affekt beim Aufwärtsvergleich deutlich größer war, wenn die Performanz des Anderen auf Anstrengung attribuiert wurde als wenn die Attribution auf Fähigkeit induziert wurde. Da die Fähigkeitsinduktion die Attribution auf Glück und äußere Umstände mit sich brachte, kann gesagt werden, dass der Aufwärtsvergleich als positiver erlebt wurde, wenn die Vergleichsperson ihren Erfolg durch Anstrengung erreicht hatte als durch Glück oder äußere Umstände. Dies zeigt, dass einer Person ihr Erfolg eher gegönnt wird, wenn diese Person für ihren Erfolg selbst verantwortlich ist. Die Verantwortlichkeit einer Person für ihren Erfolg brachte beim Aufwärtsvergleich konkordante Emotionen mit sich.

Beim Abwärtsvergleich zeigte sich folgendes: War eine Person für ihren Misserfolg selbst verantwortlich, entstand die diskordante Abwärtsemotion „Schadenfreude“ eher, als wenn die Person ihren Misserfolg nicht verhindern konnte.

Basierend auf diesen Ergebnissen gehe ich davon aus, dass die Wahrnehmung, dass der Andere für sein Merkmal selbst verantwortlich ist, beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten und negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich gehe ich von einem negativen Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung, dass der Andere für sein Merkmal selbst verantwortlich ist, und konkordanten emotionalen Reaktionen und einem positiven Zusammenhang zwischen diesem Faktor und diskordanten emotionalen Reaktionen aus.

Der Andere hat sein Merkmal verdient

Wie schon erwähnt ist der dritte Aspekt, den Crosby (1976, siehe Seite 46f) als Voraussetzung für die Entstehung von relativer Deprivation und somit von diskordanten Aufwärtsemotionen nennt, der Faktor „Das Gefühl haben, X verdient zu haben“. Findet aber eine Person, dass der Andere das begehrte Merkmal verdient hat, senkt diese Empfindung diskordante Emotionen und fördert konkordante.

Ist die andere Person unterlegen, wird sie für ihren Misserfolg meines Erachtens nicht so sehr bemitleidet, wenn sie diesen Misserfolg verdient hat. Ich gehe also davon aus, dass die Wahrnehmung, dass die andere Person ihr Merkmal verdient hat, beim Aufwärtsvergleich positiv mit konkordanten und negativ mit diskordanten emotionalen Reaktionen zusammenhängt. Beim Abwärtsvergleich gehe ich davon aus, dass dieser Faktor negativ mit konkordanten und positiv mit diskordanten Reaktionen zusammenhängt.

5.4. Sozialer Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe und mit Personen der Outgroup

Wie in Abschnitt 2. 2. zur Lokalisation des sozialen Vergleichs im sozialen Kontext erläutert, gehe ich davon aus, dass sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen und dass sie innerhalb ihrer Bezugsgruppe eine positive persönliche Distinktheit erlangen wollen. Folglich entstehen beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe in der Regel häufiger diskordante emotionale Reaktionen. Das Ergebnis des Anderen wird in Beziehung zum eigenen Ergebnis gesehen.

Die Ergebnisse der auf Seite 48 erwähnten Untersuchung von Tesser et al. (1988) bestätigen diese Annahme. Beim Abwärtsvergleich auf relevanten Dimensionen war die Freude größer, wenn die „Übertrumpfte“ eine Freundin war und keine Fremde. Beim Aufwärtsvergleich war die Freude größer, wenn diejenige, die besser abschnitt, eine Fremde war und keine Freundin.

In der auf Seite 23f vorgestellten Untersuchung von Cash et al. (1983) trat ein Kontrasteffekt in der Selbstevaluation des Aussehens nur dann auf, wenn die Vergleichsperson nicht als professionelles Model gekennzeichnet war. Erhielten die Probanden Fotos mit als Model gekennzeichneten Frauen, trat kein Kontrasteffekt auf. Professionelle Models stellten für die Probandinnen in der Untersuchung von Cash et al. keine Bezugsgruppe dar, die nicht professionellen, gut aussehenden Frauen jedoch schon. Die Ingroup-Person wird beim intragrupalen Vergleich bei Salienz persönlicher Identität zum Konkurrenten.

In der auf Seite 24f und 57f erwähnte Untersuchung von Major et al. (1993) stellte sich heraus, dass beim Aufwärtsvergleich das Selbstwertgefühl der Probanden deutlich niedriger war, wenn die Vergleichsperson als Ingroup-Mitglied wahrgenommen wurde als wenn die Vergleichsperson als Outgroup-Mitglied registriert wurde. Es zeigt sich ebenfalls, dass, wenn die überlegene Vergleichsperson ein Ingroup-Mitglied war, die Probanden höhere Depressionswerte hatten als wenn die Vergleichsperson ein Outgroup-Mitglied war. Außerdem zeigten Probanden beim Vergleich mit einer Ingroup-Person höhere Feindseligkeit.

Diskordanz wird natürlich beim Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe abgemildert und Konkordanz gefördert, wenn die soziale Identität salient ist (s.o.) oder wenn andere konkordanzfördernde Aspekte (s.o.) zum Vorschein kommen, die in meiner Untersuchung erfasst werden.

Ich gehe davon aus, dass beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe die emotionalen Reaktionen intensiver, stärker diskordant und stärker auf die eigene Person bezogen sind als beim sozialen Vergleich mit Outgroup-Personen.

6. Hypothesen

Aus den in Abschnitt 5 geschilderten Fragestellungen und Annahmen ergeben sich folgende sechs Hypothesen:

1. Beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe sind die emotionalen Reaktionen intensiver, stärker diskordant und stärker auf die eigene Person bezogen als beim sozialen Vergleich mit Prominenten.

2. Eine positive Persönlichkeitsstruktur beeinflusst die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich:

Beim sozialen Aufwärtsvergleich begünstigt sie konkordante Reaktionen und macht diskordante unwahrscheinlicher; beim sozialen Abwärtsvergleich macht sie konkordante Reaktionen unwahrscheinlicher, wobei diskordante Reaktionen begünstigt werden oder unberührt bleiben.

Eine positive Persönlichkeitsstruktur setzt sich aus folgenden Faktoren zusammen:

- 1) Selbstwertgefühl
- 2) Selbstkenntnis
- 3) Positive aktuelle Stimmung
- 4) Belohnungsaufschubsfähigkeit
- 5) Internale Kontrollüberzeugung
- 6) Optimismus
- 7) Kritikfähigkeit

3. Eine konstruktive Merkmalswahrnehmung beeinflusst die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich:

Beim sozialen Aufwärtsvergleich begünstigt sie konkordante Reaktionen und macht diskordante unwahrscheinlicher; beim sozialen Abwärtsvergleich macht sie konkordante Reaktionen unwahrscheinlicher wobei diskordante Reaktionen begünstigt werden.

Eine konstruktive Merkmalswahrnehmung setzt sich aus folgenden Faktoren zusammen:

- 1) Fähigkeit der eigenen Merkmalseinschätzung
- 2) Gefühl der Kontrollierbarkeit des Merkmals
- 3) Verantwortlichkeitsgefühl bezüglich des Merkmals (interne Attribution)
- 4) Vorhaben, das betreffende Merkmal zu verbessern
- 5) Erwartung der Verbesserung des Merkmals (aufgrund äußerer Gegebenheiten)
- 6) Keine Erwartung der Verschlechterung des Merkmals (aufgrund äußerer Gegebenheiten)
- 7) Gefühl, das betreffende Merkmal verdient zu haben (Gerechtigkeitsgefühl)

4. Die wahrgenommene Relevanz eines Merkmals beeinflusst die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich:

Beim sozialen Aufwärts- und Abwärtsvergleich begünstigt sie diskordante Reaktionen und macht konkordante unwahrscheinlicher.

5. Eine positive Wahrnehmung der Vergleichsperson beeinflusst die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich:

Beim sozialen Aufwärts- und Abwärtsvergleich begünstigt sie konkordante Reaktionen und macht diskordante unwahrscheinlicher.

Eine positive Wahrnehmung der Vergleichsperson setzt sich aus folgenden Faktoren zusammen:

- 1) Salienz der sozialen Identität
- 2) Sympathie für den Anderen
- 3) Kein besseres Abschneiden des Anderen insgesamt (auf anderen Dimensionen)

6. Die Wahrnehmung, dass die Vergleichsperson für ihr Merkmal verantwortlich ist und ihr Merkmal verdient hat beeinflusst die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich:
Beim Aufwärtsvergleich begünstigt sie konkordante Reaktionen und macht diskordante unwahrscheinlicher. Beim Abwärtsvergleich macht sie konkordante Reaktionen unwahrscheinlicher, wobei diskordante Reaktionen begünstigt werden.

III. METHODE DER UNTERSUCHUNG

1. Zum Messinstrument

Zur Untersuchung der Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich setzte ich eine schriftliche Selbst-Report-Methode ein. Für eine schriftliche Befragung (im Gegensatz zur mündlichen) sprach zum einen die große Praktikabilität der Fragebogenuntersuchung (viele Fragebögen können gleichzeitig an verschiedenen Orten ausgefüllt werden) und zum anderen die Tatsache, dass sich meine Versuchsteilnehmer während der Bearbeitung der Bögen andere Personen vor Augen führen sollten, mit denen sie sich auf bestimmten Dimensionen vergleichen sollten (s.u.). Dies dürfte in einer gewohnten, privaten Umgebung leichter fallen als beim Zusammensitzen mit einer Interviewerin. Schließlich ist die absolute Anonymität der Versuchsteilnehmer und somit ein ehrlicheres Antworten in Fragebogenuntersuchungen besser gewährleistet als in Interviews.

Der von mir entwickelte 37-seitige Fragebogen (siehe die Version für weibliche Versuchspersonen, Anhang, Seite 1) beginnt mit einer ausführlichen Instruktion, in der den Versuchsteilnehmern beschrieben wird, was während der Bearbeitung des Fragebogens auf sie zukommt und wie die Beantwortung der Fragen erfolgen soll. Außerdem versichere ich den Probanden die Anonymität der Daten und bitte um ehrliche Antworten.

Items zur Persönlichkeitsstruktur

Der Fragebogen startet mit 59 Fragen zur Persönlichkeit der Versuchsperson. Das Ziel dieser Fragen ist es, folgende Faktoren der Persönlichkeitsstruktur, welche den sozialen Vergleich nach meiner Annahme beeinflussen, zu messen:

- Selbstwertgefühl
- Aktuelle Stimmung
- Belohnungsaufschubsfähigkeit
- Selbstkenntnis
- Internale Kontrollüberzeugung
- Optimismus
- Kritikfähigkeit

Von den insgesamt 24 Items der Selbstwertkala sind folgende 18 Items dem Texas „Social Behavior Inventory“ (TSBI) (Helmreich & Stapp, 1974) entnommen: Items 2, 3, 11, 13, 15, 16, 22, 24, 26, 30, 32, 34, 42, 43, 44, 49, 51 und 52. Folgende 6 Items entstammen der „Self-Esteem Scale“ von Rosenberg (Rosenberg 1965): Items 10, 29, 38, 48, 55 und 59. Die „Self-Esteem Scale“ von Rosenberg ist mehrfach in Untersuchungen zu den Zusammenhängen zwischen dem Selbstwertgefühl und den Reaktionen auf den sozialen Vergleich eingesetzt worden (z.B. Aspinwall & Taylor, 1993; Morse & Gergen, 1970; Salovey & Rodin, 1984; Wheeler & Miyake, 1992; Major et al. 1993; Jones & Buckingham, 2005). Brown et al. (1992) beispielsweise verwendeten zu diesem Zweck den TSBI.

Während die Rosenberg-Skala das Selbstwertgefühl eher auf globalerem Niveau erfasst, ist der TSBI stärker auf die Erfassung des sozialen Selbstwertgefühls ausgerichtet (Brown et al., 1992). Aufgrund dieser unterschiedlichen Schwerpunkte der beiden Skalen bin ich der Meinung, dass letztere sich zur Erfassung des Selbstwertgefühls gut ergänzen.

Die Items 18 und 47 der Skala zur Belohnungsaufschubsfähigkeit entstammen einem Fragebogen zur Belohnungsaufschubsfähigkeit von Mischel (1961, aus Amelang & Bartussek, 1990), Items 6, 12 und 33 wurden von mir, nach inhaltlichen Gesichtspunkten, entworfen.

Die Items 46 und 57 der Selbstkenntnisskala sind der „Stability of the Self Scale“ von Rosenberg (1965) entnommen. Items 5, 20, 28, 40 und 58 wurden von mir konstruiert. Wie schon erwähnt, hängt die Selbstkonsistenz bzw. –stabilität eng mit Selbstkenntnis zusammen.

Die Items 8 und 17 zur internalen Kontrollüberzeug sind aus Rotters I-E-Skala (Rotter 1966, aus Amelang & Bartussek, 1990), Item 23 aus Levenson und Miller (1976, aus Amelang & Bartussek, 1990) und Items 27, 37, 45 und 56 wurden von mir erstellt.

Items 9, 21 und 31 zur Skala Kritikfähigkeit sind der „Sensitivity to Criticism Scale“ von Rosenberg (1965) entnommen; Items 41 und 53 wurden von mir entworfen.

Schließlich die Items der Skalen „Aktuelle Stimmung“ (Items 1, 7, 19, 35, 39 und 54) und „Optimismus“ (Items 4, 14, 25, 36 und 50) wurden vollständig von mir nach inhaltlichen Gesichtspunkten entworfen.

Alle Items zur Persönlichkeitsstruktur der Probanden formulierte ich als Behauptung, da mit Behauptungen, deren Zutreffen der Befragte einzustufen hat, Positionen, Meinungen und Einstellungen prononcierter und differenzierter erfasst werden können als mit Fragen. Behauptungen veranlassen, durch ihren provokativen Charakter, zumeist auch zweifelnde und unsichere Versuchspersonen zu eindeutigen Stellungnahmen (siehe Bortz und Döring, 1995).

In Anlehnung an den TSBI (s.o.) erfolgte die Beantwortung der Items auf 5-stufigen Antwortskalen mit den Endpunkten 1 (trifft nicht zu) und 5 (trifft zu). Vorgegebene Antwortskalen erhöhen die Objektivität der Auswertung und machen die Antworten vergleichbarer als freie Antwortmöglichkeiten. Außerdem ermöglichen sie die anschließenden, zur Überprüfung meiner Hypothese erforderlichen Rechenschritte. Die Items zur Persönlichkeitsstruktur dienten der Überprüfung von Hypothese 2.

Items zur Merkmalswahrnehmung, Merkmal Aussehen

Nach Beendigung des Teils zur Persönlichkeitsstruktur des Probanden sollten die Versuchsteilnehmer neun von mir entwickelte Fragen zu ihrem eigenen Aussehen beantworten. Die Fragen zielten auf die Ermittlung der Merkmalswahrnehmung (siehe Seite 67) ab und wurden direkt und unverschleiert formuliert. Das Merkmal „Aussehen“ wählte ich, weil es für jede Person eine Rolle spielt, schlecht zu verbergen ist und sich jeder mehr oder weniger mit seinem Aussehen arrangieren muss. Außerdem ist das Aussehen anderer Personen gut sichtbar und subjektiv einschätzbar. Aus diesem Grund ist das Merkmal „Aussehen“ von vielen Forschern für ihre Untersuchung zu den Reaktionen auf den sozialen Vergleich als Vergleichsdimension gewählt worden (z.B. Cash et al., 1983; Brown et al., 1992; Jones & Buckingham, 2005).

Da es in diesen 9 Items zur Merkmalswahrnehmung (das Merkmal „Wie schätzen Sie Ihr eigenes Aussehen ein?“ diente lediglich deskriptiven Zwecken) um die Erkundung eines konkreten Sachverhalts ging und nicht um Einstellungen, wählte ich hier die Frageform und nicht die Form der Behauptung. Die Beantwortung der Fragen erfolgte in diesem Teil auf 7-

stufigen Antwortskalen, da die Differenziertheit der Antworten durch die stärkere Stufung der Skala erhöht ist.

Die Endpunkte der Skala waren jeweils gekennzeichnet. Je nach Frage bedeutete Wert 1 „gar nicht“, „sehr negativ“ oder „völlig unwichtig“. Wert 7 bedeutete entsprechend „in hohem Maße“, „sehr positiv“ oder „extrem wichtig“. Die Items zur Wahrnehmung des eigenen Aussehens dienten (zusammen mit den Items zur Wahrnehmung des eigenen Wohnraums, s.u.) der Überprüfung meiner dritten und vierten Hypothese.

Vergleichssituationen / Vergleichspersonen

Alle Probanden wurden daraufhin mit sechs Vergleichssituationen konfrontiert:

- Zwei Situationen (Aufwärts- und Abwärtsvergleich) mit je einer prominenten Person zum Merkmal Aussehen
- Zwei Situationen (Aufwärts- und Abwärtsvergleich) mit je einer Bezugsperson zum Merkmal Aussehen
- Zwei Situationen (Aufwärts- und Abwärtsvergleich) mit je einer Bezugsperson zum Merkmal Wohnraum

Für die erste Vergleichssituation gab ich eine prominente Person vor: Die weiblichen Probanden sollen sich mit Steffi Graf vergleichen, die männlichen mit Boris Becker (Itemraster zum sozialen Vergleich siehe unten). Der Grund dafür, dass ich für den ersten Vergleich eine prominente Person vorgab, ist der, dass ich den Versuchspersonen den Einstieg in die Vergleichssituationen erleichtern wollte. Ist eine Vergleichsperson vorgegeben, ist es leichter, für den zweiten Vergleich eine andere zu finden.

Meine Prominentenwahl fiel deshalb auf Steffi Graf und Boris Becker, weil beide in einem Alter sind, das nicht all zu weit vom Alter meiner Probanden entfernt ist (Durchschnittsalter meiner Probanden: 28) und deshalb der soziale Vergleich nicht schon durch das Alter der Prominenten absurd wäre. Hinzu kommt, dass Boris Becker und Steffi Graf gleichermaßen bekannt sind (nahezu jeder Deutsche kennt beide Tennisstars), zur gleichen Zeit ihre berufliche „Blütezeit“ hatten und ungefähr gleich erfolgreich waren. So konnten meine weiblichen und männlichen Probanden unter annähernd gleichen Bedingungen den sozialen Vergleich mit einer prominenten Person starten. Vor mir haben bereits Thomas Mussweiler und Katja Rüter (2003) Steffi Graf und Boris Becker als Vergleichspersonen für ihre Probanden ausgewählt.

Je nachdem, ob die Versuchsperson Steffi Graf oder Boris Becker als besser aussehend fand als sich selbst, sollte der Vergleich mit der zweiten prominenten Person in die andere Richtung gehen, d.h. fand die Versuchsteilnehmerin, dass Steffi Graf nicht so gut aussieht wie sie selbst, sollte sie sich anschließend mit einer gleichgeschlechtlichen prominenten Person vergleichen, die ihrer Meinung nach hübscher ist als sie selbst.

Die Versuchsteilnehmer wurden aufgefordert, den Namen der gewählten prominenten Person im Fragebogen aufzuschreiben, damit die Versuchspersonen beim Vergleich mit der ersten selbst gewählten Vergleichsperson nicht innerlich zwischen verschiedenen Prominenten hin und her springen, sondern in der Vergleichssituation bei einer Vergleichsperson bleiben. Außerdem finde ich es interessant, welche Vergleichspersonen meine Probanden für den Aufwärts- bzw. Abwärtsvergleich wählten.

Da ich die Unterschiede zwischen dem Vergleich mit einer Bezugsperson und mit einer prominenten Person (die gewöhnlich nicht zur Bezugsgruppe des Probanden gehört) bezüglich der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich untersuchen möchte (siehe Hypothese 1), sollten sich meine Probanden, nachdem sie sich mit zwei Prominenten verglichen, nun eine Bezugsperson vor Augen führen. Die Bezugsperson sollte eine gleichgeschlechtliche Person aus dem Freundeskreis (aber nicht die beste Freundin / der beste Freund) des Versuchsteilnehmers oder ein gleichgeschlechtlicher Arbeitskollege / eine gleichgeschlechtliche Arbeitskollegin sein. Mit der Vergleichsperson sollten die Probanden mindestens alle 10 Wochen Kontakt haben.

Die Probanden sollten angeben, wessen Aussehen sie als besser einstufen: ihr eigenes oder das von der Bezugsperson. Verglichen sie sich mit der als erstes gewählten Bezugsperson abwärts, sollte, wie auch beim Vergleich mit Prominenten, der Vergleich mit der zweiten gewählten Bezugsperson in die jeweils andere Richtung gehen. So verglichen sich die Versuchsteilnehmer mit je einer Bezugsperson aufwärts und abwärts auf der Dimension Aussehen. Die Erfassung der Unterschiede zwischen den Reaktionen, die beim Vergleich mit Prominenten versus mit Bezugspersonen auf der Dimension Aussehen auftraten, diente der Überprüfung meiner ersten Hypothese.

Items zur Merkmalswahrnehmung, Merkmal Wohnraum

Im letzten Teil des Fragebogens sollten die Versuchsteilnehmer 9 Fragen zur Wahrnehmung ihres eigenen Wohnraums beantworten (analog der Fragen zum Aussehen der Probanden). Mit „Wohnraum“ ist die Größe, Einrichtung, Raumaufteilung, Ausstattung usw. der eigenen Wohnung bzw. des eigenen Hauses gemeint. Der Wohnraum sollte als Ganzes eingestuft werden (nicht nur einzelne Teilaspekte daraus). Die Items zum „Wohnraum“ dienen, zusammen mit den Items zur Wahrnehmung des eigenen Aussehens, der Überprüfung von Hypothesen 3 und 4. Das Merkmal Wohnraum wählte ich, weil es im Leben aller existent ist und zumeist gut in Bezug auf Freunde einschätzbar (da sichtbar) ist. Auch auf der Vergleichsdimension Wohnraum sollten sich die Versuchspersonen mit zwei selbst gewählten Bezugspersonen vergleichen. Mit einer Person aufwärts und mit der anderen abwärts.

Zum Merkmal Wohnraum fand kein Vergleich mit prominenten Personen statt, da der Wohnraum von Prominenten, im Gegensatz zum Aussehen, zumeist schlecht einschätzbar ist. Hypothese 1 zu den Unterschieden der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson versus mit einer prominenten Person bezog sich entsprechend nur auf das Merkmal Aussehen. Der soziale Vergleich zum Merkmal Wohnraum diente (zusammen mit dem sozialen Vergleich zum Merkmal Aussehen mit Bezugspersonen) ausschließlich der Überprüfung von Hypothesen 2 bis 6. Der soziale Vergleich mit Prominenten diente lediglich der Überprüfung meiner ersten Hypothese.

Items zur Wahrnehmung der Vergleichspersonen und zu den emotionalen Reaktionen

Die Items zur Wahrnehmung der jeweiligen Vergleichspersonen und zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich mit Prominenten und Bezugspersonen auf den zwei genannten Vergleichsdimensionen folgten alle demselben Raster. Nach Einschätzung des jeweiligen Vergleichsmerkmals (Aussehen / Wohnraum) sollten die Probanden drei Fragen zum Vergleichsmerkmal der vorgegebenen bzw. gewählten prominenten Person bzw. der gewählten Bezugsperson beantworten.

Die Frageform und die Antwortvorgaben entsprachen denen der Items zum Aussehen der eigenen Person. Das Item „Wie schätzen Sie das Aussehen von ... ein?“ diente deskriptiven Zwecken. Das Item zur Verantwortlichkeit der anderen Person für ihr Aussehen und dasjenige, das danach fragt, ob die andere Person ihr Aussehen verdient hat, dienten der Prüfung meiner sechsten Hypothese.

Anschließend sollten die Versuchspersonen, wenn es sich um den ersten Vergleich in jeweils einer der drei Vergleichssituationen handelte, entscheiden, wessen Aussehen Sie besser finden, ihr eigenes oder das von der jeweiligen Vergleichsperson. Sie sollten dann die jeweilige vorgegebene Antwort einkreisen. Die darauffolgende Fragegruppe sollte von den Versuchspersonen beantwortet werden, die ihr eigenes Vergleichsmerkmal als schlechter einstufen als das von der Vergleichsperson, die sich somit aufwärts verglichen. Diejenigen, die sich in dieser Situation abwärts verglichen, konnten diese Fragegruppe überspringen und sollten zur angegebenen nächsten Fragegruppe weitergehen, die sich nur auf den Abwärtsvergleich bezog.

Alle Probanden sollten auf einer Skala von 1 bis 7 angeben, welche Gefühlsrichtung die Tatsache auslöst, dass die jeweilige Vergleichsperson besser / schlechter aussieht als sie selbst. 1 bedeutete „negativ“, 4 „neutral“ und 7 „positiv“. Bei diesem Item spreche ich von „Gefühlsrichtung“ und nicht von Emotionsintensitäten, da es keine spezifischen Emotionen messen, sondern ausschließlich ein unspezifisches positives oder negatives Gefühl deutlich machen soll.

Es folgten 7 Items zu den spezifischen Emotionen. Diejenigen, die sich aufwärts vergleichen, beantworten je ein Item zu den Emotionen „Inspiration“, „Optimismus“, „Bewunderung“, „Depression“, „Ärger“ und „Neid“. Diejenigen, die sich abwärts verglichen, beantworteten Items zu folgenden Emotionen: „Schadenfreude“, „Geringschätzung“, „Stolz“, „Mitleid“, „Pessimismus“ und „Scham“. Die Fragen zu den Emotionen wurden von mir konstruiert und direkt und unverschlüsselt gestellt.

Eins der sieben Emotions-Items stellte streng genommen keine Emotion dar, sondern prüfte, ob die soziale Identität salient ist oder nicht (z.B. „Dass Steffi Graf meiner Meinung nach besser aussieht als ich freut mich, weil sie über einen langen Zeitraum das Ansehen unseres Landes im Sportbereich gefördert hat“). Dieses Item diente der Erfassung eines der fünf Faktoren zur Wahrnehmung der Vergleichsperson (siehe Hypothese 5). Ich habe diese Items jeweils inmitten der Emotionen platziert, weil es für die Versuchsteilnehmer zu schwierig und zu abstrakt gewesen wäre, diesen Sachverhalt losgelöst von einem sozialen und von Emotionen begleiteten Vergleichskontext einzuschätzen.

Die Emotions-Items waren, wie die Items zu den Persönlichkeitsfaktoren, als Behauptung formuliert und mit einer 5-stufigen Antwortskala mit den Endpunkten 1 (trifft nicht zu) und 5 (trifft zu) versehen. Nach den Emotions-Items folgte jeweils ein offenes Item, in dem die Probanden aufgefordert wurden, ein Gefühl zum Vergleich mit der jeweiligen Vergleichsperson zu nennen (falls vorhanden), das von mir nicht aufgeführt wurde.

Ziel dieses offenen Items war es, die Situation des Fragebogen-Ausfüllens ein wenig aufzulockern, indem bei den Versuchspersonen nicht das Gefühl entsteht, komplett in ein vorgegebenes Raster „hineingepresst“ zu werden. Außerdem interessierte es mich, ob ich gegebenenfalls Emotionen, die gar häufig auftreten, in meiner Untersuchung nicht berücksichtigt habe, die dann aber in künftigen Untersuchungen nicht unbeachtet bleiben dürfen.

Nach Beantwortung der Fragen zu den Emotionen kehrten alle Versuchsteilnehmer (diejenigen, die sich aufwärts- und diejenigen, die sich abwärts verglichen) zum gemeinsamen Teil zurück und beantworteten die Fragen, inwieweit die Vergleichsperson ihnen sympathisch ist und ob es die Vergleichsperson insgesamt besser hat als sie selbst. Diese Fragen waren als Frage formuliert mit 7-stufiger Antwortskala mit 1 (gar nicht) und 7 (sehr bzw. sehr viel besser) als Endpunkte. Beide Items stellten die zwei weiteren Faktoren der positiven Wahrnehmung der Vergleichsperson dar, die der Überprüfung von Hypothese 5 dienten. Das Item zum besseren Abschneiden des Anderen insgesamt war meiner Hypothese entgegengesetzt gepolt. Kein besseres Abschneiden des Anderen insgesamt stellte einen Teil des Faktors der positiven Wahrnehmung der Vergleichsperson dar (siehe Hypothese 5, Seite 80).

Die Konfrontation mit den Vergleichspersonen fand natürlich nur im Bewusstsein der Versuchsteilnehmer statt, da die Vergleichspersonen während des sozialen Vergleichs nicht anwesend waren. Da ich jedoch, wie in Abschnitt 2.1. erwähnt, der Meinung bin, dass wir auch im realen Leben häufig in unseren Gedanken mit Vergleichspersonen konfrontiert werden und diese gedankliche Konfrontation Emotionen auslöst, halte ich die in meiner Untersuchung durchgeführte Konfrontation der Versuchsteilnehmer mit Vergleichspersonen für realistisch. Es genügt, eine Person zu kennen und an sie zu denken oder über sie zu sprechen, um sich mit ihr vergleichen zu können bzw. vergleichen zu müssen. Sehr oft findet dieser gedankliche Vergleich in der Realität statt, wenn zwei Personen über eine dritte Person reden (bzw. „lästern“), die nicht anwesend ist.

In meiner Untersuchung fand ausschließlich der soziale Vergleich zwischen Gleichgeschlechtlichen statt. Aus meinen Ausführungen zur Sozialen Identität (siehe Abschnitt 2. 2.) geht hervor, dass Menschen sich innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen, somit vergleichen sie sich auch innerhalb ihrer Geschlechtsgruppe, da jeder eine Geschlechtsidentität verinnerlicht hat. Dass der soziale Vergleich fast immer innerhalb einer Geschlechtsgruppe stattfindet, belegen zahlreiche Untersuchungen (z.B. Wheeler & Miyake, 1992; Zanna, Goethals & Hill, 1975; Major & Forcey, 1985).

Die Fragebögen der weiblichen und männlichen Probanden unterschieden sich nur in einem Punkt: die Frauen sollten sich zu Beginn mit Steffi Graf vergleichen und die Männer mit Boris Becker. Ansonsten unterschieden sich die Fragebögen der weiblichen und männlichen Probanden lediglich hinsichtlich der geschlechtsspezifischen Formulierungen.

2. Zur Durchführung der Untersuchung

Meine Stichprobe besteht aus 101 Personen mit einem Alter zwischen 19 und 43 Jahren (Durchschnittsalter: 28,05). 85 der Probanden sind Frauen, 16 sind männlich. Da meine Hypothesen keinen Geschlechtervergleich beinhalten, ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Männern und Frauen in meiner Untersuchung nicht unbedingt von Nöten. Der Grund für die deutlich geringere Anzahl von Männern in meiner Untersuchung ist selbstselektiver Natur (d.h. mehr Frauen als Männer forderten den Fragebogen an), zum anderen lässt er sich darauf zurückführen, dass die Studierenden des Fachbereichs Psychologie, aus denen meine Stichprobe hauptsächlich besteht, zu einem größeren Teil weiblich sind.

Die meisten meiner Probanden konnte ich mit Hilfe eines Aushangs an der Universität gewinnen. Erstere bekamen den Fragebogen per Post oder Mail zugesendet, nachdem sie sich mit Namen und (E-Mail-)Adresse in die Liste eintrugen oder sie erhielten ihn auf Anfrage im Sekretariat des Fachbereichs.

Die Rückgabe der ausgefüllten Fragebögen erfolgte entweder im Sekretariat des Fachbereichs oder per Post (mit bereits mitgeschicktem, frankiertem Rückumschlag). Als Belohnung für das Ausfüllen erhielten die Teilnehmer eine Versuchspersonenbescheinigung für zwei Stunden.

Die Versuchsteilnehmer, die ich nicht über meinen Aushang an der Universität gewann, erhielten den Fragebogen über eine Freundin von mir, die die Bögen an ihrem Arbeitsplatz mit frankierten Rückumschlägen verteilte. Diese Probanden erhielten als Belohnung für das Ausfüllen eine Flasche Sekt.

Die Bearbeitung des Fragebogens war nicht an einen bestimmten Ort oder an eine bestimmte Tageszeit gebunden.

IV. AUSWERTUNG

Meine Auswertung erfolgte, mit Ausnahme der offenen Items, mit dem Programm SPSS 13.0, welches ich für einen befristeten Zeitraum von SPSS überlassen bekommen habe.

1. Erstellung der Ausgangsmatrix

Meine Auswertung startete mit der Eingabe der Werte der Items der Persönlichkeitsskalen. Die Werte der Items, die dem Kriterium entgegengesetzt gepolt sind (d.h. beispielsweise, je höher der Skalenwert, desto geringer das Selbstwertgefühl) polte ich um. Z.B. Personen, die auf entsprechender Itemskala den Wert 4 angekreuzten hatten, bekamen den Wert 2. So gilt für alle Itemwerte der jeweiligen Persönlichkeitsfaktoren, dass ein hoher Itemwert zu einem hohen Persönlichkeitsskalenwert (z.B. Selbstwertgefühl) beiträgt und umgekehrt. Anschließend bildete ich für jeden der sieben Persönlichkeitsfaktoren einen Mittelwert, welcher der Überprüfung von Hypothese 2 dienlich ist.

Nach anschließender Eingabe der Skalenwerte der Items zum Merkmal Aussehen der Versuchsperson, welche die Daten für die Faktoren der Merkmalswahrnehmung liefern und welche für die Überprüfung von Hypothesen 3 und 4 von Bedeutung sind, gab ich die Fragebogenwerte zur Wahrnehmung der Vergleichsperson und zu den Emotionen nicht unbedingt in der Reihenfolge der Items im Fragebogen ein, sondern nach einem bestimmten Raster:

Ich startete mit den Items zur Einschätzung der prominenten Person, mit der sich die Versuchspersonen auf der Dimension Aussehen abwärts verglichen hatten. Dies war entweder Steffi Graf / Boris Becker oder, falls sich die jeweilige Person mit Steffi Graf / Boris Becker aufwärts verglichen hatte, eine ausgewählte prominente Person. Die Items zur Einschätzung der jeweiligen Vergleichsperson dienten der Überprüfung der sechsten Hypothese.

Es folgten die Werte der Abwärtsemotionen (drei diskordante und drei konkordante) und die Werte zur positiven Wahrnehmung der Vergleichsperson (Salienz der sozialen Identität, Sympathie für den Anderen und insgesamt kein besseres Abschneiden des Anderen, welches im Fragebogen entgegengesetzt gepolt ist), die der Überprüfung von Hypothese 5 dienten.

Daraufhin gab ich die Werte der Einschätzung der prominenten Person ein, mit der sich die Versuchsperson aufwärts verglichen hatte, die Werte der daraus resultierenden Aufwärtsemotionen (drei konkordante und drei diskordante) und die Werte „Sympathie“ und „besseres Abschneiden des Anderen“.

Nach dem gleichen Raster gab ich die weiteren Itemwerte ein:

- Itemwerte zum Abwärtsvergleich mit ausgewählter Bezugsperson (Wahrnehmung der Person und Emotionen) auf der Dimension Aussehen
- Itemwerte zum Aufwärtsvergleich mit ausgewählter Bezugsperson (Wahrnehmung der Person und Emotionen) auf der Dimension Aussehen
- Itemwerte zum Abwärtsvergleich mit ausgewählter Bezugsperson (Wahrnehmung der Person und Emotionen) auf der Dimension Wohnraum

Zur Berechnung des Selffocus, Dualfocus und Otherfocus addierte ich zunächst die Werte der jeweiligen vier Emotionen, die den jeweiligen Focus repräsentieren (siehe Auflistung der Emotionen Seite 66) für PP und für B zusammen und mittelte sie, so dass ich für den sozialen Vergleich mit einer prominenten Person und für den sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson je einen Selffocus-, Dualfocus- und einen Otherfocuswert ermittelte. Mittels T-Test für gepaarte Stichproben mit einseitigem Signifikanztest (aufgrund der gerichteten Hypothese) verglich ich die Unterschiede zwischen den Focuswerten, die auf dem Vergleich mit Prominenten basieren und denjenigen die auf dem Vergleich mit Bezugspersonen beruhen.

3. Faktorenanalyse der Emotionen

Zur Überprüfung, ob die verschiedenen Emotionen, die in den vier verschiedenen Vergleichssituationen mit Bezugspersonen entstehen, sich jeweils, wie die Taxonomie von Smith (2000) zeigt, in Abwärtskonkordanz, Aufwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und Aufwärtsdiskordanz gruppieren lassen, unterzog ich sie, getrennt nach den einzelnen Vergleichssituationen mit Bezugspersonen (Aussehen-Abwärtsvergleich, Wohnraum-Abwärtsvergleich, Aussehen-Aufwärtsvergleich und Wohnraum-Aufwärtsvergleich) je einer Faktorenanalyse (Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotation: Varimax).

Die dadurch entstandenen je vier Faktoren für den Vergleich auf der Dimension Aussehen und Wohnraum bildeten die einzelnen Abwärts- und Aufwärtskonkordanzwerte und Abwärts- und Aufwärtsdiskordanzwerte, mit denen die in Hypothesen 2 bis 6 prognostizierten korrelativen Zusammenhänge überprüft werden sollten.

4. Auswertung zur Überprüfung von Hypothese 2

Zunächst ermittelte ich die Trennschärfe der Items der Persönlichkeitsskalen, indem ich die einzelnen Items der Skalen mit ihrem jeweiligen Skalenmittelwert korrelierte (Pearson Korrelation).

Vor Berechnung der internen Konsistenz der Persönlichkeitsskalen (Cronbachs Alpha) entfernte ich folgende nicht trennscharfe Items aus den jeweiligen Skalen: Item 49 (der Skala Selbstwertgefühl), Items 6 und 47 (der Skala Belohnungsaufschubsfähigkeit) und Items 28 und 58 (der Skala Selbstkenntnis). Entsprechend korrigierte ich auch die Mittelwerte der Persönlichkeitsskalen, mit denen weitere Berechnungen stattfinden sollten.

Anschließend unterzog ich, zur Prüfung der Dimensionalität der Persönlichkeitsfaktoren, die Mittelwerte der Persönlichkeitsskalen einer Faktorenanalyse (Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotation: Varimax). Das Ergebnis der Faktorenanalyse (die Reduktion der Persönlichkeitsfaktoren auf eine Dimension) führte zu einer Erweiterung von Hypothese 2 (s.u.).

Zur Prüfung von Hypothesen 2 bis 6 zog ich ausschließlich die Abwärts- und Aufwärtsvergleiche mit Bezugspersonen (auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum) in Betracht. Die sozialen Vergleiche mit Prominenten dienten nur der Überprüfung von

Hypothese 1. Ein Grund für diese Vorgehensweise ist der, dass ich davon ausgehe, dass die emotionalen Reaktionen beim Vergleich mit Bezugspersonen intensiver sind als die beim Vergleich mit Prominenten (was ich auch bestätigen konnte, s.u.) und somit auch die Zusammenhänge der Persönlichkeitsstruktur, der Faktoren der Merkmalswahrnehmung und der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit den emotionalen Reaktionen beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen deutlicher zum Vorschein kommen als beim Vergleich mit Prominenten.

Ich korrelierte anschließend, getrennt nach den Dimensionen Aussehen und Wohnraum, den Generalfaktor der Persönlichkeit („Positives Lebensgefühl“) und die einzelnen Mittelwerte der Persönlichkeitsskalen mit den Emotionsfaktoren („Abwärtskonkordanz“, „Abwärtsdiskordanz“, „Aufwärtskonkordanz“ und „Aufwärtsdiskordanz“) und mit den einzelnen Emotionswerten (Pearson Korrelation).

5. Auswertung zur Überprüfung von Hypothesen 3 und 4

Zur Überprüfung von Hypothesen 3 und 4 korrelierte ich die Faktoren der Merkmalswahrnehmung (zum Merkmal Aussehen und zum Merkmal Wohnraum) mit den jeweiligen Emotionsfaktoren („Abwärtskonkordanz“, „Abwärtsdiskordanz“, „Aufwärtskonkordanz“ und „Aufwärtsdiskordanz“) und mit den einzelnen Emotionswerten, getrennt nach den Vergleichen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (Pearson Korrelation).

Die Faktoren der Wahrnehmung des Merkmals Aussehen wurden folglich mit den emotionalen Reaktionen beim Abwärts- und Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert und die Faktoren der Wahrnehmung des Merkmals Wohnraum wurden mit den emotionalen Reaktionen beim Abwärts- und Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert.

Zu beachten ist, dass die in Hypothese 3 genannten Faktoren der Merkmalswahrnehmung „Fähigkeit der eigenen Merkmalseinschätzung“ und „Keine Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ im Fragebogen, in der Ausgangsdatenmatrix und in der Ergebnisdarstellung entgegengesetzt gepolt sind. In den Ergebnistabellen haben diese Faktoren folglich die Bezeichnung: „Einschätzungsschwierigkeit (des Merkmals)“ und „Erwartung der Verschlechterung (des Merkmals)“.

Für diese Faktoren gilt entsprechend das Gegenteilige von dem, was in Hypothese 3 zu den beiden entgegengesetzt gepolten prognostiziert wird: Die Faktoren „Einschätzungsschwierigkeit (des Merkmals)“ und „Erwartung der Verschlechterung (des Merkmals)“ begünstigen beim Aufwärtsvergleich diskordante Reaktionen und machen konkordante unwahrscheinlicher, beim sozialen Abwärtsvergleich machen Sie diskordante Reaktionen unwahrscheinlicher wobei konkordante Reaktionen begünstigt werden.

Die entgegengesetzte Bezeichnung dieser Faktoren in Hypothese 3 erfolgte aus Gründen der Übersichtlichkeit der Hypothesendarstellung. Es konnte auf diesem Weg für alle genannten Faktoren der Merkmalswahrnehmung in Hypothese 3 eine einheitliche Formulierung gewählt werden. Da ich jedoch in den Ergebnistabellen alle hypothesenbestätigenden Werte farblich kenntlich gemacht habe, sollte bei der Betrachtung dieser Werte keine Unkomfortabilität auftreten.

6. Auswertung zur Überprüfung von Hypothesen 5 und 6

Hypothesen 5 und 6 prüfte ich, indem ich die einzelnen Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit den jeweiligen, in derselben Situation entstehenden Emotionsfaktoren („Abwärtskonkordanz, „Abwärtsdiskordanz“, „Aufwärtskonkordanz“ und „Aufwärtsdiskordanz“) und den einzelnen Emotionswerten korrelierte (Pearson Korrelation).

Der Faktor „Kein schlechteres Abschneiden des Anderen insgesamt“, ist ebenfalls im Fragebogen, in der Ausgangsdatenmatrix und in der Ergebnisdarstellung entgegengesetzt gepolt, wobei folgendes gilt: je höher der Wert, desto besser schneidet der Andere beim sozialen Vergleich insgesamt (auf anderen Dimensionen) ab. Entsprechend gilt auch hier das Gegenteilige von dem, was in Hypothese 5 für den entgegengesetzt formulierten Faktor vorhergesagt wird: Er macht beim sozialen Vergleich konkordante Reaktionen unwahrscheinlicher und begünstigt diskordante Reaktionen.

Der Grund für die umgepolte Formulierung ist ebenfalls die Erhöhung der Übersichtlichkeit der Hypothesendarbietung.

7. Hypothesenunabhängige Auswertung

Zunächst interessierte es mich, ob sich Frauen und Männer bezüglich ihrer konkordanten bzw. diskordanten Reaktionen auf den sozialen Vergleich und bezüglich ihres Focus (Selffocus, Dualfocus und Otherfocus) unterscheiden. Ich ermittelte die Konkordanz- und Diskordanzgesamtwerte für den sozialen Vergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (zusammen), indem ich jeweils die konkordanten und die diskordanten Emotionen zusammenaddierte und mittelte.

Ebenso ging ich mit den Focuswerten um: Ich addierte jeweils die Selffocus-, Dualfocus und Otherfocus-Emotionen, die beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (zusammen) entstehen, und bildete für jeden Faktor einen Mittelwert. Mittels T-Test für unabhängige Stichproben überprüfte ich, ob sich Frauen und Männer bezüglich der Konkordanz- und Diskordanzgesamtwerte und bezüglich der Focuswerte beim Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum signifikant unterscheiden. Da hier keine gerichtete Hypothese zugrunde lag, führte ich einen zweiseitigen Signifikanztest durch.

Daraufhin überprüfte ich, inwieweit das Alter der Probanden mit Konkordanz, Diskordanz, den einzelnen Emotionen und den Focuswerten zusammenhängt, indem ich das Alter mit diesen einzelnen Faktoren korrelierte (Pearson Korrelation).

Da ich ursprünglich von einer gegensätzlichen Beziehung zwischen Konkordanz und Diskordanz ausging, (d.h. je höher die Konkordanz, desto geringer die Diskordanz) und sich diese Annahme in fünf meiner sechs Hypothesen indirekt widerspiegelt, korrelierte ich Konkordanz und Diskordanz insgesamt beim Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum und unterteilt nach Abwärts- und Aufwärtsvergleich miteinander.

Zur Untersuchung der Unterschiede der Focuswerte beim Abwärts- und Aufwärtsvergleich bestimmte ich die Mittelwerte der Focuswerte (Selffocus, Dualfocus und Otherfocus), getrennt nach Abwärts- und Aufwärtsvergleich, mit Bezugspersonen über die verschiedenen Vergleichssituationen hinweg (Merkmal Aussehen und Wohnraum). Die Unterschiede zwischen den Mittelwerten (Focus Abwärts und Aufwärts) überprüfte ich mittels T-Test für gepaarte Stichproben auf Signifikanz (zweiseitige Testung).

Anschließend wertete ich, getrennt für weibliche und männliche Probanden, das offene Item „Gewählte prominente Vergleichsperson“ aus, in dem ich die prominenten Personen auflistete, die die Versuchspersonen, die sich mit Steffi Graf / Boris Becker abwärts verglichen hatten, für den Aufwärtsvergleich gewählt hatten. Daraufhin zählte ich die gewählten prominenten Personen auf, die für den Abwärtsvergleich gewählt wurden (von denen, die sich mit den Tennisstars aufwärts verglichen). Hinter jede gewählte prominente Vergleichsperson führte ich die Anzahl der Versuchspersonen auf, die diese prominente Person für den sozialen Vergleich gewählt hatten.

Schließlich wertete ich die offenen Items zu den Emotionen aus, die in den einzelnen Vergleichssituationen gegebenenfalls entstanden und nicht von mir aufgeführt waren. Die Items waren optional, mussten also nicht beantwortet werden. Die Auswertung erfolgte, indem ich zu jeder der insgesamt 6 Vergleichssituationen (Aufwärts- und Abwärtsvergleich mit je einer prominenten Person auf der Dimension Aussehen, Aufwärts- und Abwärtsvergleich mit je einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen und Aufwärts- und Abwärtsvergleich mit je einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum) die genannten Emotionen auflistete und kategorisierte.

Hatten mehrere Versuchspersonen beispielsweise geschrieben, dass es ihnen gleichgültig wäre, dass die andere Person besser aussähe als sie selbst (und zwar nicht, weil ihnen das Aussehen generell gleichgültig ist) dann ordnete ich diese Antworten zur Kategorie „Gleichgültigkeit / Irrelevante Vergleichsperson“ zu. Einige Emotionen wurden pro Vergleichssituation nur einmal genannt und bildeten dann eine eigene Kategorie. Hinter jeder genannten Emotionskategorie führte ich die Anzahl der Personen auf, die die jeweiligen Emotionen genannt hatten.

V. ERGEBNISSE

1. Ergebnisse zu Hypothese 1

1. 1. Vergleich der Emotionsintensitäten PP und B beim sozialen Vergleich auf der Dimension Aussehen

Beim sozialen Vergleich auf der Dimension Aussehen sind folgende Unterschiede zwischen den zusammenaddierten und gemittelten Emotionswerten PP (Werte der Emotionen, die beim sozialen Vergleich mit einer prominenten Person (PP) entstehen) und B (Werte der Emotionen, die beim sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson (B) entstehen) feststellbar:

Tabelle 6: Unterschiede zwischen den Emotionswerten PP und B

Emotionswerte PP insgesamt: Mittelwert: 1,71 Standardabweichung: 0,53	Emotionswerte B insgesamt: Mittelwert: 1,89 Standardabweichung: 0,63
T-Wert: -4,37 Freiheitsgrade: 100 p < 0,001	
Emotionswerte PP Abwärtsvergleich: Mittelwert: 1,42 Standardabweichung: 0,48	Emotionswerte B Abwärtsvergleich: Mittelwert: 1,69 Standardabweichung: 0,57
T-Wert: -5,42 Freiheitsgrade: 98 p < 0,001	
Emotionswerte PP Aufwärtsvergleich: Mittelwert: 1,98 Standardabweichung: 0,74	Emotionswerte B Aufwärtsvergleich: Mittelwert: 2,09 Standardabweichung: 0,89
T-Wert: -1,86 Freiheitsgrade: 97 p < 0,05	

PP = Sozialer Vergleich mit einer prominenten Person

B = Sozialer Vergleich mit einer Bezugsperson

Der Signifikanztest hat (sogar bei zweiseitiger Testung) gezeigt, dass die Emotionswerte insgesamt beim sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson hoch signifikant höher liegen als beim sozialen Vergleich mit Prominenten ($p < 0,001$).

Beim Abwärtsvergleich unterscheiden sich die Mittelwerte ebenfalls hoch signifikant ($p < 0,001$, sogar bei 2-seitiger Testung), beim Aufwärtsvergleich unterscheiden sie sich bei einseitiger Testung signifikant ($p < 0,05$).

Dieses Ergebnis zeigt, dass die Emotionswerte beim Abwärts- und beim Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson überzufällig höher liegen als beim Abwärts- oder Aufwärtsvergleich mit einer prominenten Person, was Hypothese 1 bestätigt.

1. 2. Vergleich der Werte der Gefühlsintensitäten PP und B

Die Unterschiede zwischen den Werten der Gefühlsintensitäten PP und B sind Tabelle 7 zu entnehmen:

Tabelle 7: Unterschiede zwischen den Gefühlsintensitätswerten

Gefühlsintensitätswert PP insgesamt: Mittelwert: 0,77 Standardabweichung: 1,01	Gefühlsintensitätswert B insgesamt: Mittelwert: 0,95 Standardabweichung: 1,18
T-Wert: -1,63 Freiheitsgrade: 100	

Die Prüfung auf Signifikanz hat keinen Unterschied zwischen den Gefühlsintensitätswerten gegeben. Dieses Ergebnis zeigt, dass die unspezifischen Gefühlsintensitäten (positiv / negativ), die keine klar benennbare Emotion ausdrücken, mit den Gesamtwerten der Emotionen nicht Hand in Hand gehen. Es kam beispielsweise vor, dass Versuchspersonen beim Item „Gefühlsrichtung“ einen neutralen Wert angekreuzt haben, obwohl einzelne Emotionen klar als vorhanden angegeben wurden. Für die Aufdeckung der Unterschiede der Intensitäten der emotionalen Reaktionen sind somit die Werte der spezifischen Emotionen ein geeigneterer Indikator.

1. 3. Vergleich der Diskordanz und Konkordanzwerte PP und B bezüglich Merkmal Aussehen:

Folgende Unterschiede zwischen den Diskordanzwerten und Konkordanzwerten PP und B insgesamt sowie unterteilt nach dem Abwärts- und dem Aufwärtsvergleich bestehen:

Tabelle 8: Unterschiede zwischen den Diskordanzwerten PP und B sowie zwischen den Konkordanzwerten PP und B insgesamt und unterteilt hinsichtlich Abwärts- und Aufwärtsvergleich

Diskordanz PP insgesamt: Mittelwert: 1,55 Standardabweichung: 0,60	Diskordanz B insgesamt: Mittelwert: 1,77 Standardabweichung: 0,75
T-Wert: 4,03 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Diskordanz PP Abwärtsvergleich: Mittelwert: 1,35 Standardabweichung: 0,53	Diskordanz B Abwärtsvergleich: Mittelwert: 1,59 Standardabweichung: 0,71
T-Wert: 3,93 Freiheitsgrade: 98 $p < 0,001$	
Diskordanz PP Aufwärtsvergleich: Mittelwert: 1,73 Standardabweichung: 0,95	Diskordanz B Aufwärtsvergleich: Mittelwert: 1,94 Standardabweichung: 1,13
T-Wert: 2,47 Freiheitsgrade: 97 $p < 0,01$	
Konkordanz PP insgesamt: Mittelwert: 1,85 Standardabweichung: 0,58	Konkordanz B insgesamt: Mittelwert: 2,02 Standardabweichung: 0,74
T-Wert: 2,87 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,01$	
Konkordanz PP Abwärtsvergleich: Mittelwert: 1,49 Standardabweichung: 0,63	Konkordanz B Abwärtsvergleich: Mittelwert: 1,78 Standardabweichung: 0,72
T-Wert: 4,30 Freiheitsgrade: 98 $p < 0,001$	
Konkordanz PP Aufwärtsvergleich: Mittelwert: 2,22 Standardabweichung: 0,86	Konkordanz B Aufwärtsvergleich: Mittelwert: 2,20 Standardabweichung: 1,05
T-Wert: -0,26 Freiheitsgrade: 97	

Tabelle 8 macht deutlich, dass, beim sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson, die Diskordanzwerte insgesamt und die Diskordanzwerte beim Abwärtsvergleich hoch signifikant höher sind als die Diskordanzwerte beim sozialen Vergleich mit einer prominenten Person. ($p < 0,001$). Die Diskordanzwerte beim Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson liegen sehr signifikant höher als die beim Aufwärtsvergleich mit einer prominenten Person ($p < 0,01$). Dieses Ergebnis unterstützt Hypothese 1, die besagt, dass beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe die diskordanten Reaktionen stärker sind als beim Vergleich mit einer prominenten Person.

Entgegen meiner impliziten Vermutung, dass Konkordanz und Diskordanz eine gegenläufige Beziehung haben und somit beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe die Konkordanz geringer sein muss als beim Vergleich mit einer prominenten Person, zeigte sich, dass beim sozialen Vergleich abwärts und insgesamt die Konkordanzwerte beim Vergleich mit einer Bezugsperson höher liegen als beim Vergleich mit einer prominenten Person. Die Mittelwertunterschiede sind beim Abwärtsvergleich hoch signifikant ($p < 0,001$) und beim Vergleich insgesamt sehr signifikant ($p < 0,01$).

Nur beim Aufwärtsvergleich liegt kein signifikanter Unterschied vor. Die Konkordanzwerte beim sozialen Vergleich im Bekanntenkreis liegen zwar sehr schwach unter den Konkordanzwerten beim sozialen Vergleich mit einer prominenten Person, jedoch kann dieser (meiner Hypothese entgegenkommende) Unterschied Zufall sein.

1. 4. Vergleich der Focuswerte PP und B bezüglich Merkmal „Aussehen“

Folgende Unterschiede zwischen den Focuswerten „Selffocus“, „Dualfocus“ und „Otherfocus“ PP und B liegen vor:

Tabelle 9: Unterschiede zwischen den Focuswerten PP und B

Selffocus PP : Mittelwert: 1,56 Standardabweichung: 0,53	Selffocus B: Mittelwert: 1,82 Standardabweichung: 0,71
T-Wert: 4,61 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Dualfocus PP: Mittelwert: 1,81 Standardabweichung: 0,65	Dualfocus B: Mittelwert: 1,96 Standardabweichung: 0,70
T-Wert: 3,31 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Otherfocus PP: Mittelwert: 1,71 Standardabweichung: 0,63	Otherfocus B: Mittelwert: 1,87 Standardabweichung: 0,71
T-Wert: 2,86 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,01$	

Die Selffocuswerte beim sozialen Vergleich mit einer Bezugsperson liegen hoch signifikant ($p < 0,001$) höher als beim Vergleich mit einer prominenten Person. Dies bestätigt Hypothese 1, die besagt, dass beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe die emotionalen Reaktionen stärker auf die eigene Person bezogen sind als beim Vergleich mit Prominenten.

Auch der Dualfocus beim Vergleich mit einer Bezugsperson ist hoch signifikant ($p < 0,001$) höher als beim Vergleich mit einer prominenten Person. Der Otherfocus ist sehr signifikant ($p < 0,01$) höher beim Vergleich mit einer Bezugsperson als beim Vergleich mit einer prominenten Person. Dieses Ergebnis lässt vermuten, dass Selffocus und Otherfocus nicht im Widerspruch zueinander stehen.

Insgesamt kann Hypothese 1 also in folgenden Punkten bestätigt werden:

Beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe sind die emotionalen Reaktionen intensiver, stärker diskordant und stärker auf die eigene Person bezogen als beim sozialen Vergleich mit einer prominenten Person. Da aber, entgegen meiner Erwartung, auch die konkordanten Reaktionen und die auf den Anderen gerichteten Emotionen beim Vergleich mit Bezugspersonen größer sind als beim Vergleich mit Prominenten, relativiert sich ein Teil der bestätigenden Ergebnisse. Alle Ergebnisse berücksichtigend lässt sich jedoch folgender Schluss zu Hypothese 1 ziehen:

Beim sozialen Vergleich innerhalb der Bezugsgruppe sind die emotionalen Reaktionen intensiver als beim sozialen Vergleich mit Prominenten.

2. Faktorenanalyse der Emotionen

Tabellen 10 bis 13 zeigen die Ergebnisse nach der Varimax Rotation.

Tabelle 10: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim **Abwärtsvergleich** mit einer Bezugsperson auf der Dimension **Aussehen** entstehen

	Komponente 1	Komponente 2
Schadenfreude	.67	-.01
Geringschätzung	.70	.14
Stolz	.75	.08
Mitleid	.41	.39
Pessimismus	.21	.70
Verlegenheit	-.11	.85

Es ist deutlich zu erkennen, dass die diskordanten Emotionen einerseits und die konkordanten Emotionen andererseits hoch auf jeweils einem Faktor laden. Die diskordanten Abwärtsemotionen „Schadenfreude“, „Geringschätzung“ und „Stolz“ laden hoch auf Komponente 1 und die konkordanten Abwärtsemotionen „Pessimismus“ und „Verlegenheit“ laden hoch auf Komponente 2 (siehe Aufführung der Emotionen, Seite 66).

Einzig die konkordante Abwärtsemotion „Mitleid“ lädt hoch auf beiden Faktoren. Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass „Mitleid“, eine Other-Focus-Emotion, auch Ausdruck von Arroganz sein kann. Im Englischen wird zwischen „Pity“ und „Sympathy“ unterschieden, wobei „Sympathy“ Mitgefühl bedeutet und „Pity“ Mitleid. Während Mitgefühl deutlich konkordant ist, muss dies für Mitleid nicht gelten.

Tabelle 11: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim **Abwärtsvergleich** mit einer Bezugsperson auf der Dimension **Wohnraum** entstehen

	Komponente 1	Komponente 2
Schadenfreude	.06	.75
Geringschätzung	.67	.42
Stolz	.02	.72
Mitleid	.62	-.06
Pessimismus	.73	.21
Verlegenheit	.58	-.36

Auch beim Vergleich auf der Dimension Wohnraum lassen sich die konkordanten Abwärtsemotionen „Mitleid“, „Pessimismus“ und „Verlegenheit“ zu einem Faktor zusammen gruppieren, während die diskordanten Emotionen „Schadenfreude“, „Geringschätzung“ und „Stolz“ auf dem zweiten Faktor hoch laden. Die Emotion „Geringschätzung“, eine Other-Focus-Emotion, lädt allerdings auf beiden Faktoren und etwas höher auf dem ersten als auf dem zweiten Faktor. Sie fällt hier also auch zusammen mit den konkordanten Emotionen.

Tabelle 12: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim **Aufwärtsvergleich** mit einer Bezugsperson auf der Dimension **Aussehen** entstehen

	Komponente 1	Komponente 2
Inspiration	.02	.90
Optimismus	-.09	.87
Bewunderung	.41	.69
Depression	.93	.11
Ärger	.91	-.01
Neid	.90	.08

Tabelle 12 zeigt, dass die diskordanten Aufwärtseemotionen „Depression“, „Ärger“ und „Neid“ einen Faktor bilden. Sie laden hoch auf Komponente 1. „Inspiration“, „Optimismus“ und „Bewunderung“, die konkordanten Aufwärtseemotionen, laden hoch auf Komponente 2. „Bewunderung“, eine Other-Focus-Emotion, zeigt allerdings auch eine Ladung auf Komponente 1, allerdings ist die Ladung auf Komponente 2 deutlich höher.

Tabelle 13: Rotierte Komponentenmatrix der Emotionen, die beim **Aufwärtsvergleich** mit einer Bezugsperson auf der Dimension **Wohnraum** entstehen

	Komponente 1	Komponente 2
Inspiration	-.09	.81
Optimismus	-.09	.76
Bewunderung	.50	.58
Depression	.70	-.29
Ärger	.76	.12
Neid	.86	-.04

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum lassen sich die Emotionen genauso gruppieren wie beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen. Auch hier laden die diskordanten Emotionen hoch auf einer Komponente und die konkordanten auf der jeweils anderen Komponente. Auch hier lädt einzig die Other-Focus-Emotion „Bewunderung“ auf beiden Faktoren.

Da es sich bei den „Zwitteremotionen“ (die Emotionen, die auf beiden Faktoren laden) in allen vier Fällen um Other-Focus-Emotionen handelt („Mitleid“ bzw. „Geringschätzung“ beim Abwärtsvergleich und „Bewunderung“ beim Aufwärtsvergleich), ist zu vermuten, dass die Other-Focus-Emotionen relativ losgelöst von den anderen Emotionen bestehen können, die in einer Situation bei einer Person entstehen. Eine Person kann demnach beispielsweise Neid und Bewunderung oder Schadenfreude und Mitleid zugleich empfinden.

Insgesamt rechtfertigen die Ergebnisse aus Tabellen 10 bis 13, trotz der „Zwitteremotionen“, die Gruppierung der Emotionen in abwärtskonkordant, abwärtsdiskordant, aufwärtskonkordant und aufwärtsdiskordant bezüglich der sozialen Vergleiche auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum. Die „Zwitteremotionen“ dürfen allerdings bei der Bewertung und Interpretation der Ergebnisse nicht außer Acht gelassen werden. Für meine weiteren Berechnungen werde ich die in diesem Abschnitt ermittelten Emotions-Faktorwerte (für Konkordanz und Diskordanz) aber auch die einzelnen Emotionswerte heranziehen.

3. Ergebnisse zu Hypothese 2

3. 1. Trennschärfe der Items der Persönlichkeitsskalen

Die Korrelationen (Pearson) der Items der Persönlichkeitsskalen mit ihrem jeweiligen Skalenmittelwert zeigen, dass die Items zum größten Teil (mit nur einer Ausnahme, s.u.) trennscharf sind.

Die folgenden Tabellen (14 –20) geben jeweils die Korrelationen der Items der Persönlichkeitsskalen „Selbstwertgefühl“ (SW), „Aktuelle Stimmung“ (AS), „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ (B), „Selbstkenntnis“ (SK), „Internale Kontrollüberzeugung“ (KO), „Optimismus“ (O) und „Kritikfähigkeit“ (KR) mit dem jeweiligen Mittelwert dieser Skalen wider. Für Tabellen 14 bis 20 gilt: „P“ steht für „Persönlichkeitsskala“ und die Nummer hinter „P“ stellt die Itemnummer im Fragebogen dar.

Tabelle 14: Korrelationen der Items der Skala „Selbstwertgefühl“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P2SW	P3SW	P10SW	P11SW	P13SW	P15SW	P16SW	P22SW	P24SW	P26SW
Mean SW	.48**	.47**	.68**	.28**	.47**	.71**	.64**	.74**	.54**	.60**

	P29SW	P30SW	P32SW	P34SW	P38SW	P42SW	P43SW	P44SW	P48SW	P49SW
Mean SW	.58**	.54**	.48**	.46**	.72**	.55**	.41**	.75**	.59**	.06

	P51SW	P52SW	P55SW	P59SW
Mean SW	.64**	.75**	.53**	.79**

Mean SW = Mittelwert “Selbstwertgefühl”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 15: Korrelationen der Items der Skala „Aktuelle Stimmung“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P1AS	P7AS	P19AS	P35AS	P39AS	P54AS
Mean AS	.69**	.80**	.78**	.82**	.88**	.83**

Mean AS = Mittelwert “Aktuelle Stimmung”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 16: Korrelationen der Items der Skala „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P6B	P12B	P18B	P33B	P47B
Mean B	.47**	.65**	.53**	.64**	.39**

Mean B = Mittelwert “ Belohnungsaufschubsfähigkeit ”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 17: Korrelationen der Items der Skala „Selbstkenntnis“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P5SK	P20SK	P28SK	P40SK	P46SK	P57SK	P58SK
Mean SK	.49**	.61**	.43**	.58**	.64**	.66**	.35**

Mean SK = Mittelwert “Selbstkenntnis ”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 18: Korrelationen der Items der Skala „Internale Kontrollüberzeugung“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P8KO	P17KO	P23KO	P27KO	P37KO	P45KO	P56KO
Mean KO	.53**	.56**	.47**	.58**	.67**	.63**	.65**

Mean KO = Mittelwert “Internale Kontrollüberzeugung ”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 19: Korrelationen der Items der Skala „Optimismus“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P4O	P14O	P25O	P36O	P50O
Mean O	.59**	.64**	.82**	.78**	.79**

Mean O = Mittelwert “Optimismus ”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 20: Korrelationen der Items der Skala „Selbstkritikfähigkeit“ mit dem Mittelwert dieser Skala

	P9KR	P21KR	P31KR	P41KR	P53KR
Mean KR	.79**	.78**	.80**	.64**	.58**

Mean KR = Mittelwert “Selbstkritikfähigkeit ”

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Mit Ausnahme des Items P49SW („Wenn ich eine Meinungsverschiedenheit mit anderen habe, bleibe ich meistens bei meiner Meinung.“), welches mit dem Mittelwert der Skala „Selbstwertgefühl“ gar nicht korreliert, korrelieren alle Persönlichkeits-Items mit ihrem jeweiligen Skalenmittelwert sehr signifikant positiv ($p < 0,01$). Dies zeigt, dass die einzelnen Items, mit Ausnahme von einem, jeweils den Gesamtwert der Persönlichkeitsfaktoren gut repräsentieren.

3. 2. Die Reliabilität (interne Konsistenz) der Persönlichkeitsskalen

Tabelle 21 gibt die Konsistenzwerte (Cronbachs Alpha) der einzelnen Persönlichkeitsskalen wider. Zur Erhöhung der internen Konsistenz der Skalen sind folgende Items mit fehlender oder nicht sehr hoher Trennschärfe aus den jeweiligen Skalen entfernt worden: Item P49SW (der Skala „Selbstwertgefühl“), Items P6B und P47B (der Skala „Belohnungsaufschubsfähigkeit“) und Items P28SK und P58SK (der Skala „Selbstkenntnis“). Die Mittelwerte der Skalen „Selbstwertgefühl“, „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ und „Selbstkenntnis“ wurden entsprechend neu berechnet.

Tabelle 21: Interne Konsistenz (Cronbachs Alpha) der Persönlichkeitsskalen

	Cronbachs Alpha
Selbstwertgefühl	.91
Aktuelle Stimmung	.89
Belohnungsaufschubsfähigkeit	.46
Selbstkenntnis	.67
Int. Kontrollüberzeugung	.67
Optimismus	.77
Kritikfähigkeit	.77

Mit Ausnahme der Skala „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ sind alle Persönlichkeitsskalen als reliabel zu bezeichnen.

3. 3. Faktorenanalyse der Mittelwerte der Persönlichkeitsfaktoren

Zur Überprüfung der Dimensionalität der Persönlichkeitsfaktoren unterzog ich die Mittelwerte der Persönlichkeitsskalen einer Faktorenanalyse (Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse). Zu meiner Überraschung konnte nicht mehr als ein Faktor extrahiert werden. Eine Rotation fand somit nicht statt. Im Folgenden ist die Ladung der einzelnen Persönlichkeitsfaktoren mit der extrahierten Komponente dargestellt:

Tabelle 22: Komponentenmatrix der Persönlichkeitsfaktoren

	Komponente 1
Selbstwertgefühl	.89
Aktuelle Stimmung	.82
Belohnungsaufschubsfähigkeit	.19
Selbstkenntnis	.71
Int. Kontrollüberzeugung	.63
Optimismus	.83
Kritikfähigkeit	.63

Alle Persönlichkeitsfaktoren, mit Ausnahme des nicht reliablen Faktors „Belohnungsaufschubsfähigkeit“, haben auf der Hauptkomponente eine hohe Ladung. Den extrahierten Faktor bezeichne ich als „Positives Lebensgefühl“. Die in Hypothese 2 genannte,

aus sieben Faktoren bestehende „positive Persönlichkeitsstruktur“ stellt somit nur einen Faktor dar.

Ich gehe davon aus, dass der Generalfaktor der Persönlichkeit „Positives Lebensgefühl“ beim Aufwärtsvergleich mit Konkordanz positiv und mit Diskordanz negativ korreliert, beim Abwärtsvergleich nehme ich eine negative Korrelation dieses Faktors mit Konkordanz und eine positive bis gar keine mit Diskordanz an. Diese Annahme stellt eine Erweiterung bzw. Spezifizierung von Hypothese 2 dar, da ich jetzt von einem Faktor anstelle von sieben Faktoren ausgehen kann.

3. 4. Korrelation des Generalfaktors der Persönlichkeit und der Mittelwerte der Persönlichkeitsfaktoren mit den Emotionsfaktoren und mit den einzelnen Emotionswerten

Tabellen 23 bis 26 geben die Korrelationen (Pearson) des Generalfaktors der Persönlichkeit („Positives Lebensgefühl“) und der einzelnen Mittelwerte der Persönlichkeitsskalen mit den Emotionsfaktoren (Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz, Aufwärtskonkordanz und Aufwärtsdiskordanz) und mit den einzelnen Emotionswerten wider. Aus Gründen der Übersichtlichkeit haben die Korrelationskoeffizienten, die Hypothese 2 direkt bestätigen, die Farbe grün. Diejenigen Koeffizienten, die meiner Hypothese in der Form widersprechen, dass sie eine signifikant entgegengesetzte Richtung aufzeigen, sind in rot aufgeführt. Die Werte in schwarz bestätigen meine Hypothese zwar nicht, sie sind ihr jedoch auch nicht entgegengesetzt.

Tabelle 23: **Abwärtsvergleich auf Dimension Aussehen:** Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen

	Kon. MA. Abwärts	Mitleid MA	Pessimismus MA	Verlegenheit MA	Dis. MA. Abwärts	Schadenfreude MA	Geringschätzung MA	Stolz MA
Positives Lebensgefühl	-.40**	-.10	-.57**	-.19	-.18	-.22*	-.11	-.11
Selbstwertgefühl	-.42**	-.07	-.64**	-.17	-.13	-.23*	-.08	-.04
Aktuelle Stimmung	-.37**	-.05	-.52**	-.18	-.10	-.17	-.08	-.04
Belohnungsaufschubsfähigkeit	-.05	.11	-.11	.08	-.02	-.17	.12	-.00
Selbstkenntnis	-.42**	-.15	-.52**	-.26*	-.28**	-.29**	-.20*	-.20*
Int. Kontrollüberzeugung	-.13	-.14	-.13	-.05	-.05	-.01	-.03	-.05
Optimismus	-.17	.00	-.31**	-.05	-.05	-.09	.00	-.05
Kritikfähigkeit	-.32**	-.11	-.40**	-.20*	-.21*	-.19	-.18	-.17

Tabelle 24: **Abwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum:** Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen

	Kon. MW Abwärts	Mitleid MW	Pessimismus MW	Verlegenheit MW	Dis. MW. Abwärts	Schadenfreude MW	Geringschätzung MW	Stolz MW
Positives Lebensgefühl	-.22*	.02	-.27**	-.07	-.17	-.15	-.26**	-.06
Selbstwertgefühl	-.23*	.05	-.23*	-.13	-.13	-.13	-.30**	-.02
Aktuelle Stimmung	-.08	.07	-.12	.06	-.15	-.11	-.25*	.00
Belohnungsaufschubsfähigkeit	.09	.13	-.00	.07	-.09	-.04	.02	-.06
Selbstkenntnis	-.34**	-.08	-.29**	-.23*	-.09	-.05	-.29**	-.11
Int. Kontrollüberzeugung	-.04	.04	-.05	.15	-.13	-.10	-.03	-.03
Optimismus	-.16	.01	-.25*	.00	-.05	-.05	-.16	.07
Kritikfähigkeit	-.24*	-.04	-.31**	-.18	-.25*	-.27**	-.14	-.22*

Tabelle 25: **Aufwärtsvergleich auf Dimension Aussehen:** Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen

	Kon. MA Aufwärts	Inspiration MA	Optimismus MA	Bewunderung MA	Dis. MA. Aufwärts	Depression MA	Ärger MA	Neid MA
Positives Lebensgefühl	-.14	-.07	-.10	-.35**	-.46**	-.44**	-.41**	-.41**
Selbstwertgefühl	-.15	-.09	-.11	-.34**	-.46**	-.44**	-.43**	-.40**
Aktuelle Stimmung	-.03	.03	-.05	-.19	-.37**	-.33**	-.36**	-.31**
Belohnungsaufschubsfähigkeit	-.04	-.08	-.05	.07	.03	-.03	-.01	.07
Selbstkenntnis	-.24*	-.20*	-.14	-.42**	-.43**	-.44**	-.34**	-.40**
Int. Kontrollüberzeugung	-.04	.00	.00	-.14	-.10	-.07	-.04	-.13
Optimismus	-.09	.01	-.06	-.30**	-.30**	-.25*	-.27**	-.30**
Kritikfähigkeit	-.09	-.09	-.09	-.21*	-.46**	-.46**	-.43**	-.41**

Tabelle 26: **Aufwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum:** Korrelation der Persönlichkeitsfaktoren und des Persönlichkeitsgeneralfaktors (Positives Lebensgefühl) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen

	Kon. MW Aufwärts	Inspiration MW	Optimismus MW	Bewunderung MW	Dis. MW. Aufwärts	Depression MW	Ärger MW	Neid MW
Positives Lebensgefühl	.10	.00	.17	-.11	-.34**	-.41**	-.23*	-.21*
Selbstwertgefühl	.09	-.01	.14	-.05	-.28**	-.34**	-.18	-.18
Aktuelle Stimmung	.10	.01	.16	-.01	-.22*	-.22*	-.21*	-.14
Belohnungsaufschubsfähigkeit	.07	.11	.05	-.02	.03	-.01	.01	.10
Selbstkenntnis	-.10	-.12	-.04	-.20	-.32**	-.33**	-.22*	-.21*
Int. Kontrollüberzeugung	.13	.00	.17	.04	-.07	-.19	.02	-.04
Optimismus	.16	.04	.25*	-.08	-.21*	-.33**	-.10	-.08
Kritikfähigkeit	.05	.08	.06	-.24*	-.52**	-.47**	-.36**	-.40**

Abkürzungen Tabellen 23 bis 26:

Kon. = Konkordanz

Dis. = Diskordanz

MA = Merkmal Aussehen

MW = Merkmal Wohnraum

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

grüne Werte: Hypothesenbestätigende Korrelationen

rote Werte: Hypothesenentgegengesetzte Korrelationen

schwarze Werte: Weder hypothesenbestätigende, noch hypothesenentgegengesetzte Korrelationen

Die in Tabellen 23 bis 26 aufgeführten Korrelationen des Generalfaktors der Persönlichkeit und die der Konkordanz- und Diskordanzfaktoren stellen die Hauptwerte der Tabellen dar, denen zur Überprüfung von Hypothese 2 die größte Aufmerksamkeit entgegengebracht werden soll. Die Korrelationen zwischen den einzelnen Persönlichkeitsfaktoren und den einzelnen Emotionen dienen der differenzierteren Darstellung und Veranschaulichung der Sachverhalte und ggf. der zusätzlichen Untermauerung meiner Hypothese.

Abwärtsvergleich - Konkordanz

Tabellen 23 und 24 geben deutlich wider, dass beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum ein positives Lebensgefühl überzufällig negativ mit „Abwärtskonkordanz“ korreliert. Die negative Korrelation ist beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen sehr signifikant ($p < 0,01$) und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum signifikant ($p < 0,05$). Je positiver also das Lebensgefühl, desto geringer sind die konkordanten Reaktionen beim Abwärtsvergleich. Dieses Ergebnis bestätigt Hypothese 2.

In beiden Tabellen zum Abwärtsvergleich wird deutlich, dass das positive Lebensgefühl mit der konkordanten Abwärtsemotion „Pessimismus“ sehr signifikant negativ korreliert ($p < 0,01$), mit den anderen konkordanten Abwärtsemotionen korreliert dieser Faktor nicht signifikant. Die negativen Zusammenhänge zwischen dem positiven Lebensgefühl und Konkordanz beim Abwärtsvergleich basieren somit vor allen Dingen auf der negativen Korrelation des Faktors mit „Pessimismus“.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 23) korrelieren die Persönlichkeitsfaktoren „Selbstwertgefühl“, „Aktuelle Stimmung“, „Selbstkenntnis“ und „Kritikfähigkeit“, genau wie der Generalfaktor, sehr signifikant negativ mit „Abwärtskonkordanz“ und mit „Pessimismus“ ($p < 0,01$). „Selbstkenntnis“ und „Kritikfähigkeit“ korrelieren außerdem signifikant negativ mit „Verlegenheit“ ($p < 0,05$). Der Persönlichkeitsfaktor „Optimismus“ korreliert sehr signifikant negativ mit der Emotion „Pessimismus“ ($p < 0,01$). Die Persönlichkeitsfaktoren „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ und „Internale Kontrollüberzeugung“ zeigen keine signifikante Korrelation mit „Abwärtskonkordanz“ und den konkordanten Abwärtsemotionen.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 24) korreliert das „Selbstwertgefühl“ signifikant negativ mit „Abwärtskonkordanz“ und „Pessimismus“ ($p < 0,05$). „Selbstkenntnis“ korreliert sehr signifikant negativ mit „Abwärtskonkordanz“ und „Pessimismus“ ($p < 0,01$) und signifikant negativ mit „Verlegenheit“ ($p < 0,05$). „Kritikfähigkeit“ korreliert signifikant negativ mit „Abwärtskonkordanz“ ($p < 0,05$) und sehr signifikant negativ mit „Pessimismus“ ($p < 0,01$) und „Optimismus“ korreliert signifikant negativ mit „Pessimismus“ ($p < 0,05$). „Aktuelle Stimmung“ (im Gegensatz zum

Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen), „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ und „Internale Kontrollüberzeugung“ zeigen keine signifikanten Korrelationen.

Abwärtsvergleich – Diskordanz

Beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum korreliert das positive Lebensgefühl nicht signifikant mit „Abwärtsdiskordanz“. Die Korrelationen gehen zwar, entgegen meiner Erwartung, in eine negative Richtung, jedoch bleiben sie unter dem Signifikanzniveau von 5 % und können somit Zufall sein. Da ich in meiner Ergänzung zu Hypothese 2 (siehe Seite 105) annehme, dass beim Abwärtsvergleich der Faktor „Positives Lebensgefühl“ positiv bis gar nicht mit Diskordanz korreliert, sehe ich meine Hypothese durch die nicht signifikanten Korrelationen nicht widerlegt, sondern in dem Sinne bestätigt, dass der Generalfaktor der Persönlichkeit mit Diskordanz gar nicht korreliert.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert das positive Lebensgefühl allerdings signifikant negativ mit „Schadenfreude“ und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert dieser Faktor sehr signifikant negativ mit „Geringschätzung“. Diese Werte gehen zwar nicht mit meiner Hypothese konform, jedoch machen Sie inhaltlich Sinn, da Emotionen wie „Schadenfreude“ und „Geringschätzung“ eher als negativ empfunden werden und nicht unbedingt mit einem positiven Lebensgefühl vereinbar sind.

In Tabelle 23 sind folgende erwartete Korrelationen zwischen den einzelnen Persönlichkeitsfaktoren und „Abwärtsdiskordanz“ und den Abwärtsemotionen sichtbar: „Selbstwertgefühl“ korreliert signifikant negativ mit „Schadenfreude“ ($p < 0,05$), „Selbstkenntnis“ korreliert sehr signifikant negativ mit „Abwärtsdiskordanz“ und mit „Schadenfreude“ ($p < 0,01$) und signifikant negativ mit „Geringschätzung“ und mit „Stolz“ ($p < 0,05$). Schließlich „Kritikfähigkeit“ korreliert mit „Abwärtsdiskordanz“ signifikant negativ ($p < 0,05$).

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 24) korrelieren „Selbstwertgefühl“ und „Selbstkenntnis“ sehr signifikant negativ mit „Geringschätzung“ ($p < 0,01$), „Aktuelle Stimmung“ korreliert signifikant negativ mit „Geringschätzung“ ($p < 0,05$) und „Kritikfähigkeit“ korreliert signifikant negativ mit „Abwärtsdiskordanz“ und mit „Stolz“ ($p < 0,05$) und sehr signifikant negativ mit „Schadenfreude“ ($p < 0,01$).

Aufwärtsvergleich – Konkordanz

Entgegen Hypothese 2 kann beim Aufwärtsvergleich keine signifikant positive Korrelation zwischen „Positives Lebensgefühl“ und „Aufwärtskonkordanz“ festgestellt werden. Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 25) geht die Korrelation sogar in eine negative Richtung, jedoch erreicht Sie keine Signifikanz. Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 26) ist die Korrelation zwischen dem positiven Lebensgefühl und „Aufwärtskonkordanz“ zwar erwartungsgemäß positiv, jedoch erreicht auch sie nicht das Signifikanzniveau von 5 %.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert der Generalfaktor der Persönlichkeit, „Selbstwertgefühl“, „Selbstkenntnis“ und „Optimismus“, entgegen meinen Erwartungen, sehr signifikant negativ mit „Bewunderung“. „Selbstkenntnis“ korreliert außerdem signifikant negativ mit „Aufwärtskonkordanz“ und mit „Inspiration“. „Kritikfähigkeit“ korreliert signifikant negativ mit „Bewunderung“. Zu beachten ist, dass die

Other-Focus-Emotion „Bewunderung“ auf beiden Emotionsfaktoren: „Aufwärtskonkordanz“ und „Aufwärtsdiskordanz“ läßt (siehe oben), sich somit nicht rein zur Gruppe der konkordanten Emotionen zuordnen lässt.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum kann ich eine signifikant positive Korrelation aufdecken, die meiner Erwartung entspricht: „Optimismus“ als Persönlichkeitsfaktor korreliert signifikant positiv ($p < 0,05$) mit „Optimismus“ als Emotion. Das positive Lebensgefühl korreliert zwar auch positiv mit „Optimismus“, jedoch ist diese Korrelation nicht signifikant. „Internale Kontrollüberzeugung“ korreliert positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und mit „Optimismus“, jedoch bleiben diese Korrelationen ebenfalls unter dem Signifikanzniveau. „Kritikfähigkeit“ korreliert signifikant negativ mit „Bewunderung“.

Aufwärtsvergleich Diskordanz

Die Korrelationen zwischen „Positives Lebensgefühl“ und „Aufwärtsdiskordanz“ beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (Tabellen 25 und 26) bestätigen Hypothese 2: In beiden Vergleichssituationen korreliert das positive Lebensgefühl sehr signifikant negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ ($p < 0,01$). Auch mit den diskordanten Aufwärtsemotionen „Depression“, „Ärger“ und „Neid“ korreliert der Generalfaktor der Persönlichkeit beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen sehr signifikant negativ ($p < 0,01$), beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert dieser Faktor sehr signifikant negativ mit „Depression“ ($p < 0,01$) und signifikant negativ mit „Ärger“ und „Neid“ ($p < 0,05$). Je positiver also das Lebensgefühl, desto geringer sind beim Aufwärtsvergleich die diskordanten Reaktionen.

Mit Ausnahme der Persönlichkeitsfaktoren „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ und „Internale Kontrollüberzeugung“, die durchweg keine überzufälligen Korrelationen zeigen, und mit Ausnahme der Faktoren „Selbstwertgefühl“ und „Optimismus“ beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum, die mit „Ärger“ und „Neid“ nicht signifikant negativ korrelieren, sind alle Korrelationen zwischen den Persönlichkeitsfaktoren und „Aufwärtsdiskordanz“ und den diskordanten Aufwärtsemotionen signifikant oder sehr signifikant negativ. Dieses Ergebnis ist eine eindeutige Bestätigung von Hypothese 2.

Da Konkordanz und Diskordanz, entgegen meiner Erwartung, miteinander positiv korrelieren (s.u.) sehe ich einen Zusammenhang zwischen einem Faktor und Konkordanz bzw. Diskordanz als bestätigt, wenn keine widersprüchliche Korrelation besteht. Wenn z.B. „Positives Lebensgefühl“ beim Abwärtsvergleich negativ mit „Abwärtskonkordanz“ korreliert (grüner Wert) und dieser Korrelation keine (widersprüchliche) negative mit „Abwärtsdiskordanz“ (roter Wert) gegenübersteht, betrachte ich diesen Zusammenhang als erwartet und als sinnvoll interpretierbar.

Hypothese 2 lässt sich somit in folgenden Punkten bestätigen:

- Beim Abwärtsvergleich korreliert Faktor „Positives Lebensgefühl“ und viele der einzelnen Persönlichkeitsfaktoren überzufällig negativ mit „Abwärtskonkordanz“ und mit einigen konkordanten Abwärtsemotionen (insbesondere „Pessimismus“).

Diesen Korrelationen des positiven Lebensgefühls steht keine überzufällige, widersprüchliche mit „Abwärtsdiskordanz“ gegenüber, lediglich je eine signifikant

negative (und somit widersprüchliche) mit „Schadenfreude“ (Merkmal Aussehen) und „Geringschätzung“ (Merkmal Wohnraum).

- Beim Abwärtsvergleich zeigt Faktor „Positives Lebensgefühl“ keine Zusammenhänge mit „Abwärtsdiskordanz“ (nur mit „Schadenfreude“).
- Beim Aufwärtsvergleich korreliert Faktor „Positives Lebensgefühl“ und die meisten der einzelnen Persönlichkeitsfaktoren überzufällig negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ und dem Großteil der diskordanten Aufwärtsemotionen.

Diesen Korrelationen des positiven Lebensgefühls steht keine überzufällige, widersprüchliche mit „Aufwärtskonkordanz“ gegenüber.

Folgende Punkte bestätigen Hypothese 2 nicht:

- Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert Faktor „Positives Lebensgefühl“ negativ mit „Schadenfreude“ und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit „Geringschätzung“.
- Beim Abwärtsvergleich zeigen zwei der Persönlichkeitsfaktoren („Selbstkenntnis“ beim Vergleich auf der Dimension Aussehen und „Kritikfähigkeit“ beim Vergleich auf beiden Dimensionen) überzufällig negative Zusammenhänge mit „Abwärtsdiskordanz“ (und zum Teil mit diskordanten Abwärtsemotionen).
- Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert Faktor „Positives Lebensgefühl“ (und ein Großteil der einzelnen Persönlichkeitsfaktoren) negativ mit der konkordanten Aufwärtsemotion „Bewunderung“. Faktor „Selbstkenntnis“ korreliert negativ mit „Aufwärtskonkordanz“.

Insbesondere durch die negative Korrelation zwischen Faktor „Positives Lebensgefühl“ und Diskordanz beim Aufwärtsvergleich, der keine widersprüchliche (negative) Korrelation dieses Faktors mit Konkordanz gegenübersteht, und durch die negative Korrelation zwischen Faktor „Positives Lebensgefühl“ und Konkordanz beim Abwärtsvergleich, der ebenfalls keine widersprüchliche (negative) Korrelation dieses Faktors mit Diskordanz gegenübersteht, sehe ich Hypothese 2 zum überwiegenden Teil als bestätigt.

Insgesamt zeigen uns die Ergebnisse also folgendes:

Je positiver das Lebensgefühl, desto geringer sind beim Abwärtsvergleich die konkordanten Emotionen und desto geringer sind beim Aufwärtsvergleich die diskordanten Emotionen.

4. Ergebnisse zu Hypothesen 3 und 4

Korrelationen (Pearson) der Faktoren der Merkmalswahrnehmung mit den Emotionsfaktoren und mit den einzelnen Emotionswerten

Tabellen 27 bis 30 geben die Korrelationen der Faktoren der Merkmalswahrnehmung mit den Emotionsfaktoren (Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz, Aufwärtskonkordanz und Aufwärtsdiskordanz) und mit den einzelnen Emotionswerten wider. Auch hier haben aus

Gründen der Übersichtlichkeit die Korrelationskoeffizienten, die Hypothese 3 bzw. Hypothese 4 direkt bestätigen, die Farbe grün. Diejenigen Koeffizienten, die Hypothese 3 oder 4 in der Form widersprechen, dass sie eine signifikant entgegengesetzte Richtung aufzeigen, sind in rot aufgeführt. Die Werte in schwarz bestätigen meine Hypothesen zwar nicht, sie sind ihr jedoch auch nicht entgegengesetzt.

Tabelle 27 **Abwärtsvergleich auf Dimension Aussehen:** Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Aussehen) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen

	Kon. MA. Abwärts	Mitleid MA	Pessimismus MA	Verlegenheit MA	Dis. MA. Abwärts	Schadenfreude MA	Geringschätzung MA	Stolz MA
Einschätzungsschwierigkeit	.22*	.17	.16	.18	.02	.15	-.04	-.06
Kontrollierbarkeit	.19	.13	.26**	.07	.07	.14	.07	-.07
Verantwortlichkeits- gefühl	.03	.05	.13	-.05	.08	-.01	.04	.10
Vorhaben der Verbesserung	.14	.05	.19	.07	.04	.16	.04	-.09
Erwartung der Verbesserung	.01	-.04	-.00	.02	.01	-.05	.10	-.01
Erwartung der Verschlechterung	.25*	.16	.33**	.11	.19	.11	.12	.19
Gerechtigkeitsgefühl	-.14	-.13	-.06	-.12	-.09	-.04	-.19	.01
Relevanz	.02	-.04	-.04	.07	.02	.01	.05	.03

Tabelle 28: **Abwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum:** Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Wohnraum) mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen

	Kon. MW Abwärts	Mitleid MW	Pessimismus MW	Verlegenheit MW	Dis. MW. Abwärts	Schadenfreude MW	Geringschätzung MW	Stolz MW
Einschätzungsschwierigkeit	.32**	.19	.34**	.13	-.01	.08	.13	-.09
Kontrollierbarkeit	.26**	.35**	.05	.13	-.13	-.10	.14	-.07
Verantwortlichkeits- gefühl	.17	.02	.09	.14	.03	-.13	.20*	.17
Vorhaben der Verbesserung	.21*	.23*	.11	.06	-.12	-.09	.11	-.12
Erwartung der Verbesserung	-.01	.08	.04	-.09	.08	.09	-.04	.04
Erwartung der Verschlechterung	.29**	.05	.27**	.15	.18	.12	.32**	.16
Gerechtigkeitsgefühl	-.21*	-.14	-.19	-.08	.13	.09	-.08	.15
Relevanz	-.12	-.08	-.05	-.05	.09	-.01	-.11	.18

Tabelle 29: **Aufwärtsvergleich auf Dimension Aussehen:** Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Aussehen) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen

	Kon. MA Aufwärts	Inspiration MA	Optimismus MA	Bewunderung MA	Dis. MA. Aufwärts	Depression MA	Ärger MA	Neid MA
Einschätzungsschwierigkeit	-.01	.00	-.12	.20*	.21*	.17	.18	.16
Kontrollierbarkeit	.11	.07	.06	.23*	.23*	.24*	.20*	.18
Verantwortlichkeits- gefühl	.00	-.05	.05	.03	.05	.01	.05	.09
Vorhaben der Verbesserung	.00	-.02	-.04	.17	.23*	.26**	.21*	.13
Erwartung der Verbesserung	.12	.10	.13	.06	-.06	-.04	-.02	-.07
Erwartung der Verschlechterung	.19	.15	.14	.29**	.27**	.22*	.21*	.32**
Gerechtigkeitsgefühl	.05	.07	.07	-.11	-.23*	-.21*	-.17	-.20*
Relevanz	-.02	-.04	-.00	.06	.15	.16	.17	.08

Tabelle 30: **Aufwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum:** Korrelation der Faktoren der Merkmalswahrnehmung (Merkmal: Wohnraum) mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen

	Kon. MW Aufwärts	Inspiration MW	Optimismus MW	Bewunderung MW	Dis. MW. Aufwärts	Depression MW	Ärger MW	Neid MW
Einschätzungsschwierigkeit	-.01	.04	-.04	.13	.23*	.35**	.07	.14
Kontrollierbarkeit	.21*	.20*	.15	.17	.20*	.13	.17	.17
Verantwortlichkeits- gefühl	.30**	.22*	.16	.31**	-.00	-.20	-.08	.00
Vorhaben der Verbesserung	.04	.13	-.08	.08	.15	.16	.22*	.00
Erwartung der Verbesserung	.12	.02	.23*	-.02	.05	-.04	.09	.12
Erwartung der Verschlechterung	.09	.04	.20	.21*	.38**	.33**	.25*	.32**
Gerechtigkeitsgefühl	.03	-.06	-.07	.17	-.11	-.27*	-.21*	.03
Relevanz	.09	.03	.02	.17	-.02	-.13	-.13	.06

Abkürzungen Tabellen 27 bis 30:

Kon. = Konkordanz

Dis. = Diskordanz

MA = Merkmal Aussehen

MW = Merkmal Wohnraum

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

grüne Werte: Hypothesenbestätigende Korrelationen

rote Werte: Hypothesenentgegengesetzte Korrelationen

schwarze Werte: Weder hypothesenbestätigende, noch hypothesenentgegengesetzte Korrelationen

Die in Tabellen 27 bis 30 aufgeführten Zusammenhänge zwischen den Faktoren der Merkmalswahrnehmung und den jeweiligen Konkordanz- und Diskordanzfaktoren stellen die Hauptwerte der Tabellen dar, auf deren Basis die Überprüfung von Hypothesen 3 und 4 erfolgt. Die Korrelationen zwischen den Faktoren und den einzelnen Emotionen dienen der differenzierteren Darstellung und Veranschaulichung der Sachverhalte und ggf. der zusätzlichen Untermauerung meiner Hypothesen.

Abwärtsvergleich-Konkordanz

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 27) korrelieren die merkmalspezifischen Persönlichkeitsfaktoren „Einschätzungsschwierigkeit“ (welcher die Umpolung der „Einschätzungsfähigkeit“ darstellt, siehe Seite 91) und „Erwartung der Verschlechterung“ entsprechend meiner Erwartung signifikant positiv mit „Abwärtskonkordanz“ ($p < 0,05$). „Erwartung der Verschlechterung“ korreliert außerdem sehr signifikant positiv mit „Pessimismus“ ($p < 0,01$).

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 28) korrelieren die Faktoren „Einschätzungsschwierigkeit“ und „Erwartung der Verschlechterung“ entsprechend meiner Hypothese jeweils sehr signifikant positiv mit „Abwärtskonkordanz“ und mit „Pessimismus“ ($p < 0,01$). Faktor „Gerechtigkeitsgefühl“ korreliert erwartungsgemäß signifikant negativ mit „Abwärtskonkordanz“ ($p < 0,05$).

Alle weiteren Korrelationen zur Abwärtskonkordanz bestätigen Hypothese 3 bzw. Hypothese 4 nicht.

Abwärtsvergleich-Diskordanz

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 27) lassen sich keine überzufälligen Korrelation mit Diskordanz erkennen, die Hypothese 3 oder 4 bestätigen.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 28) korreliert „Verantwortlichkeitsgefühl“ entsprechend meiner Erwartung signifikant positiv mit „Geringschätzung“ ($p < 0,05$). Die Korrelationen zwischen „Relevanz“ und „Stolz“ sowie zwischen „Gerechtigkeitsgefühl“ und „Abwärtsdiskordanz“ gehen zwar erwartungsgemäß in eine positive Richtung, jedoch erreichen Sie keine Signifikanz.

Aufwärtsvergleich-Konkordanz

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 29) entspricht nur eine Korrelation meiner Erwartung: „Kontrollierbarkeit“ korreliert mit „Bewunderung“ signifikant positiv ($p < 0,05$).

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 30) korreliert „Kontrollierbarkeit“, wie erwartet, signifikant positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und mit „Inspiration“ ($p < 0,05$), „Verantwortlichkeitsgefühl“ korreliert erwartungsgemäß sehr signifikant positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und mit „Bewunderung“ ($p < 0,01$) und signifikant positiv mit „Inspiration“ ($p < 0,05$), und schließlich „Erwartung der Verbesserung“ korreliert, entsprechend meiner Hypothese, signifikant positiv mit „Optimismus“ ($p < 0,05$).

Aufwärtsvergleich-Diskordanz

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 29) bestätigen folgende Korrelationen zwischen den merkmalspezifischen Persönlichkeitsfaktoren und Diskordanz Hypothese 3:

„Einschätzungsschwierigkeit“ korreliert signifikant positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ ($p < 0,05$). „Erwartung der Verschlechterung“ korreliert sehr signifikant positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit „Neid“ ($p < 0,01$) sowie signifikant positiv mit „Depression“ und „Ärger“ ($p < 0,05$). Schließlich „Gerechtigkeitsgefühl“ korreliert signifikant negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“, „Depression“ und „Neid“ ($p < 0,05$).

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 30) korreliert „Einschätzungsschwierigkeit“ erwartungsgemäß signifikant positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit „Depression“, „Erwartung der Verschlechterung“ korreliert hypothesenkonform sehr signifikant positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“, „Depression“ und „Neid“ ($p < 0,01$) und signifikant positiv mit „Ärger“ ($p < 0,05$). Faktor „Gerechtigkeitsgefühl“ hängt mit „Depression“ und „Ärger“ wie erwartet signifikant negativ zusammen ($p < 0,05$). Alle weiteren Korrelationen dieser Tabelle zum Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum untermauern meine Hypothese nicht.

Da Konkordanz und Diskordanz entgegen meiner Erwartung miteinander positiv korrelieren (s.u.) sehe ich einen Zusammenhang zwischen einem Faktor und Konkordanz bzw. Diskordanz als bestätigt, wenn keine widersprüchliche Korrelation besteht. Wenn z.B. „Einschätzungsschwierigkeit“ beim Abwärtsvergleich positiv mit Konkordanz korreliert (grüner Wert) und dieser Korrelation keine (widersprüchliche) positive mit Diskordanz (roter Wert) gegenübersteht, betrachte ich diesen Zusammenhang als erwartet und als sinnvoll interpretierbar.

Hypothese 3 lässt sich zusammenfassend in folgenden Punkten bestätigen:

- Faktor „Einschätzungsschwierigkeit“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum positiv mit „Abwärtskonkordanz“
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Pessimismus“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und „Depression“.

Widersprüchlich ist lediglich die positive Korrelation mit „Bewunderung“ beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen. (Beachtet werden muss jedoch, dass sich „Bewunderung“ faktorenanalytisch dem Konkordanz- und dem Diskordanzfaktor zuordnen lässt, s.o.).

- Faktor „Erwartung der Verschlechterung“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum positiv mit „Abwärtskonkordanz“ und mit „Pessimismus“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und allen diskordanten Aufwärtsemotionen
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und allen diskordanten Aufwärtsemotionen.

Widersprüchlich ist die positive Korrelation mit „Geringschätzung“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum und die mit „Bewunderung“ beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum. (Beachtet werden muss jedoch, dass sich „Bewunderung“ in beiden Vergleichssituationen und „Geringschätzung“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum jeweils faktorenanalytisch dem Konkordanz und dem Diskordanzfaktor zuordnen lassen (s.o.))

- Faktor „Gerechtigkeitsgefühl“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit „Abwärtskonkordanz“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“, „Depression“ und „Neid“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit „Depression“ und „Ärger“.

Diesen Korrelationen stehen keine widersprüchlichen gegenüber.

- Faktor „Verantwortlichkeitsgefühl“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Geringschätzung“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Aufwärtskonkordanz“, „Bewunderung“ und „Inspiration“.

Diesen Korrelationen stehen keine widersprüchlichen gegenüber.

- Faktor „Kontrollierbarkeit“ korreliert
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Bewunderung“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und „Inspiration“.

Diesen Korrelationen stehen jeweils positive mit Diskordanz und z.T. mit diskordanten Aufwärtsemotionen gegenüber.

- Faktor „Erwartung der Verbesserung“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Optimismus“.

Dieser Korrelation steht keine widersprüchliche gegenüber.

Folgende Punkte bestätigen Hypothese 3 nicht:

- Faktor „Einschätzungsschwierigkeit“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Bewunderung“.
- Faktor „Erwartung der Verschlechterung“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Geringschätzung“.
 - beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum jeweils positiv mit „Bewunderung“.
- Faktor „Kontrollierbarkeit“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Pessimismus“
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Abwärtskonkordanz“ und mit „Mitleid“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“, „Depression“ und „Ärger“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“.
- Faktor „Vorhaben der Verbesserung“ zeigt durchweg keine hypothesenkonforme Korrelationen.

Faktor „Relevanz des Merkmals“ zeigt durchweg keine erwarteten Korrelationen. Hypothese 4 ist somit nicht bestätigt.

Folgendes Fazit ergibt sich zu Hypothese 3:

- Je größer die Schwierigkeit, das eigene Merkmal einzuschätzen und je größer die Erwartung, dass sich das Merkmal von allein verschlechtern wird, desto stärker ist beim Abwärtsvergleich die Konkordanz und desto stärker ist beim Aufwärtsvergleich die Diskordanz.
- Je größer aber das Gefühl, das eigene Merkmal verdient zu haben (Gerechtigkeitsgefühl), desto geringer ist beim Aufwärtsvergleich die Diskordanz und desto geringer ist beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum die Konkordanz.
- Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum begünstigt das Gefühl, für das eigene Merkmal selbst verantwortlich zu sein, konkordante Reaktionen und die Erwartung, dass sich das Merkmal von allein verbessert, begünstigt Optimismus.

5. Ergebnisse zu Hypothesen 5 und 6

Korrelationen (Pearson) der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit den Emotionsfaktoren und mit den einzelnen Emotionswerten

Tabellen 31 bis 34 geben die Korrelationen der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit den Emotionsfaktoren (Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz, Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz) und mit den einzelnen Emotionswerten wider. Auch hier haben wieder aus Gründen der Übersichtlichkeit die Korrelationskoeffizienten, die Hypothesen 5 und 6 direkt bestätigen, die Farbe grün. Diejenigen Koeffizienten, die meinen Hypothesen in der Form widersprechen, dass sie eine signifikant entgegengesetzte Richtung aufzeigen, sind in rot aufgeführt. Die Werte in schwarz bestätigen meine Hypothesen zwar nicht, sie sind ihr jedoch auch nicht entgegengesetzt.

Tabelle 31: **Abwärtsvergleich auf Dimension Aussehen:** Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen

	Kon. MA. Abwärts	Mitleid MA	Pessimismus MA	Verlegenheit MA	Dis. MA. Abwärts	Schadenfreude MA	Geringschätzung MA	Stolz MA
Salienz der soz. Identität	.52**	.26**	.36**	.44**	.10	.02	.13	.16
Sympathie	.01	-.02	-.06	-.04	-.39**	-.44**	-.23*	-.25*
Abschneiden des Anderen insgesamt	.09	.04	.23*	-.04	.05	.03	-.01	.04
Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen	.16	.11	.13	.13	.08	.06	.08	.06
Anderer hat sein Merkmal verdient	-.24*	-.14	-.10	-.22*	.12	.08	.10	.07

Tabelle 32: **Abwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum:** Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz und den einzelnen Abwärtsemotionen

	Kon. MW Abwärts	Mitleid MW	Pessimismus MW	Verlegenheit MW	Dis. MW. Abwärts	Schadenfreude MW	Geringschätzung MW	Stolz MW
Salienz der soz. Identität	.31**	.17	.29**	.15	.27**	.21*	.26**	.27**
Sympathie	.06	.25**	.08	-.03	-.41**	-.34**	-.24*	-.33**
Abschneiden des Anderen insgesamt	-.03	.03	.02	-.03	-.02	.05	-.11	-.15
Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen	-.06	-.13	-.01	-.06	-.01	-.14	.04	.04
Anderer hat sein Merkmal verdient	-.21*	-.25*	-.11	-.14	.06	.03	-.06	-.02

Tabelle 33: **Aufwärtsvergleich auf Dimension Aussehen:** Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen

	Kon. MA Aufwärts	Inspiration MA	Optimismus MA	Bewunderung MA	Dis. MA. Aufwärts	Depression MA	Ärger MA	Neid MA
Salienz der soz. Identität	.62**	.49**	.70**	.29**	-.07	-.03	-.01	.04
Sympathie	.14	.20*	.04	-.00	-.36**	-.27**	-.35**	-.37**
Abschneiden des Anderen insgesamt	.20*	.13	.16	.30**	.25*	.26**	.15	.29**
Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen	.27**	.21*	.27**	.25*	.18	.17	.18	.20*
Anderer hat sein Merkmal verdient	.35**	.29**	.30**	.21*	-.20*	-.11	-.22*	-.17

Tabelle 34: **Aufwärtsvergleich auf Dimension Wohnraum:** Korrelation der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mit Aufwärtskonkordanz, Aufwärtsdiskordanz und den einzelnen Aufwärtsemotionen

	Kon. MW Aufwärts	Inspiration MW	Optimismus MW	Bewunderung MW	Dis. MW. Aufwärts	Depression MW	Ärger MW	Neid MW
Salienz der soz. Identität	.41**	.21*	.53**	.23*	.03	.04	-.06	.04
Sympathie	.14	.13	.14	.01	-.17	-.13	-.22*	-.10
Abschneiden des Anderen insgesamt	.05	.04	-.02	.16	.30**	.14	.30**	.25*
Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen	.32**	.32**	.21*	.07	-.21*	-.20	-.02	-.31**
Anderer hat sein Merkmal verdient	.07	-.02	.03	.17	-.02	-.08	-.09	.01

Abkürzungen Tabellen 31 bis 34:

Kon. = Konkordanz

Dis. = Diskordanz

MA = Merkmal Aussehen

MW = Merkmal Wohnraum

Salienz der soz. Identität = Salienz der sozialen Identität

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

grüne Werte: Hypothesenbestätigende Korrelationen

rote Werte: Hypothesenentgegengesetzte Korrelationen

schwarze Werte: Weder hypothesenbestätigende, noch hypothesenentgegengesetzte Korrelationen

Die in Tabellen 31 bis 34 aufgeführten Zusammenhänge zwischen den Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson und den jeweiligen Konkordanz- und Diskordanzfaktoren stellen die Hauptwerte der Tabellen dar, auf deren Basis die Überprüfung von Hypothesen 5 und 6 erfolgt. Die Korrelationen zwischen den Faktoren und den einzelnen Emotionen dienen der differenzierteren Darstellung und Veranschaulichung der Sachverhalte und ggf. der zusätzlichen Untermauerung meiner Hypothesen.

Abwärtsvergleich-Konkordanz

Beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (Tabellen 31 und 32) wird deutlich, dass die „Salienz der sozialen Identität“, wie erwartet, jeweils sehr signifikant positiv mit „Abwärtskonkordanz“ korreliert ($p < 0,01$). Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert dieser Faktor außerdem sehr signifikant mit den konkordanten Abwärtsemotionen „Mitleid“ und „Pessimismus“ ($p < 0,01$), beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert die „Salienz der sozialen Identität“ sehr signifikant positiv mit „Pessimismus“ ($p < 0,01$).

Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ korreliert beim Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen hypothesenkonform jeweils signifikant negativ mit „Abwärtskonkordanz“ ($p < 0,05$). Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert dieser Faktor ebenfalls sehr signifikant negativ mit „Verlegenheit“ ($p < 0,05$) und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum besteht zwischen „Anderer hat sein Merkmal verdient“ und „Mitleid“ eine erwartete signifikant negative Korrelation ($p < 0,05$).

Die Faktoren „Sympathie“, „Abschneiden des Anderen insgesamt“ und „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ zeigen keine erwarteten Korrelationen im Bereich „Abwärtsvergleich-Konkordanz“.

Abwärtsvergleich-Diskordanz

Beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum korreliert Faktor „Sympathie“ erwartungsgemäß jeweils sehr signifikant negativ mit „Abwärtsdiskordanz“ ($p < 0,01$). Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert er auch signifikant negativ mit „Geringschätzung“ ($p < 0,05$). Je größer also die Sympathie für jemanden, desto geringer sind beim Abwärtsvergleich mit ihm die diskordanten Reaktionen.

Alle anderen Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson korrelieren hier nicht entsprechend meiner Hypothesen.

Aufwärtsvergleich-Konkordanz

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (Tabelle 33) korreliert „Salienz der sozialen Identität“ erwartungsgemäß sehr signifikant positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und allen konkordanten Aufwärtsemotionen ($p < 0,01$). Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum (Tabelle 34) korreliert dieser Faktor ebenfalls hypothesenkonform sehr signifikant positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und mit „Optimismus“ ($p < 0,01$) und signifikant positiv mit „Inspiration“ und „Bewunderung“. Je stärker also das Gefühl, mit jemandem zu einer Gruppe zu gehören, desto stärker sind beim Aufwärtsvergleich die konkordanten Reaktionen. „Sympathie“ korreliert signifikant positiv mit „Inspiration“ ($p < 0,05$).

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korrelieren die Faktoren „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ und „Anderer hat sein Merkmal verdient“ entsprechend Hypothese 6 sehr signifikant positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ ($p < 0,01$) und überzufällig mit jeweils allen konkordanten Aufwärtsemotionen. Je mehr man also meint, dass der Andere für sein Merkmal verantwortlich ist und es verdient hat, desto konkordanter sind die Reaktionen beim Aufwärtsvergleich bezüglich Merkmal Aussehen.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ ebenfalls hypothesenkonform sehr signifikant positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und „Inspiration“ ($p < 0,01$) und signifikant positiv mit „Optimismus“ ($p < 0,05$). „Abschneiden des Anderen insgesamt“ zeigt hier keine erwarteten Korrelationen.

Aufwärtsvergleich-Diskordanz

Faktor „Sympathie“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen erwartungsgemäß sehr signifikant negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit allen diskordanten Aufwärtsemotionen ($p < 0,01$). Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum besteht diese erwartete Korrelation lediglich mit „Ärger“ ($p < 0,05$).

„Abschneiden des Anderen insgesamt“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen wie erwartet signifikant positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ ($p < 0,05$) und sehr signifikant positiv mit „Depression“ und „Neid“ ($p < 0,01$). Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert dieser Faktor erwartungsgemäß sehr signifikant positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit „Ärger“ ($p < 0,01$) und signifikant positiv mit „Neid“ ($p < 0,05$). Je besser der Andere also beim sozialen Vergleich insgesamt abschneidet, desto stärker sind beim Aufwärtsvergleich die diskordanten Emotionen.

Faktor „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum, wie erwartet, signifikant negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ ($p < 0,05$) und sehr signifikant negativ mit „Neid“ ($p < 0,01$). Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert dieser Faktor nicht wie erwartet.

Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen entsprechend Hypothese 6 signifikant negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit „Ärger“ ($p < 0,05$), nicht jedoch beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum.

Die weiteren in den Tabellen zur Aufwärtsdiskordanz aufgeführten Korrelationen bestätigen Hypothesen 5 und 6 nicht.

Da Konkordanz und Diskordanz, entgegen meiner Erwartung, generell miteinander positiv korrelieren (s.u.), sehe ich einen Zusammenhang zwischen einem Faktor und Konkordanz bzw. Diskordanz als bestätigt, wenn keine widersprüchliche Korrelation besteht. Wenn z.B. „Salienz der sozialen Identität“ positiv mit Konkordanz korreliert (grüner Wert) und dieser Korrelation keine (widersprüchliche) positive mit Diskordanz (roter Wert) gegenübersteht, betrachte ich diesen Zusammenhang als erwartet und als sinnvoll interpretierbar.

Hypothese 5 lässt sich zusammenfassend in folgenden Punkten bestätigen:

- Faktor „Salienz der sozialen Identität“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum positiv mit „Abwärtskonkordanz“ und dem Großteil der konkordanten Abwärtsemotionen,
 - beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und allen konkordanten Aufwärtsemotionen.

Diesen Korrelationen stehen positive mit Diskordanz und mit den diskordanten Emotionen beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum gegenüber.

- Faktor „Sympathie“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum negativ mit „Abwärtsdiskordanz“
 - beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit der konkordanten Abwärtsemotion „Mitleid“
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit allen diskordanten Aufwärtsemotionen
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit der diskordanten Aufwärtsemotion „Ärger“.

Diesen erwarteten Korrelationen stehen keine widersprüchlichen gegenüber.

- Faktor „Abschneiden des Anderen insgesamt“ korreliert
 - beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit dem Großteil der diskordanten Abwärtsemotionen.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen steht dieser erwarteten Korrelationen eine positive mit Konkordanz gegenüber.

Folgende Punkte bestätigen Hypothese 5 nicht:

- Faktor „Salienz der sozialen Identität“ korreliert beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum positiv mit „Abwärtsdiskordanz“ und den diskordanten Abwärtsemotionen.

- Faktor „Abschneiden des Anderen insgesamt“ zeigt beim Abwärtsvergleich keine signifikanten Korrelationen und beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen eine positive Korrelation mit „Aufwärtskonkordanz“.

Hypothese 6 lässt sich in folgenden Punkten bestätigen:

- Faktor „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ korreliert
 - beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und dem Großteil der konkordanten Aufwärtsemotionen
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit der diskordanten Aufwärtsemotion „Neid“.

Diesen erwarteten Korrelationen stehen keine widersprüchlichen (positiven mit Diskordanz) gegenüber.

- Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ korreliert
 - beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum negativ mit „Abwärtskonkordanz“ und je einer konkordanten Abwärtsemotion
 - beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und den konkordanten Aufwärtsemotionen und negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit der diskordanten Aufwärtsemotion „Ärger“.

Diesen erwarteten Korrelationen stehen keine widersprüchlichen (negativen mit Abwärtsdiskordanz und positiven mit Aufwärtsdiskordanz) gegenüber.

Folgende Punkte bestätigen Hypothese 6 nicht:

- Faktor „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ korreliert beim Abwärtsvergleich durchweg nicht signifikant
- Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum durchweg nicht signifikant

Insgesamt ergibt sich aus diesen Ergebnissen folgendes Fazit ohne Widersprüche zu Hypothese 5:

- Je größer die Sympathie für eine Vergleichsperson, desto geringer sind beim sozialen Abwärts- und Aufwärtsvergleich mit ihr die diskordanten Reaktionen.
- Je stärker das Gefühl, mit einer Person zu einer Gruppe zu gehören („Salienz der sozialen Identität“), desto stärker sind beim Aufwärtsvergleich mit dieser Vergleichsperson sowie beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum die konkordanten Reaktionen.

Folgendes widerspruchsfreies Fazit ergibt sich zu Hypothese 6:

- Je eher man eine Vergleichsperson für verantwortlich für ihr Merkmal hält, desto stärker sind beim Aufwärtsvergleich mit dieser Vergleichsperson die konkordanten Reaktionen und desto geringer sind beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum die diskordanten Reaktionen.
- Je stärker der Eindruck, dass der Andere sein Merkmal verdient hat, desto geringer sind beim Abwärtsvergleich mit dieser Person die konkordanten Reaktionen, desto größer sind beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen die konkordanten und desto geringer die diskordanten Reaktionen.

Hypothese 5 lässt sich somit zum Teil bestätigen. Hypothese 6 sehe ich (zum überwiegenden Teil) als bestätigt.

6. Hypothesenunabhängige Ergebnisse

6. 1. Vergleich von Frauen und Männern bezüglich Konkordanz und Diskordanz

Tabelle 35 gibt die Unterschiede der Höhe der Konkordanz- und Diskordanzgesamtwerte von Frauen und Männern beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum wider (T-Test für unabhängige Stichproben).

Tabelle 35: Unterschiede zwischen den Konkordanz- und Diskordanzgesamtwerten von Frauen und Männern

Konkordanz Frauen : Mittelwert: 2,16 Standardabweichung: 0,61	Konkordanz Männer: Mittelwert: 2,04 Standardabweichung: 0,57
T-Wert: 0,69 Freiheitsgrade: 99	
Diskordanz Frauen: Mittelwert: 1,78 Standardabweichung: 0,63	Diskordanz Männer: Mittelwert: 1,42 Standardabweichung: 0,51
T-Wert: 2,12 Freiheitsgrade: 99 $p < 0,05$	

Bezüglich Konkordanz unterscheiden sich die weiblichen und die männlichen Probanden nicht signifikant. Die weiblichen Probanden haben aber einen signifikant höheren Diskordanzwert als die männlichen ($p < 0,05$, zweiseitiger Signifikanztest).

6. 2. Vergleich von Frauen und Männern bezüglich der Focuswerte

Tabelle 36 gibt die Unterschiede der Höhe der Gesamtfocuswerte Selffocus, Dualfocus und Otherfocus von Frauen und Männern beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum wider (T-Test für unabhängige Stichproben).

Tabelle 36: Unterschiede zwischen den Gesamtwerten Selffocus, Dualfocus und Otherfocus von Frauen und Männern

Selffocus Frauen : Mittelwert: 1,90 Standardabweichung: 0,60	Selffocus Männer: Mittelwert: 1,78 Standardabweichung: 0,62
T-Wert: 0,77 Freiheitsgrade: 99	
Dualfocus Frauen: Mittelwert: 2,00 Standardabweichung: 0,56	Dualfocus Männer: Mittelwert: 1,74 Standardabweichung: 0,51
T-Wert: 1,74 Freiheitsgrade: 99	
Otherfocus Frauen: Mittelwert: 2,01 Standardabweichung: 0,62	Otherfocus Männer: Mittelwert: 1,73 Standardabweichung: 0,49
T-Wert: 1,92 Freiheitsgrade: 99	

Bezüglich Selffocus, Dualfocus und Otherfocus bestehen zwischen den Frauen und den Männern keine signifikanten Unterschiede.

6. 3. Korrelation Alter mit Konkordanz, Diskordanz, den einzelnen Emotionen und den Focuswerten:

Tabelle 37 zeigt die Korrelation des Alters der an meiner Untersuchung teilgenommenen Versuchspersonen mit Konkordanz, Diskordanz und den einzelnen Emotionsmittelwerten beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum:

Tabelle 37: Korrelation des Alters der Versuchspersonen mit Konkordanz und Diskordanz und den Emotionsmittelwerten

	Konkordanz	Mitleid	Pessimismus	Verlegenheit	Inspiration	Optimismus	Bewunderung
Alter	-.22*	-.04	-.26*	-.03	-.22*	-.18	-.15

	Diskordanz	Schadenfreude	Gering-schätzung	Stolz	Depression	Ärger	Neid
Alter	-.25*	-.17	-.21	-.15	-.23*	-.21*	-.16

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)

Wie Tabelle 37 zu entnehmen ist, korreliert das Alter der Probanden signifikant negativ mit Konkordanz und mit Diskordanz ($p < 0,05$). Das Alter der Versuchsteilnehmer korreliert ebenfalls negativ mit allen Emotionsgesamtwerten. Von den negativen Korrelationen des Alters mit den zwölf Emotionsmittelwerten sind vier signifikant ($p < 0,05$). Man kann folglich sagen, dass, je älter die Probanden sind, desto geringer sind ihre emotionalen (konkordanten und diskordanten) Reaktionen auf den sozialen Vergleich.

Tabelle 38 zeigt die Korrelation des Alters der an meiner Untersuchung teilgenommenen Versuchspersonen mit den Gesamtfocuswerten Selffocus, Dualfocus und Otherfocus beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum:

Tabelle 38: Korrelation des Alters der Versuchspersonen mit den Gesamtwerten Selffocus, Dualfocus und Otherfocus

	Selffocus	Dualfocus	Otherfocus
Alter	-.31**	-.23*	-.17

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Das Alter meiner Probanden korreliert signifikant negativ mit dem Dualfocus ($p < 0,05$) und sehr signifikant negativ mit dem Selffocus ($p < 0,01$). Die negative Korrelation mit Otherfocus erreicht keine Signifikanz. Je höher also das Alter der Probanden, desto geringer ist beim sozialen Vergleich der Selffocus und der Dualfocus.

6. 4. Korrelation Konkordanz und Diskordanz

Da ich ursprünglich von einer gegensätzlichen Beziehung zwischen Konkordanz und Diskordanz ausging, (d.h. je höher die Konkordanz, desto geringer die Diskordanz) und sich diese Annahme in fünf meiner sechs Hypothesen indirekt widerspiegelt, sich jedoch zum Teil nicht bestätigen ließ, habe ich Konkordanz und Diskordanz miteinander korreliert. Tabelle 39 zeigt diese Korrelationen zwischen Konkordanz und Diskordanz beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum, zusätzlich unterteilt nach dem Aufwärts- und dem Abwärtsvergleich:

Tabelle 39: Korrelation von Konkordanz und Diskordanz

	Diskordanz	Diskordanz aufwärts	Diskordanz abwärts
Konkordanz	.42**	.37**	.34**
Konkordanz aufwärts	.24*	.18	.23*
Konkordanz abwärts	.51**	.49**	.36**

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 39 zeigt eine sehr signifikant positive ($p < 0,01$) Korrelation zwischen den Konkordanz- und Diskordanzgesamtwerten und zwischen Konkordanz- und Diskordanzwerten beim Abwärtsvergleich. Beim Aufwärtsvergleich ist die (positive) Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz nicht signifikant. Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass Konkordanz und Diskordanz nicht zwei Gegenpole ein und der selben Kriterienskala darstellen können, sondern jeweils eigenständige Kriterien sind. Dieses Ergebnis erklärt, warum gewisse Faktoren mit Konkordanz und mit Diskordanz gleichermaßen positiv bzw. negativ korrelieren (s.o.).

6. 5. Vergleich der Focuswerte beim Abwärts- und Aufwärtsvergleich

Folgende Unterschiede zwischen den Focuswerten beim Abwärts- und Aufwärtsvergleich (T-Test für gepaarte Stichproben) sind in Tabelle 40 zu sehen:

Tabelle 40: Unterschiede zwischen den Focuswerten beim Abwärts- und beim Aufwärtsvergleich

Selffocus Abwärts : Mittelwert: 1,79 Standardabweichung: 0,67	Selffocus Aufwärts: Mittelwert: 1,97 Standardabweichung: 0,69
T-Wert: 2,73 Freiheitsgrade: 95 $p < 0,01$	
Dualfocus Abwärts: Mittelwert: 1,49 Standardabweichung: 0,51	Dualfocus Aufwärts: Mittelwert: 2,49 Standardabweichung: 0,78
T-Wert: 13,54 Freiheitsgrade: 95 $p < 0,001$	
Otherfocus Abwärts: Mittelwert: 1,94 Standardabweichung: 0,66	Otherfocus Aufwärts: Mittelwert: 1,98 Standardabweichung: 0,78
T-Wert: 0,46 Freiheitsgrade: 95	

Beim Aufwärtsvergleich liegen die Focuswerte Selffocus und Dualfocus höher als beim Abwärtsvergleich. Die Unterschiede sind beim Selffocus sehr signifikant ($p < 0,01$) und beim Dualfocus hoch signifikant ($p < 0,001$). Die Otherfocus-Werte unterscheiden sich nicht bezüglich Abwärts- und Aufwärtsvergleich.

7. Qualitative Auswertung der offenen Items:

7. 1. Gewählte Vergleichspersonen

Von den 85 weiblichen Probanden verglichen sich 72 mit Steffi Graf abwärts, d.h. sie stufen sich selbst als hübscher ein. 13 dagegen fanden Steffi Graf hübscher als sich selbst.

Die 85 Versuchsteilnehmerinnen, die sich mit Steffi Graf abwärts verglichen, wählten in folgender Anzahl folgende prominente Personen für den Aufwärtsvergleich:

Tabelle 41: Prominente Personen, gewählt für den Aufwärtsvergleich (weibliche Probanden)

Gewählte Vergleichspersonen	Anzahl der Versuchspersonen
Heidi Klum	14
Jennifer Lopez	5
Salma Hayek	4
Angelina Jolie	3
Madonna	3
Claudia Schiffer	2
Jennifer Aniston	2
Liv Tyler	2
Sophia Loren	2
Julia Roberts	2
Felicitas Woll (Lolle)	2
Penélope Cruz	2
Michelle Pfeiffer	1
Susanne Gärtner	1
Andy McDowell	1
Sharon Stone	1
Cate Blanchett	1
Charlize Theron	1
Verona Pooth	1
Melissa auf der Maur	1
Christina Aguilera	1
Franka Potente	1
Prinzessin Diana	1
Nelly Furtado	1
Julianne Moore	1
Kylie Minogue	1
Beatrice Dalle	1
Kirsten Dunst	1
Cameron Diaz	1
Gillian Anderson	1
Heike Makatsch	1
Elisabeth Hurley	1
Sophie Marceau	1
Iris Berben	1
Cindy Crawford	1
Jeanette Biedermann	1
Christina Milian	1
Christy Turlington	1

Drei Versuchspersonen nannten die prominente Person, die sie für den Aufwärtsvergleich wählten, nicht.

Diejenigen, die sich mit Steffi Graf aufwärts verglichen, wählten in folgender Anzahl folgende prominente Personen für den Abwärtsvergleich:

Tabelle 42: Prominente Personen, gewählt für den Abwärtsvergleich (weibliche Probanden)

Gewählte Vergleichspersonen	Anzahl der Versuchspersonen
Angela Merkel	6
Hella von Sinnen	3
Nina Hagen	1
Camilla Parker-Bowles	1
Kirstie Alley	1
Charlotte Kalinder (SAT 1 Frühstückfernsehen)	1

Von meinen insgesamt 16 männlichen Probanden fanden 15, dass sie besser aussehen als Boris Becker, verglichen sich somit abwärts mit ihm. Nur ein Versuchsteilnehmer stufte Boris Beckers Aussehen als besser ein als sein eigenes.

Folgende prominente Personen wurden von den 15 Probanden, die sich mit Boris Becker abwärts verglichen, in folgender Anzahl für den Aufwärtsvergleich gewählt:

Tabelle 43: Prominente Personen, gewählt für den Aufwärtsvergleich (männliche Probanden)

Gewählte Vergleichspersonen	Anzahl der Versuchspersonen
Brad Pitt	3
George Clooney	2
Tom Cruise	2
Robbie Williams	1
Harrison Ford	1
Ryan Phillippe	1
Keanu Reeves	1
Jean Gabin	1
Oliver Pocher	1
Nicolas Cage	1
Uwe Ochsenknecht	1

Der Proband, der sich mit Boris Becker aufwärts verglich, wählte Dirk Bach für den Abwärtsvergleich.

7. 2. Aufgeführte Emotionen bzw. Anmerkungen zur sozialen Vergleichssituation

Die jeweiligen optionalen, offenen Items wurden folgendermaßen in folgender Anzahl beantwortet:

Sozialer Abwärtsvergleich mit einer prominenten Person:

Zum sozialen Abwärtsvergleich mit einer prominenten Person haben 30 Versuchsteilnehmer jeweils das offene Item, das nach Emotionen zur Vergleichssituation fragt, die von mir mit den geschlossenen Items nicht aufgeführt wurden, beantwortet. Folgende Antworten wurden in folgender Anzahl gegeben:

- Gleichgültigkeit / Irrelevante Vergleichsperson: 25 Versuchspersonen

(den Versuchspersonen ist es gleichgültig, ob die prominente Person besser aussieht als sie selbst. Bei der prominenten Person zählen andere Attribute (z.B. Talent). Alle 25 Personen haben ihrem Aussehen einen Wichtigkeitswert zwischen 4 und 7 gegeben, d.h. die Vergleichdimension „Aussehen“ ist niemandem dieser Personen unwichtig.)

- Aussehen ist subjektiv: 1 Versuchsperson
- Aussehen ist nicht so wichtig: 1 Versuchsperson
- Verwirrung (darüber dass Aussehen und Charakter sich vermischen): 1 Versuchsperson
- Gleichwertigkeit: 1 Versuchsperson
- Überheblichkeit und Arroganz: 1 Versuchsperson

Sozialer Aufwärtsvergleich mit einer prominenten Person:

Zum sozialen Aufwärtsvergleich mit einer prominenten Person haben 20 Versuchsteilnehmer jeweils das offene Item beantwortet. Folgende Antworten wurden in folgender Anzahl gegeben:

- Gleichgültigkeit / Irrelevante Vergleichsperson (s.o.): 8 Versuchspersonen
- Freude für den Anderen: 3 Versuchspersonen
- Aussehen ist nicht so wichtig: 2 Versuchspersonen
- Aussehen ist subjektiv: 1 Versuchsperson
- Ohnmacht: 1 Versuchsperson
- Verwirrung (darüber dass Aussehen und Charakter sich vermischen): 1 Versuchsperson
- Unterschiedliche Typen (unterschiedliche soziale Gruppen und somit keine Vergleichbarkeit): 1 Versuchsperson
- Akzeptanz des schlechteren Abschneidens, weil Versuchsperson trotzdem besser aussieht als viele Andere: 1 Versuchsperson
- Wut über öffentlichen Druck, gut aussehen zu müssen: 1 Versuchsperson
- Würde sich gern eine Scheibe vom Aussehen der Prominenten abschneiden: 1 Versuchsperson

Sozialer Abwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen:

3 Versuchspersonen haben die offenen Items zum sozialen Abwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen beantwortet. Folgende Aspekte wurden je einmal genannt:

- Hilfsigkeit
- Aussehen ist nicht so wichtig
- Die Versuchsperson findet die Bezugsperson nett und sympathisch

Sozialer Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen:

9 Versuchsteilnehmer haben die offenen Items zum sozialen Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Aussehen beantwortet. Folgendes wurde in folgender Anzahl genannt:

- Gleichgültigkeit / Irrelevante Vergleichsperson: 3 Versuchspersonen
- Abneigung gegenüber der Vergleichsperson: 1 Versuchsperson
- Ohnmacht: 1 Versuchsperson
- Freude darüber, eine hübsche Freundin zu haben (soziale Identität / gemeinsame soziale Gruppe): 1 Versuchsperson
- Unterschiedliche Typen (unterschiedliche soziale Gruppen und somit keine Vergleichbarkeit): 1 Versuchsperson
- Resignation (Versuchsperson kann ihr Aussehen nicht verändern): 1 Versuchsperson
- Ärger über das Zur-Schau-Stellen des Aussehens der Vergleichsperson und über ihren Erfolg damit: 1 Versuchsperson

Sozialer Abwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum:

8 Versuchspersonen beantworteten das offene Item zum Abwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum. Dabei ergaben sich zwei Antwortarten:

- Unterschiedliche Typen (unterschiedliche Geschmäcker, unterschiedliche soziale Gruppen und somit keine „Reibung“): 7 Versuchspersonen
- Freude über das bessere Abschneiden: 1 Versuchsperson

Sozialer Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum:

Lediglich zwei Personen beantworteten das offene Item zum Aufwärtsvergleich mit einer Bezugsperson auf der Dimension Wohnraum. Die Antworten sind wie folgt:

- Unterschiedliche Typen (unterschiedliche Geschmäcker, unterschiedliche soziale Gruppen und somit keine „Reibung“): 1 Versuchsperson
- Freude für den Anderen: 1 Versuchsperson

VI. Diskussion

1. Zu den Ergebnissen

1. 1. Zur Hypothese 1

Es stellte sich heraus, dass beim sozialen Vergleich auf der Dimension Aussehen innerhalb der Bezugsgruppe die emotionalen Reaktionen intensiver sind als beim sozialen Vergleich mit Prominenten. Dieser Unterschied der Emotionsintensität zeigte sich beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich. Dieses Ergebnis bestätigt meine Annahme, dass sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen bzw. dass der soziale Vergleich innerhalb der eigenen Bezugsgruppe stärkere emotionale Reaktionen mit sich bringt. Bezugspersonen sind für eine Person für den sozialen Vergleich relevanter, da sie einer Person aufzeigen, wo sie selbst steht.

Ein Vergleich mit Bill Gates auf der Dimension „materieller Besitz“ lässt einen Durchschnittsverdiener eher „kalt“ als der Vergleich mit dem eigenen Kollegen. Diese Tatsache bietet den Menschen mit Sicherheit eine Art Selbstschutz. Ein Durchschnittsverdiener müsste sich, wenn er sich mit Bill Gates vergliche, arm vorkommen. Für eine assimilative Selbsteinschätzung oder für die konkordante Emotion Inspiration wäre der Abstand zwischen ihm und Bill Gates viel zu groß. Deshalb ist die Tatsache, dass der Vergleich mit einem der materiell reichsten Menschen der Welt auf der Dimension „materieller Besitz“, wenn er überhaupt zustande kommt, an ihm „abprallt“ und dass der Vergleich mit Freunden, Nachbarn und Kollegen zu Reaktionen führt, absolut sinnvoll.

Einige erwähnte Untersuchungen (z.B. Cash et al. 1983, Major et al., 1993 und Tesser et al., 1988) gehen konform mit diesem Ergebnis. In der Untersuchung von Cash et al. (1983, siehe Seite 23f) traten Kontrasteffekte in der Evaluation des eigenen Aussehens nur dann auf, wenn die präsentierte Vergleichsperson nicht als Model gekennzeichnet war. Beim Vergleich mit Models traten keine Kontrasteffekte auf. Es ist anzunehmen, dass in dieser Untersuchung der Vergleich mit Models, aufgrund des fehlenden Kontrasts, geringere emotionale Reaktionen mit sich brachte als der Vergleich mit „Personen wie du und ich“.

Prominente Personen stellen, analog der Models in der Untersuchung von Cash et al., in meiner Untersuchung keine relevanten Vergleichspersonen dar. Die von meinen Probanden beantworteten offenen Items bestätigen dies: Beim sozialen Vergleich mit Prominenten gaben insgesamt 33 Probanden an, dass das Abschneiden der Vergleichsperson ihnen gleichgültig wäre bzw. dass die Vergleichsperson für sie irrelevant wäre. Beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen auf der Dimension Aussehen gaben dies insgesamt nur drei Personen an.

Zwischen den Werten der unspezifischen Gefühlsintensitäten (positiv / negativ), die beim Vergleich mit Prominenten und beim Vergleich mit Bezugspersonen entstehen, konnten keine Unterschiede aufgedeckt werden. Dieses Ergebnis zeigt, dass die unspezifischen Gefühlsintensitäten (positiv / negativ), die keine klar benennbare Emotion ausdrücken, mit den Gesamtwerten der Emotionen nicht Hand in Hand gehen. Es kam beispielsweise vor, dass Versuchspersonen beim Item „Gefühlsrichtung“ einen neutralen Wert ankreuzten, obwohl einzelne Emotionen klar als vorhanden angegeben wurden. Für die Aufdeckung der Unterschiede der Intensitäten der emotionalen Reaktionen sind somit die Werte der spezifischen Emotionen ein geeigneterer Indikator.

Entsprechend meiner Erwartung traten beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen stärkere diskordante emotionale Reaktionen auf als beim sozialen Vergleich mit prominenten Personen. Jedoch fielen auch die konkordanten Reaktionen insgesamt und beim Abwärtsvergleich (nicht jedoch beim Aufwärtsvergleich) mit Bezugspersonen höher aus als beim Vergleich mit Prominenten. Wie im Ergebnisteil zu den hypothesenunabhängigen Ergebnissen dargelegt, korrelieren Konkordanz und Diskordanz entgegen meiner Erwartung miteinander positiv. Dieses Ergebnis verdeutlicht, wie Ybema (1994) ebenfalls bemerkte, dass Konkordanz und Diskordanz nicht zwei Gegenpole ein und derselben Kriterienskala darstellen, sondern jeweils eigenständige Kriterien bilden, die in dieser Untersuchung sogar miteinander positiv zusammenhängen. Bei einer Person können somit konkordante und diskordante Emotionen gleichzeitig auftreten.

Dass die Probanden beim sozialen Abwärtsvergleich mit Bezugspersonen nicht nur stärkere diskordante sondern auch stärkere konkordante Emotionen empfinden als beim sozialen Abwärtsvergleich mit Prominenten, kann darin begründet liegen, dass beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen die Identifikation mit der Bezugsperson signifikant höher war als die Identifikation mit der prominenten Person ($p < 0,05$, T-Test für gepaarte Stichproben, einseitige Testung). Dieser Unterschied zeigte sich nicht beim Aufwärtsvergleich. Es konnte bestätigt werden, dass die Salienz der sozialen Identität bzw. die Identifikation mit der Bezugsperson beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen positiv mit Konkordanz korreliert (siehe Seite 122).

Meine Annahme, dass die emotionalen Reaktionen beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen stärker auf die eigene Person bezogen sind als beim sozialen Vergleich mit Prominenten, konnte zwar bestätigt werden, jedoch fielen ebenfalls der Dualfocus und der Otherfocus beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen höher aus als beim Vergleich mit Prominenten. Selffocus und Otherfocus schließen sich somit nicht aus. Eine Person kann beispielsweise gleichzeitig Stolz für sich selbst und Geringschätzung für den Anderen empfinden. Insbesondere beim Vergleich mit relevanten Vergleichspersonen (nämlich Bezugspersonen) sind derartige facettenreiche Emotionen gut vorstellbar. Die insgesamt höhere Intensität der emotionalen Reaktionen beim sozialen Vergleich mit Bezugspersonen zieht sich somit durch alle Focusebenen durch.

1. 2. Zur Faktorenanalyse der Emotionen

Die Ergebnisse der Faktorenanalyse bestätigen im Großen und Ganzen die Gruppierung der Emotionen, wie Smith (2000) sie vorgenommen hat (siehe Seite 40). Zum Abwärtsvergleich und zum Aufwärtsvergleich lassen sich für beide Vergleichsdimensionen gleichermaßen (Aussehen und Wohnraum) jeweils zwei Emotionsfaktoren aufdecken, von denen einer die konkordanten und einer die diskordanten Emotionen repräsentiert.

So lassen sich insgesamt vier Emotionsfaktoren aufdecken: „Abwärtskonkordanz“ mit den Emotionen „Mitleid“, „Pessimismus“ und „Verlegenheit“, „Abwärtsdiskordanz“ mit den Emotionen „Schadenfreude“, „Geringschätzung“ und „Stolz“, „Aufwärtskonkordanz“ mit den Emotionen „Inspiration“, „Optimismus“ und „Bewunderung“ und schließlich „Aufwärtsdiskordanz“ mit den Emotionen „Depression“, „Ärger“ und „Neid“.

Bei den Emotionen, die auf beiden Komponenten Ladungen zeigen (nach meiner Bezeichnung „Zwitteremotionen“, siehe Seite 101), handelt es sich immer um Other-Focus-

Emotionen. Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen lädt die konkordante Other-Focus-Emotion „Mitleid“ hoch auf beiden Faktoren. Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass Mitleid auch Ausdruck von Arroganz sein kann.

Im Englischen wird zwischen „Pity“ und „Sympathy“ unterschieden, wobei „Sympathy“ Mitgefühl bedeutet und „Pity“ Mitleid. Während Mitgefühl eindeutig eine konkordante Emotion darstellt, kann Mitleid auch diskordant sein. Das Mitleid-Item war jedoch in einer Form formuliert, die eher Konkordanz erfasst: „Mir tut es für (Person X) leid, dass sie schlechter aussieht als ich. Ich würde ihr wünschen, dass sie ebenso gut aussieht wie ich.“ Die guten Wünsche sind mit diskordantem Mitleid meines Erachtens schlecht vereinbar.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum lädt die Other-Focus-Emotion „Geringschätzung“ auf beiden Faktoren. „Geringschätzung“ bildet somit, wie erwartet, mit „Schadenfreude“ und „Stolz“ einen Faktor, jedoch gehört diese Emotion auch zur Gruppe der Emotionen „Mitleid“, „Pessimismus“ und „Verlegenheit“. Auch hier ist also eine Other-Focus-Emotion der „Zwitter“.

Es ist anzunehmen, dass die Other-Focus-Emotionen, eben weil sie sich auf den Anderen und nicht auf die eigene Person beziehen, losgelöst von den Emotionen bestehen können, die sich auf die eigene Person beziehen. Eine Person kann somit Stolz und Schadenfreude, aber gleichzeitig auch Mitleid für den Anderen empfinden. Sie kann pessimistisch und verlegen sein, gleichzeitig kann sie aber auch den Anderen geringschätzen. Der Focus nach außen lässt im Bewusstsein der sich vergleichenden Person keine Widersprüche aufkommen.

Beim Aufwärtsvergleich zeigt sich zu beiden Vergleichsdimensionen, dass die Emotion „Bewunderung“ auf beiden Faktoren lädt. Auch „Bewunderung“ ist eine Other-Focus-Emotion, richtet sich also aus Sicht der sich vergleichenden Person nach außen. Eine Person kann somit neidisch, depressiv und ärgerlich über das bessere Abschneiden des Anderen sein, gleichzeitig aber für diesen Anderen Bewunderung empfinden. Es ist durchaus vorstellbar, dass Neid und Bewunderung häufig zusammen auftreten, jedoch würden neidische Personen selten zugeben, dass sie die beneidete Person in Wahrheit bewundern. Meines Erachtens setzt die Angabe beider Emotionen, wie sie in meiner Untersuchung vorkam, ein hohes Maß an Selbstehrlichkeit und Offenheit der Versuchspersonen voraus.

Die Gruppierung der Emotionen hinsichtlich Aufwärts- und Abwärtsvergleich und hinsichtlich Konkordanz und Diskordanz, wie Smith (2000) sie vorgeschlagen hat, ist durch meine Untersuchung erstmalig faktorenanalytisch bestätigt worden. Sie beruht somit nicht mehr auf inhaltlichen Spekulationen. Diese Bestätigung kann künftigen Studien zu den emotionalen Reaktionen in sozialen Vergleichsprozessen dienlich sein.

1. 3. Zur Hypothese 2

Die zum größten Teil hohe Trennschärfe der Items der Persönlichkeitsskalen zeigen, dass die einzelnen Items den Gesamtwert der Persönlichkeitsfaktoren gut repräsentieren. Mit Ausnahme der Skala „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ sind alle Persönlichkeitsskalen als reliabel zu bezeichnen.

Die Faktorenanalyse der Persönlichkeitsfaktoren zeigte, dass sich alle sieben Faktoren auf eine Komponente reduzieren lassen. Dieses Ergebnis hat mich sehr überrascht, da in keiner Untersuchung zu den Persönlichkeitsfaktoren als Einflussfaktoren der selbstevaluativen oder

emotionalen Konsequenzen des sozialen Vergleichs mehrere Faktoren auf ihre Dimensionalität hin überprüft wurden und stattdessen immer einzelne Faktoren wie z.B. „Selbstwertgefühl“, „Stimmung“ oder „Selbstkenntnis“ herangezogen wurden. Da alle sieben Persönlichkeitsfaktoren gemeinsam haben, dass sie eine lebensbejahende Einstellung widerspiegeln, habe ich diese Persönlichkeitskomponente „Positives Lebensgefühl“ genannt. Die in Hypothese 2 genannte positive Persönlichkeitsstruktur besteht also tatsächlich aus einem Faktor.

Abwärtsvergleich

Wie erwartet, korreliert das positive Lebensgefühl beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum überzufällig negativ mit dem Emotionsfaktor „Abwärtskonkordanz“ (siehe Seite 106). Diese negative Korrelation mit „Abwärtskonkordanz“ zeigt sich bei fast allen einzelnen Persönlichkeitsfaktoren, mit Ausnahme von „Belohnungsaufschubsfähigkeit“, „Internale Kontrollüberzeugung“ und „Optimismus“. Je positiver also das Lebensgefühl einer Person, desto weniger lässt sie sich beim Abwärtsvergleich emotional „herunterziehen“.

Dass das Selbstwertgefühl einer Person beim Abwärtsvergleich negativ mit „Abwärtskonkordanz“ zusammenhängt, hatte ich aufgrund der genannten Untersuchung von Buunk (1990) erwartet. Während in Buunks Untersuchung der negative Zusammenhang zwischen „Selbstwertgefühl“ und „Ängstlichkeit“ bestand, korreliert in meiner Untersuchung „Selbstwertgefühl“ überzufällig negativ mit der konkordanten Abwärtsemotion „Pessimismus“. Selbstbewusste Menschen glauben weniger als nicht selbstbewusste, dass es ihnen ebenso gehen wird wie der unterlegenen Person.

Wie erwartet, korrelieren „Selbstkenntnis“ und „Kritikfähigkeit“ beim Abwärtsvergleich negativ mit „Abwärtskonkordanz“. Personen, die sich selbst gut kennen, haben beim Abwärtsvergleich weniger Angst vor Verschlechterungen und lassen sich weniger durch den Abwärtsvergleich „herunterziehen“. Personen, die kritikfähig sind, haben eher die Einstellung, dass der Andere seine Unterlegenheit akzeptieren muss und haben weniger Angst, bald selbst Empfänger von (indirekter) Kritik durch den Zug nach unten zu sein. Auch hier besteht die negative Korrelation insbesondere mit der konkordanten Abwärtsemotion „Pessimismus“.

Die „aktuelle Stimmung“ korreliert nur beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen erwartungsgemäß negativ mit „Abwärtskonkordanz“, auch hier insbesondere mit „Pessimismus“. Entsprechend des Konzepts der stimmungskongruenten Wahrnehmung, lässt sich eine positive Stimmung schlecht mit negativen Vorstellungsinhalten vereinbaren, deshalb auch nicht mit Pessimismus. Je positiver die Stimmung, desto geringer der Pessimismus beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen.

Beim Vergleich auf der Dimension Wohnraum besteht diese Korrelation nicht. Ein Grund für diesen Unterschied kann sein, dass den Probanden die Einschätzung des Merkmals Wohnraum hoch signifikant leichter fiel als die Einschätzung des Merkmals Aussehen (T-Test für gepaarte Stichproben, zweiseitige Testung, siehe Anhang, Seite 72) und die Reaktion beim Abwärtsvergleich auf einer sicher eingeschätzten Vergleichsdimension weniger mit einem doch eher variablen Faktor wie aktueller Stimmung zusammenhängt, sondern stärker mit stabileren Persönlichkeitsfaktoren.

„Optimismus“ korreliert beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum lediglich mit einer einzelnen konkordanten Abwärtsemotion überzufällig negativ: „Pessimismus“. Die gegenteilige Bedeutung von „Optimismus“ und „Pessimismus“ lässt diese negative Beziehung erwarten, auch wenn „Optimismus“ hier den Persönlichkeitsfaktor und „Pessimismus“ die Emotion darstellt. Je optimistischer also eine Person generell ist, desto weniger empfindet sie die Emotion „Pessimismus“ beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum.

Die Persönlichkeitsfaktoren „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ und „Internale Kontrollüberzeugung“ zeigen durchweg keine signifikanten Korrelationen. Wie oben aufgeführt, ist die Skala „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ die einzige nicht intern konsistente Skala unter den Persönlichkeitskalen. Sie lud auch als einzige Skala nicht sehr hoch auf der Komponente „Positives Lebensgefühl“. Dies mag ein Grund für die durchweg fehlenden Korrelationen dieses Faktors mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich sein.

Die Skala „Internale Kontrollüberzeugung“ zeigte dagegen hohe interne Konsistenz und sie lud auch hoch auf der Komponente „Positives Lebensgefühl“. Zwei der insgesamt sieben Items der Skala entstammen der I-E-Skala von Rotter (Rotter, 1966, aus Amelang & Bartussek, 1990) und wurden schon häufig eingesetzt. Die hohe interne Konsistenz bzw. die hohe Interkorrelation der Items deutet darauf hin, dass die vier von mir erstellten Items mit denen von Rotter konform gehen, somit gehe ich davon aus, dass sie das gleiche messen. Es ist zu folgern, dass, obwohl das positive Lebensgefühl beim Abwärtsvergleich negativ mit Konkordanz korreliert, die „Internale Kontrollüberzeugung“ eines Menschen diese Korrelation nicht zeigt, gar mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich überhaupt nicht zusammenhängt. Es wäre interessant, zu sehen, ob sich dieser fehlende Zusammenhang in künftigen Untersuchungen replizieren lässt.

Das positive Lebensgefühl zeigt beim Abwärtsvergleich mit „Abwärtsdiskordanz“ keine Korrelation. Da ich beim Abwärtsvergleich eine positive Korrelation oder gar keine Korrelation des positiven Lebensgefühls mit Diskordanz annahm, und eine dieser Vorhersagen eingetreten ist (nämlich gar keine Korrelation), hat sich diese Annahme bestätigt. „Positives Lebensgefühl“ korreliert beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen allerdings negativ mit „Schadenfreude“ und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit „Geringschätzung“, zwei diskordante Abwärtsemotionen.

Da, wie schon erwähnt, Konkordanz und Diskordanz, entgegen meiner impliziten Erwartung, positiv miteinander korrelieren, wundert es nicht, wenn einige Einflussfaktoren mit Konkordanz und Diskordanz in die gleiche Richtung korrelieren. In meinem Fragebogen habe ich es zugelassen, dass die Probanden gleichermaßen konkordante und diskordante Emotionen als vorhanden ankreuzen, und es hat sich gezeigt, dass Konkordanz und Diskordanz nicht zwei entgegengesetzte Pole eines Kriteriums sind sondern zwei verschiedene Kriterien darstellen. In meinen Hypothesen ging ich jedoch implizit von einer gegenläufigen Beziehung von Konkordanz und Diskordanz aus.

Dass das positive Lebensgefühl beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen negativ mit „Schadenfreude“ korreliert und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum negativ mit „Geringschätzung“ kann darin begründet liegen, dass ein positives Lebensgefühl einer doch negativ belegten Emotion wie „Schadenfreude“ oder „Geringschätzung“ nicht viel Raum lässt.

Die Persönlichkeitsfaktoren „Selbstkenntnis“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen und „Kritikfähigkeit“ beim Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen zeigten nicht erwartete negative Korrelationen mit „Abwärtsdiskordanz“. Beide Faktoren korrelieren ebenfalls überzufällig negativ mit „Abwärtskonkordanz“. Auch hier kommt, denke ich, der positive Zusammenhang zwischen Konkordanz und Diskordanz zum tragen.

Eine Erklärung für die negative Korrelation von „Selbstkenntnis“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen und von „Kritikfähigkeit“ beim Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen mit Konkordanz und Diskordanz könnte sein, dass Menschen, die mit Kritik gut umgehen können und / oder die sich selbst gut einschätzen können, generell weniger emotional auf den sozialen Abwärtsvergleich reagieren. Sie reagieren weniger konkordant und weniger diskordant. Der positive Zusammenhang zwischen Konkordanz und Diskordanz lässt vermuten, dass es eine allgemeine, übergeordnete emotionale Reaktivität gibt.

Aufwärtsvergleich

Beim Aufwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (siehe Seite 107) korreliert „Positives Lebensgefühl“ wie erwartet überzufällig negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“ bzw. mit allen diskordanten Aufwärtsemotionen. Dieser Zusammenhang zeigt sich auch bei fast allen einzelnen Persönlichkeitsfaktoren, mit Ausnahme der beiden Faktoren „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ und „Internale Kontrollüberzeugung“.

Die negative Korrelation zwischen „Selbstwertgefühl“ und Diskordanz beim Aufwärtsvergleich geht konform mit zahlreichen genannten Untersuchungen (z.B. Jones & Buckingham, 2005; Aspinwall & Taylor, 1993; Wheeler & Miyake, 1992 und Buunk et al., 1990). In der Untersuchung von Buunk et al. (1990) fühlten sich Personen mit hohem Selbstwertgefühl beim Aufwärtsvergleich weniger depressiv und frustriert als Personen mit geringem Selbstwertgefühl. In der Untersuchung von Wheeler und Miyake (1992) fühlten sich Personen mit geringem Selbstwertgefühl depressiver und entmutigter beim Aufwärtsvergleich als Personen mit hohem Selbstwertgefühl.

Dass eine positive aktuelle Stimmung beim Aufwärtsvergleich mit Diskordanz negativ zusammenhängt, geht konform mit dem Aspekt der stimmungskongruenten Wahrnehmung. Eine positive Stimmung lässt negative Emotionen wie Depression, Ärger und Neid weniger zu als eine negative Stimmung.

Die negative Korrelation zwischen „Optimismus“ und „Aufwärtsdiskordanz“ und zwischen „Kritikfähigkeit“ und „Aufwärtsdiskordanz“ hatte ich erwartet, weil optimistische Menschen davon ausgehen, dass sie das, was der Andere hat, ebenfalls erreichen werden, somit keine Emotionen wie Depression, Ärger und Neid beim Aufwärtsvergleich entwickeln müssen. Kritikfähige Menschen haben eher gelernt, Unterlegenheit als Chance zu sehen, sich zu verbessern. Sie neigen deshalb weniger zu den genannten diskordanten Aufwärtsemotionen.

Dass „Internale Kontrollüberzeugung“ keine Korrelationen zeigt, überrascht mich. Wie schon gesagt, würden mich künftige Untersuchungen zu diesem Einflussfaktor interessieren. Die fehlende Korrelation von „Belohnungsaufschubsfähigkeit“ ist bereits im Abschnitt zum Abwärtsvergleich begründet worden.

Je positiver also das Lebensgefühl einer Person, desto weniger reagiert sie beim Aufwärtsvergleich mit diskordanten emotionalen Reaktionen wie Depression, Ärger und

Neid. Dieser Zusammenhang macht deutlich, wie sehr ein positives Lebensgefühl mit den Emotionen zusammenhängt, die in unserem sozialen Alltag entstehen. Da die diskordanten Aufwärtsemotionen „Depression“, „Ärger“ und „Neid“ in der Regel als für die eigene Person negativ und unangenehm empfunden werden, kann die Aufdeckung des (negativen) Zusammenhangs zwischen dem positiven Lebensgefühl und diesen Emotionen sehr hilfreich sein (siehe Abschnitt zu den praktischen Konsequenzen).

Entgegen meiner Erwartung, korreliert das positive Lebensgefühl beim Aufwärtsvergleich auf beiden Dimensionen nicht positiv mit Konkordanz. Auch einzelne Persönlichkeitsfaktoren zeigen die erwartete positive Korrelation nicht. Da, wie schon erwähnt, Konkordanz und Diskordanz überraschenderweise positiv miteinander korrelieren, wäre es sogar denkbar gewesen, dass das positive Lebensgefühl mit „Aufwärtsdiskordanz“ und mit „Aufwärtskonkordanz“ gleichermaßen negativ korreliert. Dies ist jedoch nicht der Fall. Das positive Lebensgefühl zeigt beim Aufwärtsvergleich keinerlei Zusammenhänge mit Konkordanz.

Die einzige erwartete Korrelation zur Konkordanz beim Aufwärtsvergleich ist die Korrelation zwischen „Optimismus“ als Persönlichkeitsfaktor und „Optimismus“ als Emotion beim Vergleich auf der Dimension Wohnraum. Hier begünstigt also eine generell optimistische Haltung die Emotion „Optimismus“. Dass sich dieser Zusammenhang beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen nicht zeigt, kann darin begründet liegen, dass die Erwartung der Veränderung des Merkmals Aussehen aufgrund äußerer Gegebenheiten (Verbesserung und Verschlechterung) hoch signifikant höher liegt als die Erwartung der Veränderung (Verbesserung und Verschlechterung) des Merkmals Wohnraum (siehe Anhang, Seite 73).

Aufgrund der höheren Veränderungserwartung des Merkmals Aussehen ist es denkbar, dass der generelle Optimismus beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen nicht so stark als Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen zum Tragen kommt wie dies beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum der Fall ist. Allerdings zeigt „Optimismus“ beim Aufwärtsvergleich auf beiden Dimensionen die erwartete negative Korrelation mit Diskordanz bzw. mit den diskordanten Aufwärtsemotionen.

Zusammenfassung

Da das positive Lebensgefühl trotz der positiven Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz beim Aufwärtsvergleich nur mit Diskordanz negativ korreliert und mit Konkordanz gar nicht korreliert, beim Abwärtsvergleich mit Konkordanz negativ und mit Diskordanz gar nicht korreliert, sehe ich Hypothese 2 überwiegend als bestätigt.

Das positive Lebensgefühl beeinflusst die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Der Einfluss des positiven Lebensgefühls geht in die Richtung, die ich erwartet hatte. Beim Abwärtsvergleich werden durch das positive Lebensgefühl konkordante emotionale Reaktionen unwahrscheinlicher, beim Aufwärtsvergleich werden durch diesen Faktor diskordante emotionale Reaktionen unwahrscheinlicher. Beim Abwärts- und beim Aufwärtsvergleich mindert das positive Lebensgefühl die für eine Person eher als negativ empfundenen Emotionen. Je positiver das Lebensgefühl einer Person, desto weniger lässt sie sich beim Vergleich mit Unterlegenen emotional herunter ziehen und desto weniger empfindet sie beim Vergleich mit Überlegenen Depression, Ärger und Neid.

Die Reduktion der von mir untersuchten sieben Persönlichkeitsfaktoren auf nur eine Komponente ist ein interessantes Ergebnis, da in vergangenen Studien nur einzelne Persönlichkeitsfaktoren, wie z.B. Selbstwertgefühl, betrachtet wurden. Künftige Untersuchungen sollten die Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Persönlichkeitsfaktoren berücksichtigen.

1. 4. Zur Hypothese 3

Abwärtsvergleich

Beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum (siehe Seiten 113 und 114) zeigen lediglich zwei der sieben Faktoren der Merkmalswahrnehmung (bezogen auf Hypothese 3) erwartete Korrelationen mit Konkordanz. „Einschätzungsschwierigkeit“ und „Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ korrelieren mit „Abwärtskonkordanz“ positiv. Je schwieriger es einer Person fällt, ihr Merkmal einzuschätzen und je eher sie erwartet, dass sich ihr Merkmal von allein verschlechtern wird, desto eher empfindet sie beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum konkordante Emotionen, insbesondere Pessimismus.

Umgekehrt lässt sich, wie in der Formulierung meiner Hypothese, sagen, dass, je leichter es einer Person fällt, ihr Merkmal einzuschätzen und je weniger sie eine Verschlechterung des Merkmals erwartet, desto weniger empfindet sie beim Abwärtsvergleich konkordante Emotionen wie Pessimismus.

Das Gefühl, das betreffende Merkmal verdient zu haben („Gerechtigkeitsgefühl“) korreliert nur beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum erwartungsgemäß negativ mit dem Faktor „Abwärtskonkordanz“. Die Korrelation zeigt sich jedoch nicht bezüglich der einzelnen konkordanten Emotionen.

Beim Abwärtsvergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum konnten keinerlei vorhergesagte Korrelationen mit Diskordanz aufgedeckt werden. Die einzige signifikante Korrelation ist die zwischen „Verantwortlichkeitsgefühl“ und „Geringschätzung“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum, obwohl das Verantwortlichkeitsgefühl mit „Abwärtsdiskordanz“ eine Korrelation um Null zeigt. Wie die Faktorenanalyse der Emotion zeigt, lädt der Faktor „Geringschätzung“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum hoch auf beiden Faktoren: Konkordanz und Diskordanz. Dies mag die Korrelation des Verantwortlichkeitsgefühls mit Geringschätzung bei Fehlen der Korrelation dieses Merkmalsfaktors mit Diskordanz erklären.

Die Faktoren „Kontrollierbarkeit des Merkmals“, „Vorhaben der Verbesserung des Merkmals“ und „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ zeigen beim Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen keinerlei erwartete Korrelationen. Die „Kontrollierbarkeit“ korreliert beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum sogar sehr signifikant positiv mit „Abwärtskonkordanz“, speziell mit „Mitleid“. Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert dieser Faktor der Merkmalswahrnehmung, entgegen meiner Erwartung, positiv mit „Pessimismus“.

Dieses Ergebnis widerspricht den auf den Seiten 48 bis 53 dargestellten Ausführungen von Major et al. (1991), die davon ausgingen, dass das Gefühl der Kontrollierbarkeit eines Merkmals beim Abwärtsvergleich zu positiven Affekten und Zufriedenheit führt. Das

Ergebnis aus der Untersuchung von Buunk et al. (1990) bestätigt diese Annahme. Die Untersuchung von Ybema und Buunk (1995, siehe Seite 53f) zeigte allerdings, dass das Kontrollgefühl beim Abwärtsvergleich keinen starken Einfluss auf den Affekt hat (im Gegensatz zum Aufwärtsvergleich). Mein Ergebnis widerlegt also meine auf Major et al. (1991) basierende Annahme und bestätigt die Ergebnisse von Ybema und Buunk (1995).

Da die Faktoren „Kontrollierbarkeit des Merkmals“ und „Vorhaben der Verbesserung des Merkmals“ beim sozialen Vergleich auf den Dimensionen Aussehen und Wohnraum gleichermaßen positiv miteinander korrelieren (siehe Anhang, Seite 74f), wundert es nicht, dass auch der Faktor „Vorhaben der Verbesserung des Merkmals“ nicht erwartungsgemäß negativ mit Konkordanz sondern sogar positiv mit Konkordanz und Mitleid beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert.

Ein Grund für die eher positiven Korrelationen zwischen diesen beiden Faktoren der Merkmalswahrnehmung und Konkordanz beim Abwärtsvergleich könnte sein, dass Menschen, die meinen, dass sie für ihr überlegenes Merkmal selbst verantwortlich sind und es kontrollieren können, quasi „über den Dingen“ stehen und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum Mitleid für den anderen empfinden können, ohne sich herunter ziehen zu lassen. Da Mitleid eine Other-Focus-Emotion ist, kann sie relativ losgelöst von ihrem „emotionalen Umfeld“ bestehen (s.o.).

Die Korrelation zwischen „Kontrollierbarkeit des Merkmals“ und „Vorhaben der Verbesserung des Merkmals“ mit „Pessimismus“ beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen ist schwieriger zu interpretieren. Eine Person, die ihr Merkmal unter Kontrolle hat, dürfte eigentlich nicht pessimistisch bezüglich dieses Merkmals sein. Es bleibt zu hoffen, dass künftige Studien Aufschluss über diesen Punkt geben. Eine Person, die vorhat, ihr Merkmal zu verbessern, mag auf den sozialen Vergleich sensibler reagieren. Sie scheint selbst beim Vergleich mit einigen Anderen auf dieser Vergleichsdimension unterlegen zu sein, kann somit mit der gegenwärtig unterlegenen Person mitfühlen.

Dass die „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ beim Abwärtsvergleich keine signifikanten Korrelationen zeigt, mag darin begründet liegen, dass die Erwartung der Verbesserung beim Abwärtsvergleich nicht so eine große Rolle spielt, da der sich Vergleichende ja auf der betreffenden Vergleichsdimension schon besser ist (zumindest als der Andere). Dies könnte die Relevanz der Vergleichsperson und somit die emotionale Reaktivität mindern.

Aufwärtsvergleich

Auch beim Aufwärtsvergleich auf beiden Dimensionen zeigen die Faktoren „Einschätzungsschwierigkeit“ und „Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ vorhergesagte Korrelationen: sie korrelieren positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“. Je schwieriger es also einer Person fällt, ihr Merkmal einzuschätzen und je eher sie meint, dass sich ihr Merkmal von allein verschlechtern wird, desto eher empfindet sich beim Aufwärtsvergleich diskordante Emotionen wie Depression, Ärger und Neid. Umgekehrt formuliert (wie in Hypothese 3) kann gesagt werden, dass, je leichter es einer Person fällt, ihr Merkmal einzuschätzen und je weniger sie meint, ihr Merkmal verdient zu haben, desto weniger diskordante Emotionen empfindet sie.

Die „Einschätzungsschwierigkeit“ korreliert jedoch nicht mit allen diskordanten Einzelemotionen signifikant positiv. Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen

korreliert sie lediglich positiv mit dem Faktor „Aufwärtsdiskordanz“. Dieser Korrelation steht gar eine positive Korrelation mit der konkordanten Aufwärtsemotion „Bewunderung“ gegenüber. Wie schon anhand der Faktorenanalyse der Emotionen (s.o.) aufgezeigt, lädt die Other-Focus-Emotion „Bewunderung“ auf beiden Faktoren: Konkordanz und Diskordanz. Dies erklärt die gleichzeitig vorhandene positive Korrelation des Faktors „Einschätzungsschwierigkeit“ mit dem Faktor „Aufwärtsdiskordanz“ und mit der Emotion „Bewunderung“. Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert Faktor „Einschätzungsschwierigkeit“ positiv mit dem Aufwärtsdiskordanzfaktor und mit „Depression“.

Der Zusammenhang zwischen der Einschätzungsschwierigkeit des Merkmals und Diskordanz beim Aufwärtsvergleich geht konform mit den Ergebnissen der Untersuchung von Pelham und Wachsmut (1995, siehe Seite 73).

Insgesamt macht sich also der Einflussfaktor „Einschätzungsschwierigkeit“ beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum stärker bemerkbar als beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen. Ein Grund hierfür könnte sein, dass das Merkmal Wohnraum von den Probanden als deutlich relevanter eingestuft wurde als das Merkmal Aussehen. Auf der Skala von 1 bis 7 erhielt die Relevanz des Wohnraums einen Mittelwert von 6,21 (siehe Anhang, Seite 72) und lag hoch signifikant über dem Mittelwert der Relevanz des Aussehens mit einem (auch nicht geringen) Wert von 5,35. Geht es um ein generell relevantes Merkmal, könnte eine hohe Einschätzungsschwierigkeit eher für diskordante Reaktionen sorgen als wenn es sich um ein nicht so relevantes Merkmal handelt.

Die „Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ korreliert beim Vergleich auf beiden Dimensionen gleichermaßen positiv mit dem Faktor „Aufwärtsdiskordanz“ und mit allen diskordanten Aufwärtsdimensionen. Die unerwartete positive Korrelation dieses Faktors mit „Bewunderung“ beim Vergleich auf beiden Dimensionen hängt hier ebenfalls damit zusammen, dass „Bewunderung“, eine „Zwitter-Emotion“ ist (s.o.) und auf beiden Komponenten (Konkordanz und Diskordanz) lädt.

Verwunderlich ist, dass der Faktor „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ keine negative Korrelation mit Diskordanz aufzeigt, da ich aufgrund der gegenteiligen Beziehung von „Verbesserung“ und „Verschlechterung“ davon ausging, dass „Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ und „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ sich gegenteilig verhalten. Allerdings bestätigt dieses Ergebnis meine Vorhersage, dass das Fehlen einer Verbesserungserwartung nicht unbedingt eine Verschlechterungserwartung impliziert und dass somit „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“ und „Keine Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“ nicht die gleiche Bedeutung haben. Die getrennte Aufführung dieser Faktoren ist somit gerechtfertigt und sinnvoll. Allerdings zeigt die Erwartung der Verbesserung des Merkmals eine vorhergesagte positive Korrelation mit einer Emotion: sie korreliert positiv mit der konkordanten Aufwärtsemotion „Optimismus“ beim Vergleich auf der Dimension Wohnraum.

Dass die Verschlechterungserwartung einen stärkeren Einfluss auf die emotionalen Konsequenzen auf den sozialen Vergleich hat als die Verbesserungserwartung, mag darin begründet liegen, dass die Erwartung, dass sich ein Merkmal von allein verbessern wird, eher zur Gelassenheit führt (weil ja nichts für die Verbesserung getan werden muss) und somit die emotionale Reaktivität gemindert wird. Die Erwartung, dass sich ein Merkmal von allein verschlechtern wird, „rüttelt“ eher an einer Person. Eine automatische Verschlechterung

weckt eher Frust und somit diskordante Emotionen wie Depression, Ärger und Neid beim Aufwärtsvergleich.

Das Gefühl, das betreffende Merkmal verdient zu haben („Gerechtigkeitsgefühl“) zeigt beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen die erwartete negative Korrelation mit „Aufwärtsdiskordanz“, speziell mit „Depression“ und mit „Ärger“. Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert dieser Faktor zwar nicht negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“, jedoch mit den diskordanten Emotionen „Depression“ und „Ärger“.

Da diesen Korrelationen mit „Aufwärtsdiskordanz“ bzw. den diskordanten Aufwärtsemotionen keine negative mit Aufwärtskonkordanz gegenübersteht (trotz der positiven Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz), kann nicht von einem allgemeinen senkenden Einfluss dieses Faktors auf die emotionale Reaktivität generell gesprochen werden, sondern es kann gesagt werden, dass, je stärker eine Person meint, ihr Merkmal verdient zu haben, desto weniger reagiert sie beim Aufwärtsvergleich mit diskordanten Emotionen. Findet eine Person, dass sie ihre Unterlegenheit verdient hat, akzeptiert sie eher die Überlegenheit des Anderen und reagiert auf den Aufwärtsvergleich weniger mit Depression, Ärger und Neid.

Die Kontrollierbarkeit des Merkmals zeigt zwar beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum eine erwartete positive Korrelation mit „Aufwärtskonkordanz“ und der Emotion „Inspiration“, beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen eine erwartete positive Korrelation mit „Bewunderung“, jedoch korreliert dieser Faktor beim Vergleich auf beiden Dimensionen ebenfalls positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“. Dies widerspricht nicht nur meiner Erwartung, sondern widerlegt Untersuchungsergebnisse von Buunk (1990) und Ybema und Buunk (1995), die den positiven Zusammenhang zwischen der Kontrollierbarkeit einer Vergleichsdimension und positiven Emotionen wie z.B. „Inspiration“ deutlich machen, nicht aber einen positiven Zusammenhang zwischen der „Kontrollierbarkeit des Merkmals“ und negativen Emotionen wie z.B. „Depression“.

Das gleichzeitige Vorhandensein der positiven Korrelationen des Faktors „Kontrollierbarkeit des Merkmals“ mit Konkordanz und mit Diskordanz beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum lässt darauf schließen, dass in meiner Untersuchung die Kontrollierbarkeit beim Aufwärtsvergleich auf dieser Dimension lediglich die emotionale Reaktivität erhöht. Auch hier macht sich die positive Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz bemerkbar (s.o.). Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen kann die erwartete positive Korrelation zwischen „Kontrollierbarkeit des Merkmals“ und „Bewunderung“ bei gleichzeitig bestehender (nicht erwarteter) positiver Korrelation mit „Aufwärtsdiskordanz“ darauf zurückzuführen sein, dass „Bewunderung“ auf den Komponenten Konkordanz und Diskordanz gleichermaßen lädt (s.o.).

Faktor „Vorhaben der Verbesserung“, der mit dem Faktor „Kontrollierbarkeit“ beim sozialen Vergleich auf beiden Dimensionen positiv korreliert (siehe Anhang, Seite 74f), zeigt gar keine erwartete Korrelation. Er korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen sogar positiv mit „Aufwärtsdiskordanz“, speziell mit „Depression“ und „Ärger“, beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert dieser Faktor positiv mit „Ärger“. Das Vergleichsmotiv „Selbstverbesserung“ muss also nicht unbedingt konkordante Emotionen wie Inspiration beim Aufwärtsvergleich mit sich bringen. Denkbar ist, dass eine Person, die sich auf einer Vergleichsdimension verbessern möchte, gerade frustriert ist, wenn sie durch den sozialen Vergleich gezeigt bekommt, dass sie diesbezüglich noch einen mehr oder weniger weiten Weg vor sich hat.

Faktor „Verantwortlichkeitsgefühl“ zeigt lediglich beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum die erwartete positive Korrelation mit „Aufwärtskonkordanz“, speziell mit „Inspiration“ und „Bewunderung“. Dieser Korrelation steht keine positive mit „Aufwärtsdiskordanz“ gegenüber, deshalb kann hier nicht vom Einfluss des Faktors auf die allgemeine emotionale Reaktivität gesprochen werden, sondern von einem gezielten Einfluss auf konkordante Reaktionen. Je eher eine Person ihren Misserfolg bezüglich ihres Wohnraums intern attribuiert, desto eher empfindet sie Inspiration und Bewunderung, wenn eine bekannte Person einen besseren Wohnraum hat als sie selbst.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen zeigt Faktor „Verantwortlichkeitsgefühl“ gar keine Korrelationen. Der Grund dafür, dass sich dieser Faktor auf den beiden Vergleichsdimensionen unterschiedlich auswirkt, könnte sein, dass das Merkmal Aussehen hoch signifikant schwieriger einschätzbar war als das Merkmal Wohnraum und dass folglich beim Vergleich auf der Dimension Wohnraum die Probanden eher wussten, für was sie eigentlich verantwortlich waren. Mag sein, dass die Probanden beim Vergleich auf der Dimension Aussehen zwar wussten, dass der Andere besser abschneidet, jedoch konnten sie ihr Aussehen nicht so akkurat einschätzen wie ihren Wohnraum.

Zusammenfassung

Insgesamt kann die Hypothese, dass eine konstruktive Merkmalswahrnehmung, bestehend aus 7 Faktoren, die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst, nur zum Teil bestätigt werden. Den offensichtlichsten Einfluss haben die Faktoren „Einschätzungsschwierigkeit des Merkmals“ und „Erwartung der Verschlechterung des Merkmals“. Beide Faktoren begünstigen beim Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen Konkordanz und begünstigen beim Aufwärtsvergleich auf beiden Dimensionen Diskordanz. Dass diese Faktoren beim Abwärtsvergleich nicht Diskordanz und beim Aufwärtsvergleich nicht Konkordanz unwahrscheinlicher machen, hängt mit der positiven Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz zusammen. Trotzdem gehen die Korrelationen der beiden Faktoren in die erwartete Richtung.

Ebenfalls einen erkennbaren und erwarteten Einfluss auf die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich hat der Faktor „Gefühl, das betreffende Merkmal verdient zu haben“ („Gerechtigkeitsgefühl“). Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum macht er Konkordanz unwahrscheinlicher und beim Aufwärtsvergleich auf beiden Dimensionen macht er Diskordanz weniger wahrscheinlich.

Der Faktor „Verantwortlichkeitsgefühl bezüglich des Merkmals“ zeigt nur beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum die erwartete positive Korrelation mit Konkordanz. Der Einfluss dieses Faktors ist somit nicht über verschiedene Vergleichsmerkmale hinweg generalisierbar. Ebenso die „Erwartung der Verbesserung des Merkmals“, die nur eine einzige signifikante, erwartete (positive) Korrelation zeigt: mit „Optimismus“ beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum.

Die Faktoren „Kontrollierbarkeit des Merkmals“ und „Vorhaben der Verbesserung des Merkmals“ zeigen durchweg keine erwarteten Zusammenhänge. Den Einfluss dieser beiden Faktoren habe ich somit, aufgrund bestehender Literatur (s.o.) überschätzt.

Insgesamt kann jedoch gesagt werden, dass nicht nur die Persönlichkeit der sich vergleichenden Person die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflusst,

sondern dass ebenfalls die Einschätzungsschwierigkeit bzw. -fähigkeit des Merkmals, das Gefühl, das jeweilige Merkmal verdient zu haben und die Eventualität einer Verschlechterungserwartung bezüglich des Merkmals in Betracht gezogen werden muss. Die „Verschlechterungserwartung des Merkmals“, das „Gefühl, das Merkmal verdient zu haben“ und das „Gefühl, für das Merkmal verantwortlich zu sein“ sind meines Wissens zuvor noch nicht im Zusammenhang mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich untersucht worden. Meine Untersuchung hat dies wohl erstmalig getan.

1. 5. Zur Hypothese 4

Faktor „Relevanz des Merkmals“ zeigt beim Vergleich auf beiden Dimensionen nicht die erwartete positive Korrelation mit Diskordanz. Hypothese 4 ist somit vollständig widerlegt. Dieses Ergebnis überrascht mich, denn ich hielt die von der sich vergleichenden Person beigemessene Relevanz eines Merkmals für einen sehr bedeutsamen Einflussfaktor der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Die Untersuchung von Tesser und Collins (1988) konnte zeigen, dass die Relevanz eines Vergleichsmerkmals beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich positiv mit diskordanten Emotionen zusammenhängt. Salovey und Rodin (1984) bestätigten diesen Zusammenhang beim Aufwärtsvergleich.

Der völlig fehlende Zusammenhang zwischen diesem Faktor und den emotionalen (konkordanten und diskordanten) Reaktionen auf den sozialen Vergleich zeigt, dass die Relevanz des Merkmals in meiner Untersuchung nicht einmal die emotionale Reaktivität beim sozialen Vergleich erhöht. Das Item zur Erfassung der Relevanz eines Merkmals war in einer Art formuliert, dass die Relevanz des Merkmals durch dieses Item erfasst sein sollte („Wie wichtig ist Ihnen Ihr Aussehen?“).

Sicherlich hätten zur Erfassung der einzelnen Merkmalsfaktoren und somit auch zur Relevanz des Merkmals noch weitere Items formuliert werden können, vergleichbar der Erfassung der Persönlichkeitsfaktoren, jedoch denke ich, dass kein Item den Faktor Relevanz besser erfasst hätte als die direkte Frage danach. Bei den Persönlichkeitsfaktoren können verzerrte Antworten aufgrund positiver Selbstdarstellung entstehen, was das Aufführen mehrerer Items zu einem Faktor rechtfertigt, bei den Faktoren der Merkmalswahrnehmung rechnete ich jedoch mit ehrlichen Antworten, da die mehr oder weniger vorhandene Relevanz des Aussehens oder des Wohnraums weder als positiv noch als negativ bewertet werden kann. Die Relevanz eines Merkmals ist Ansichtssache, während Persönlichkeitsfaktoren wie z.B. Selbstwertgefühl doch eine klare (persönliche und gesellschaftliche) Bewertung mit sich bringen.

Es muss einfach hingenommen werden, dass die Relevanz der Merkmale Aussehen und Wohnraum hier weder einen Einfluss auf konkordante noch auf diskordante emotionale Reaktionen hat. Zukünftige Studien mögen zeigen, ob sich eher die Ergebnisse von Tesser und Collins (1988) und von Salovey und Rodin (1984) oder die Ergebnisse meiner Untersuchung replizieren lassen.

1. 6. Zur Hypothese 5

Es konnte bestätigt werden, dass die „Salienz der sozialen Identität“ bzw. die Identifikation mit der Vergleichsperson beim Aufwärts- und Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen Konkordanz fördert. Dieses Ergebnis geht konform mit den Ergebnissen der Untersuchungen

von Brown et al. (1992) und von Brewer und Weber (1994), die zeigten, dass die Identifikation mit einer Ingroup-Person zu Assimilationseffekten in der Selbsteinschätzung führt. Es bestätigt außerdem das Ergebnis der Untersuchung von Ybema, Buunk und Heesink (1994, aus Ybema, 1994), das zeigte, dass, je stärker sich eine Person mit einer erfolgreichen anderen identifiziert, desto stärker sind ihre positiven Affekte. Je stärker sie sich mit einer nicht erfolgreichen Person identifizierte, desto schwächer sind ihre positiven Affekte (beim Abwärtsvergleich sind die konkordanten Emotionen ja eher als negativ zu sehen).

In allen Vergleichssituationen zeigt sich keine erwartete negative Korrelation der „Salienz der sozialen Identität“ mit Diskordanz und beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum zeigt sich gar eine unerwartete positive Korrelation mit „Abwärtsdiskordanz“. Dies erklärt sich durch die bereits erwähnte positive Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz. Der konkordanzfördernde Einfluss der Salienz der sozialen Identität ist beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum weniger erkennbar. Hier kann eher von einer Erhöhung der emotionalen Reaktivität in Verbindung mit der Salienz der sozialen Identität gesprochen werden.

Trotzdem steht den positiven Korrelationen zwischen der Salienz der sozialen Identität und Konkordanz in den anderen Vergleichssituationen keine positive Korrelation dieses Faktors mit Diskordanz gegenüber, was insgesamt zeigt, dass der Einfluss der Salienz der sozialen Identität in die erwartete Richtung geht. Je stärker sich eine Person mit ihrer Vergleichsperson identifiziert, desto eher empfindet sie beim Abwärtsvergleich Mitleid, Pessimismus und Verlegenheit und desto eher empfindet sie beim Aufwärtsvergleich Optimismus, Inspiration und Bewunderung.

Faktor „Sympathie für den Anderen“ korreliert, wie erwartet, beim Aufwärts- und beim Abwärtsvergleich negativ mit Diskordanz und den einzelnen diskordanten Emotionen. Lediglich beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert dieser Faktor nicht mit dem Faktor „Aufwärtsdiskordanz“, jedoch erwartungsgemäß negativ mit der diskordanten Aufwärtsemotion „Ärger“. Die Korrelationen mit „Neid“ und „Stolz“ und dem Aufwärtsdiskordanzfaktor gehen in dieser Vergleichssituation zwar ebenfalls in eine deutlich negative Richtung, erreichen jedoch keine Signifikanz. Eine widersprüchliche Korrelation mit Konkordanz besteht nicht.

„Sympathie für den Anderen“ zeigt, aufgrund der positiven Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz, keine positive Korrelation mit Konkordanz, jedoch korreliert dieser Faktor beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum erwartungsgemäß positiv mit der konkordanten Abwärtsemotion „Mitleid“.

Es kann insgesamt der erwartete Zusammenhang zwischen „Sympathie für den Anderen“ und der Richtung der emotionalen Reaktionen bestätigt werden: Je mehr Sympathie eine Person für ihre Vergleichsperson empfindet, desto weniger empfindet sie beim sozialen Vergleich mit ihr diskordante Emotionen wie Schadenfreude, Geringschätzung, Stolz, Depression, Ärger und Neid.

Faktor „Besseres Abschneiden des Anderen insgesamt“ zeigt beim Abwärtsvergleich keine erwarteten Korrelationen. Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert dieser Faktor gar unerwartet signifikant positiv mit „Pessimismus“. Möglich ist, dass, je besser der Andere beim sozialen Vergleich insgesamt abschneidet, desto stärker tritt der eine „Ausreißer“ (sein schlechteres Aussehen) hervor und fällt in Relation zu den anderen Vergleichssituationen stärker ins Gewicht. Dies fördert zwar, wie erwartet, kein Mitleid,

jedoch Pessimismus. Das schlechtere Aussehen der sonst erfolgreicheren Vergleichsperson zeigt der sich vergleichenden Person vielleicht, dass auch erfolgreiche Menschen in einem Bereich wenig Erfolg haben können und das Erfolge in einem Bereich kein Garant für Erfolge in anderen Bereichen sind. Dies könnte hier das Auftreten des Pessimismus begründen.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum zeigt sich dieser Zusammenhang jedoch nicht. Das bessere Abschneiden des Anderen korreliert hier weder mit den diskordanten noch mit den konkordanten Emotionen. Der Zusammenhang zwischen dem besseren Abschneiden des Anderen und „Pessimismus“, wie er beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen zu erkennen ist, kann also nicht auf andere Vergleichsdimensionen generalisiert werden.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert das bessere Abschneiden des Anderen nicht erwartungsgemäß negativ mit „Aufwärtskonkordanz“, sondern sogar positiv, insbesondere mit der konkordanten Aufwärtsemotion „Bewunderung“. Je besser also eine Person insgesamt beim sozialen Vergleich abschneidet, desto stärker wird sie beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen bewundert. Allerdings korreliert dieser Faktor in dieser Vergleichssituation ebenfalls positiv mit Diskordanz, speziell mit „Depression“. Diese Korrelation entspricht der in Hypothese 5 ausgedrückten Erwartung.

Da hier positive Korrelation mit Konkordanz und mit Diskordanz gleichermaßen bestehen (aufgrund des positiven Zusammenhangs zwischen Konkordanz und Diskordanz, s.o.), muss geschlussfolgert werden, dass das bessere Abschneiden des Anderen beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen die emotionale Reaktivität insgesamt erhöht.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum zeigt sich dagegen der erwartete Zusammenhang. Je besser der Andere auf dieser Dimension abschneidet, desto stärker sind bei der sich vergleichenden Person die diskordanten emotionalen Reaktionen wie Ärger und Neid. Diesem positiven Zusammenhang steht kein positiver Zusammenhang mit Konkordanz gegenüber, weshalb ich beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum den vorhergesagten Zusammenhang als bestätigt sehe.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Salienz der sozialen Identität beim sozialen Vergleich Konkordanz begünstigt und dass die Sympathie für die Vergleichsperson Diskordanz unwahrscheinlicher macht. Diese beiden Faktoren zeigen also die erwarteten Zusammenhänge und sollten in künftigen Untersuchungen über die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich in Betracht gezogen werden. Das bessere Abschneiden des Anderen insgesamt zeigt den erwarteten Zusammenhang nur in einem begrenzten Bereich, weshalb ich meine Erwartung bezüglich dieses Faktors nicht als bestätigt sehe. Hypothese 5 kann somit zu einem großen Teil als bestätigt angesehen werden.

1. 7. Zur Hypothese 6

Faktor „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ zeigt beim Abwärtsvergleich keinerlei Zusammenhänge. Dieses Ergebnis bestätigt nicht meine Erwartung, dass dieser Faktor beim Abwärtsvergleich mit Diskordanz positiv korreliert und bestätigt ebenfalls nicht die Ergebnisse von Ybema, Buunk und Roest-Bong (1995, aus Ybema, 1994), die zeigten, dass die diskordante Abwärtsemotion Schadenfreude eher entstand, wenn die Vergleichsperson für ihren Misserfolg als selbst verantwortlich gesehen wurde.

Beim Aufwärtsvergleich auf beiden Dimensionen dagegen korreliert die „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ wie erwartet positiv mit „Aufwärtskonkordanz“. Dieses Ergebnis bestätigt ebenfalls das Ergebnis der Untersuchung von Ybema, Buunk und Roest-Bong (1995, aus Ybema, 1994, siehe Seiten 61-64), die aufdeckte, dass der positive Affekt beim Aufwärtsvergleich deutlich größer war, wenn die Vergleichsperson ihren Erfolg durch Anstrengung erreicht hatte als durch Glück.

Die einzige unerwartete Korrelation ist die zwischen der „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ und „Neid“ beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen (bei gleichzeitiger erwarteter Korrelation mit Konkordanz). Es scheint, als wenn die sich vergleichende Person die besser aussehende Vergleichsperson beneidet, obwohl die Person für ihr besseres Aussehen selbst verantwortlich ist. Denkbar ist, dass die Probanden ihre Vergleichsperson auch für die Selbstverantwortlichkeit ihres Aussehens beneideten. Auf jeden Fall hängt in dieser Vergleichssituation der Faktor „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ mit einer erhöhten emotionalen Reaktivität zusammen, die jedoch eher in die konkordante Richtung geht.

Die „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ korreliert beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum nicht nur positiv mit Konkordanz, sondern sogar negativ mit Diskordanz. Diese Korrelationen bestehen trotz des positiven Zusammenhangs zwischen Konkordanz und Diskordanz und bestätigen den betreffenden Teil von Hypothese 6 somit 100%ig. Dieses erwartete Verhältnis: positive Korrelation mit Konkordanz und negative mit Diskordanz konnte aufgrund des positiven Zusammenhangs zwischen Konkordanz und Diskordanz in meiner Untersuchung bei allen zuvor aufgeführten Ergebnissen nicht aufgedeckt werden. Dass er hier doch besteht, zeigt den besonders starken Einfluss dieses Faktors der Wahrnehmung der Vergleichsperson.

Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ korreliert beim Abwärtsvergleich auf beiden Dimensionen und beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum erwartungsgemäß. Beim Abwärtsvergleich korreliert dieser Faktor negativ mit „Abwärtskonkordanz“, beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen speziell mit „Verlegenheit“, beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum speziell mit „Mitleid“. Je mehr also die Probanden meinen, dass der Andere sein schlechteres Aussehen bzw. seinen schlechteren Wohnraum verdient hat, desto weniger empfinden sie konkordante Emotionen wie Verlegenheit und Mitleid.

Trotz der positiven Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz steht der negativen Korrelation des Faktors „Anderer hat sein Merkmal verdient“ mit Konkordanz keine widersprüchliche negative Korrelation mit Diskordanz gegenüber. Dieses Ergebnis bestätigt meine Annahme zur Richtung des Einflusses dieses Faktors.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen korreliert der Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ erwartungsgemäß positiv mit „Aufwärtskonkordanz“ und allen einzelnen konkordanten Aufwärtsemotionen und sogar auch, wie erwartet, negativ mit „Aufwärtsdiskordanz“, speziell mit der diskordanten Aufwärtsemotion „Ärger“. Dieses Ergebnis besteht trotz der positiven Korrelation zwischen Konkordanz und Diskordanz. Je eher die Probanden meinten, dass der Andere sein besseres Aussehen verdient hat, desto eher empfanden sie beim Vergleich mit dieser Person konkordante Emotionen wie Inspiration, Optimismus und Bewunderung und desto weniger empfanden sie diskordante Emotionen wie Ärger.

Beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum korreliert Faktor „Anderer hat sein Merkmal verdient“ überraschenderweise gar nicht mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Der Zusammenhang, der für den Aufwärtsvergleich auf der Dimension Aussehen gilt, kann also nicht auf andere Vergleichsdimensionen generalisiert werden. Es bleibt zu spekulieren, ob der fehlende Zusammenhang beim Aufwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum darin begründet liegt, dass es den Probanden hoch signifikant leichter fiel, ihren Wohnraum einzuschätzen als ihr Aussehen.

Insgesamt kann Hypothese 6 zum Teil als bestätigt angesehen werden. Die Faktoren „Anderer hat sein Merkmal verdient“ und „Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen“ und auch die Wahrnehmung der Vergleichsperson insgesamt sollten in künftigen Untersuchungen zu den Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich nicht außer Acht gelassen werden.

1. 8. Zu den Hypothesenunabhängigen Ergebnissen

Der einzige in meiner Untersuchung aufgedeckte Unterschied zwischen Frauen und Männern ist der, dass Frauen einen höheren Diskordanz-Gesamtwert haben als Männer. Bezüglich der konkordanten Reaktionen und bezüglich der Focus-Werte (Self-, Dual- und Otherfocus) bestanden zwischen den weiblichen und männlichen Probanden keinerlei Unterschiede. Laut einer aktuellen, repräsentativen Umfrage des Magazins „Stern“, das 1004 Bundesbürger vom Berliner Meinungsforschungsinstitut Forsa zum Thema Neid befragen ließ, finden 33 Prozent der Deutschen, dass Frauen neidischer als Männer sind. Nur 6 Prozent glauben, dass Männer die größeren „Neidbolzen“ seien. 57 % halten Männer und Frauen für gleich neidisch. Dass Frauen häufiger Neid empfinden, meinen vor allem die Frauen selbst (46 %), im Gegensatz zu 20 Prozent der befragten Männer (Mathes und Bauer, Zeitschrift Stern, Ausgabe 46 vom 8. 11. 2007).

Da „Neid“ eine diskordante emotionale Reaktion auf den sozialen Vergleich darstellt, bestätigt meine Untersuchung die Angabe der 33 % Befragten der Stern-Umfrage, die Frauen für neidischer halten als Männer. Die Annahme der 57 % Befragten, dass Männer und Frauen gleichermaßen Neid empfinden, bestätigt sie nicht. Es ist zu bedenken, dass das Geschlechterverhältnis meiner Stichprobe nicht ausgewogen ist. 85 der Versuchspersonen sind weiblich und nur 16 Personen männlich. Eine Untersuchung, die auf die Ergründung der Unterschiede zwischen den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich von Frauen und Männern abzielt, sollte auf ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis achten.

Das Alter meiner Probanden korreliert negativ mit den konkordanten und den diskordanten Reaktionen auf den sozialen Vergleich. Dies bedeutet, dass mit zunehmendem Alter die emotionale Reaktivität bezüglich des sozialen Vergleichs abnimmt. Bei einer älteren Person entstehen beim sozialen Vergleich folglich weniger Emotionen jeder Art als bei einer jüngeren Person.

Dieses interessante Ergebnis könnte darauf basieren, dass ältere Menschen eher ihre Ziele erreicht haben bzw. sich mit ihren Merkmalen wie Aussehen abgefunden haben und sich nicht mehr beispielsweise beim Aufwärtsvergleich inspirieren lassen müssen. Sie müssen deshalb auch nicht ganz so neidisch oder ärgerlich auf andere sein oder gar mit Depression reagieren. Beim Abwärtsvergleich empfinden ältere Personen vielleicht deshalb weniger Pessimismus als jüngere, weil eine Person mit zunehmendem Alter auf „gefestigteren Bahnen“ fährt und

weniger experimentiert, weder mit dem Aussehen noch mit dem Wohnraum. Dementsprechend ist das Risiko, „tief zu fallen“ geringer.

Das Alter der Probanden hängt auch negativ mit dem Self- und dem Dualfocus zusammen, jedoch nicht signifikant mit dem Otherfocus. Auch dies deutet auf eine geringere emotionale Reaktivität beim sozialen Vergleich mit zunehmendem Alter hin. Insbesondere der Self- und der Dualfocus setzt den Vergleich zwischen der anderen Person und der eigenen Person voraus. Dies scheint abzunehmen, je älter eine Person ist.

In gewisser Weise ist dieses Ergebnis tröstlich, denn es zeigt, dass Menschen mit zunehmendem Alter nicht mehr so sehr durch den sozialen Vergleich berührt oder gar emotional „zerrissen“ werden. Die geminderte emotionale Reaktivität beim sozialen Vergleich sollte älteren Menschen entgegenkommen, da mit zunehmendem Alter die allgemeine Beweglichkeit nachlässt und Merkmale wie z.B. Aussehen nicht mehr ganz so leicht verändert bzw. verbessert werden können. Hinzu kommt, dass in unserer Gesellschaft Schönheitsideale bestehen, denen sich, wenn überhaupt, nur junge Menschen annähern können.

In meiner Untersuchung zeigte sich weiterhin, dass die Selffocus- und die Dualfocuswerte beim sozialen Aufwärtsvergleich höher sind als beim Abwärtsvergleich. Dies zeigt, dass die emotionalen Reaktionen beim Aufwärtsvergleich stärker auf die eigene Person bzw. auf die eigene Person und die andere Person zusammen gerichtet sind als nur auf die andere Person. Dies mag daran liegen, dass es beim Aufwärtsvergleich relevanter ist, herauszufinden, warum man selbst schlechter abgeschnitten hat, als aufzudecken, warum der Andere besser abgeschnitten hat. Der Aufwärtsvergleich könnte in einer Person eher den Gedanken wachrufen, dass sie etwas verbessern muss, was den Selffocus fördert, während der Abwärtsvergleich der sich vergleichenden Person sagt, dass sie ihr Ziel der Überlegenheit erreicht hat.

Mit Ausnahme von drei Personen haben alle Probanden den Namen der prominenten Person aufgeführt, die sie für den sozialen Aufwärts- oder Abwärtsvergleich wählten. Die für den Aufwärtsvergleich gewählten Personen sind allesamt Personen, die in unserer Gesellschaft als gut aussehend gelten bzw. in den Medien als gut aussehend präsentiert werden (z.B. Heidi Klum), während dies auf die für den Abwärtsvergleich gewählten Personen eher nicht zutrifft.

Die Wahl der Vergleichspersonen zeigt, dass sich meine Probanden über mögliche besser oder schlechter aussehende Personen Gedanken gemacht haben und nicht willkürlich prominente Personen für den sozialen Vergleich gewählt haben. Außerdem bestätigt sie die öffentliche, in der Presse dargestellte Meinung über das Aussehen dieser prominenten Personen oder gar den Einfluss der Presse auf ihre Leser. Trotzdem ist natürlich die Einschätzung des Aussehens anderer Menschen rein subjektiv und es wäre möglich gewesen, dass die Prominente, die am häufigsten für den Abwärtsvergleich gewählt wurde (Angela Merkel), auch von einer Person für den Aufwärtsvergleich gewählt worden wäre.

Die offenen Items im Anschluss an jede Vergleichssituation wurde nur in geringer Zahl beantwortet. Im Abschnitt zur Diskussion zur Methode und Auswertung werde ich hierauf eingehen. Vor allen Dingen konnten aber die gegebenen Antworten zum Vergleich mit prominenten Personen zeigen, dass beim Vergleich mit Prominenten häufig Gleichgültigkeit auftritt bzw. die Vergleichsperson als irrelevant eingestuft wird. Keine der hier genannten Emotionen deutet auf Diskordanz hin.

Die Gleichgültigkeit bei den Beantwortungen der offenen Items zum Vergleich mit Prominenten liegt meines Erachtens darin begründet, dass sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen und dass beim Vergleich mit Bezugspersonen stärkere emotionale Reaktionen auftreten als beim Vergleich mit Prominenten. Gleichgültigkeit ist in meinen Augen das Gegenteil von emotionaler Reaktivität. Dieses Ergebnis konnte Hypothese 1 untermauern.

Da beim Aufwärtsvergleich mit Bezugspersonen auf der Dimension Aussehen drei mal „Gleichgültigkeit“ bzw. „irrelevante Vergleichsperson“ im offenen Item genannte wurde, könnte diese „Anti-Emotion“ bei der Aufführung der Emotionen mit genannt werden. Sie sollte dann mit den konkordanten und mit den diskordanten Emotionen negativ korrelieren. Dass beim Vergleich mit Bezugspersonen Gleichgültigkeit auftritt, sollte jedoch, wie auch in meiner Untersuchung, selten vorkommen.

Teilweise wurden von den Versuchspersonen Emotionen genannt, die in ähnlicher Form von mir genannt wurden, die Versuchspersonen haben sie nur spezifischer ausgedrückt. Beispielsweise hat eine Versuchsperson zum Aufwärtsvergleich mit Bezugspersonen auf der Dimension Aussehen bemerkt, dass sie ärgerlich über das Zur-Schau-Stellen des Aussehens der Vergleichsperson und über ihren Erfolg damit wäre. Die Emotion „Ärger“ wurde jedoch von mir aufgeführt. In der selben Vergleichssituation schrieb eine Person, dass sie sich darüber freute, eine hübsche Freundin zu haben. Dies geht konform mit dem Item, das die Salienz der sozialen Identität bzw. die Identifikation mit der Vergleichsperson maß.

Beim Abwärtsvergleich auf der Dimension Wohnraum wurde sieben mal bemerkt, dass die Versuchsperson und die Vergleichsperson verschiedene Typen wären und dass somit keine „Reibung“ bestände. Es wäre zu überlegen, vorzugeben, dass die zu wählende Bezugsperson ein ähnlicher Typ wie die Versuchsperson sein sollte, damit die „Reibung“ bzw. die emotionale Reaktivität beim sozialen Vergleich gewährleistet ist. Dies hätte allerdings die Wahl der Bezugspersonen durch die Einschränkung des Suchraums deutlich erschwert.

2. Zur Methode und Auswertung

Zur Untersuchung der Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich setzte ich eine schriftliche Selbst-Report-Methode ein. Die Zeit und die Umgebung, in der die Fragebögen ausgefüllt wurden, waren nicht standardisiert. Die einen Versuchsteilnehmer füllten den Fragebogen vielleicht abends beim Fernsehen, die anderen eventuell morgens in der S-Bahn aus. Es war nicht gewährleistet, dass die Bögen in einer Umgebung ausgefüllt wurden, in der die Probanden ungestört und nicht abgelenkt waren. Die Standardisierung der Zeit und des Ortes des Ausfüllens des Bogens hätten zu einer Erhöhung der Vergleichbarkeit der Fragebogendaten geführt.

Die Möglichkeit der Versuchsteilnehmer, den Fragebogen in einer selbst gewählten Zeit und an einem selbst gewählten Ort auszufüllen, erhöhte jedoch deren Bereitschaft, sich an meiner Untersuchung zu beteiligen. Die Vereinbarung eines festen Termins und eines festen Raums für das Ausfüllen wäre angesichts knapper Zeit der Versuchspersonen schwieriger gewesen. Der zeitliche Aufwand für den Erhalt der 101 ausgefüllten Bögen wäre deutlich größer gewesen. Meine Versuchsteilnehmer hatten aufgrund der großen Flexibilität der Ausfüllzeit und des Ortes des Ausfüllens außerdem die Möglichkeit, den Fragebogen zu einer Zeit

auszufüllen, in der es ihnen am besten passte und in der sie am wenigsten unter Zeitdruck standen.

Für eine schriftliche Befragung, im Gegensatz zur mündlichen, sprach die große Praktikabilität der Fragebogenuntersuchung und zum anderen die Tatsache, dass sich meine Versuchsteilnehmer während der Bearbeitung der Bögen andere Personen vor Augen führen sollten, mit denen sie sich auf bestimmten Dimensionen vergleichen sollten. Dies dürfte in einer gewohnten, privaten Umgebung leichter fallen als beim Zusammensitzen mit einer Interviewerin. Außerdem ist die absolute Anonymität der Versuchsteilnehmer und somit ein ehrlicheres Antworten in Fragebogenuntersuchungen besser gewährleistet als in Interviews. Vorteil eines Interviews zur Erhebung der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich ist allerdings, dass zu den Inhalten der verbalen Antworten der Versuchsteilnehmer auch noch die Tonlage des Gesagten und die Gesichtsausdrücke der Probanden erfasst werden könnten, die ebenfalls auf emotionale Reaktionen schließen lassen können.

Mit Ausnahme eines offenen Items im Anschluss an jede Vergleichssituation waren alle Items mit Antwortskalen versehen. Vorteil der vorgegebenen Antwortskalen ist die bessere Vergleichbarkeit der Antworten, die Erhöhung der Fragebogenausfüllgeschwindigkeit der Probanden und die Erhöhung der Objektivität in der Auswertung. Nachteil von Antwortskalen generell ist, dass es möglich sein kann, dass keine der Stufen der Skala bei einer Versuchsperson den zu messenden Sachverhalt exakt trifft und die Person quasi in „ein Schema gepresst“ wird.

Um dieses „Schema“ aufzulockern, hatten alle Probanden nach jeder Vergleichssituation durch ein offenes Item die Möglichkeit, ggf. durch den sozialen Vergleich entstandene Emotionen zu nennen, die im Fragebogen durch die geschlossenen Items nicht aufgeführt waren. Die offenen Items wurden jedoch nur von einer sehr geringen Zahl der Probanden beantwortet. Die höchste Anzahl von Antworten entstand beim Abwärtsvergleich mit einer prominenten Person mit 30 ausgefüllten offenen Items. Die anderen offenen Items wurden nur zwischen 20 und 2 mal ausgefüllt.

Möglich ist, dass die von mir aufgeführten Emotionen zum größten Teil erschöpfend waren, und tatsächlich keine weiteren Emotionen in den Vergleichssituationen auftraten. Möglich ist aber auch, dass weitere Emotionen auftraten, aber die offenen Items größtenteils ignoriert wurden.

Da sich die meisten Versuchspersonen, insgesamt 72 Frauen und 15 Männer, mit Steffi Graf bzw. Boris Becker abwärts verglichen, stellte der Abwärtsvergleich mit einer prominenten Person für die Mehrzahl der Probanden die erste Vergleichssituation dar, mit der sie in meiner Untersuchung konfrontiert wurden. Nach dieser ersten Vergleichssituation war somit die Motivation, das offene Item zu beantworten, am größten. Daraufhin könnte, was die Beantwortung des offenen Items angeht, ein Motivationsabfall eingetreten sein.

Die Zahl der Antworten der offenen Items hätte eventuell durch ein weiteres, dem offenen Item vorangeschaltetes Item erhöht werden können, das die Versuchspersonen danach fragt, ob noch weitere Emotionen bei ihnen in der Vergleichssituation aufgetreten sind. Dieses Item hätte mit „ja“ oder „nein“ beantwortet werden müssen. Die Probanden hätten auf diese Weise vielleicht intensiver über das eventuelle Vorhandensein weiterer Emotionen nachgedacht und, wenn sie dieses Item mit „ja“ beantwortet hätten, hätten sie die vorhandene Emotion auch eher benannt. Trotzdem konnten die beantworteten offenen Items in meiner Untersuchung Aufschluss darüber geben, dass der soziale Vergleich mit prominenten Personen häufiger

Gleichgültigkeit zur Folge hat als der Vergleich mit Bezugspersonen, was Hypothese 1 untermauern konnte.

Die Items zu den Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich (Persönlichkeitsfaktoren, Faktoren der Merkmalswahrnehmung und zum Teil die Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson) platzierte ich im Fragebogen vor den Items zu den jeweiligen Emotionen, weil durch diese Reihenfolge die Einflussfaktoren nicht durch die Vergleichssituation bzw. durch die Erhebung der Emotionen beeinflusst werden konnten. Eine Vergleichssituation hat einen Einfluss auf unsere persönliche Identität (wie auf Seite 19 aufgeführt) und hat somit auch einen Einfluss auf die einzelnen Persönlichkeitsfaktoren. Ein Aufwärtsvergleich kann beispielsweise zu einem geringeren Selbstwertgefühl oder zu einer Minderung der aktuellen Stimmung führen. Durch die Erfassung der Persönlichkeitsfaktoren zu Beginn konnte eine Beeinflussung dieser durch den sozialen Vergleich nicht entstehen.

Der soziale Vergleich könnte außerdem die Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals oder der Vergleichsperson beeinflussen. Ein Vergleichsmerkmal könnte beispielsweise nach einem Aufwärtsvergleich als weniger relevant eingestuft werden oder die Vergleichsperson könnte als weniger verantwortlich für ihr Merkmal gesehen werden. Durch die Erhebung der Einflussfaktoren vor den jeweiligen Vergleichssituationen konnte diese Art der Beeinflussung nicht auftreten.

Die Items „Besseres Abschneiden des Anderen“ und „Sympathie“ wurden jedoch jeweils im Anschluss an die Emotionsitems aufgeführt und das Item zur Salienz der sozialen Identität wurde als Emotionsitem kaschiert aufgeführt (z.B. „Dass Steffi Graf meiner Meinung nach besser aussieht als ich freut mich, weil sie über einen langen Zeitraum das Ansehen unseres Landes im Sportbereich gefördert hat“). Der Grund für die Aufführung des Items zur Salienz der sozialen Identität inmitten der Emotionsitems liegt darin begründet, dass es für die Versuchsteilnehmer zu schwierig und zu abstrakt gewesen wäre, die soziale Identität losgelöst von einem sozialen und von Emotionen begleiteten Vergleichskontext einzuschätzen.

Aus diesem Grund habe ich auch das Item zum insgesamt besseren Abschneiden des Anderen im Anschluss an die Emotionsitems aufgeführt. Die Sympathie hätte allerdings eben so gut vor den emotionalen Reaktionen erfasst werden können. Es ist somit in meiner Untersuchung eine Beeinflussung dieses Faktors durch den sozialen Vergleich denkbar. In künftigen Untersuchungen sollte der Faktor „Sympathie“ eher vor der Erhebung der emotionalen Reaktionen erfasst werden.

Die Faktoren der Merkmalswahrnehmung und die Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichspersonen sind jeweils mit nur einem Item erfasst worden, welches direkt nach dem zu erfassenden Sachverhalt fragt (z.B. „Sind Sie der Meinung, dass sie für Ihr Aussehen selbst verantwortlich sind?“). Der Grund für die Aufstellung eines Items zur Erfassung dieser Faktoren im Gegensatz zur Aufführung mehrerer Items, analog der Erfassung der Persönlichkeitsfaktoren, ist der, dass ich davon ausgehe, dass insbesondere die Items zur Wahrnehmung des Merkmals ehrlich beantwortet werden und von daher keine Kontrollitems von Nöten sind. Es sollten hier keine Effekte der sozialen Erwünschtheit auftreten, weil die Einstufung beispielsweise der Relevanz und der Kontrollierbarkeit des Merkmals nicht sozial unerwünscht sein kann. Es geht um die Einstufung eines Sachverhalts, der zwar mit der eigenen Person zu tun hat, jedoch geht es nicht um die Einstufung der eigenen Person selbst.

Die Items zur Wahrnehmung der Vergleichsperson könnten jedoch eher aufgrund der Tendenz, sozial erwünschte Antworten zu geben, verzerrt sein. Beispielsweise wäre die

negative Beantwortung der Frage, ob der Andere sein Aussehen oder seinen Wohnraum verdient hat, nicht sozial erwünscht. Künftige Untersuchungen könnten in Betracht ziehen, zur Erfassung der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson mehrere Items zu einer Faktorskala zu bündeln und zusätzlich Items zu verwenden, die in kaschierterer Form den jeweiligen Sachverhalt erfassen.

Zu Bedenken ist, dass die Probanden in meiner Untersuchung nicht real mit den Vergleichspersonen konfrontiert wurden, wie dies in zahlreichen anderen Untersuchungen zum sozialen Vergleich geschieht. Die Probanden sehen ihre Vergleichsperson zum Zeitpunkt des Vergleichs nicht, sondern beurteilen deren Aussehen und deren Wohnraum aus ihrer Erinnerung heraus. Das Ergebnis könnte somit durch Verzerrungen in der Erinnerung der Probanden beeinflusst sein. Verzerrungen dieser Art können jedoch ebenfalls entstehen, wenn Versuchspersonen direkt mit ihrer Vergleichsperson konfrontiert werden, nur dass in solch einem Fall nicht von Erinnerungsverzerrungen, sondern von Wahrnehmungsverzerrungen (z.B. durch selektive Wahrnehmung) die Rede ist.

Wie schon im Abschnitt zu den theoretischen Grundlagen bemerkt, erfordert der soziale Vergleich für seine Entstehung keinen direkten persönlichen Kontakt mit einer Person, da soziale Informationen auch imaginärer Natur sein können. Allport (1967) definierte die Sozialpsychologie allgemein als Studie, wie Individuen von der „tatsächlichen, vorgestellten und angedeuteten Anwesenheit anderer“ beeinflusst werden (Seite 3).

Beim sozialen Vergleich geht es nicht um objektive Maßstäbe sondern um rein subjektive Einschätzungen. Aus diesem Grund vergleicht eine Person immer das Bild, das sie von sich selbst hat mit dem Bild, das sie von der anderen Person hat. Ich denke, es spielt keine große Rolle, ob das Bild der anderen Person beispielsweise vor 2 Sekunden entstand oder beim letzten Kontakt vor einer Woche (regelmäßiger Kontakt mit den Bezugspersonen war ja in meiner Untersuchung Voraussetzung). Die Einschätzung der eigenen und der anderen Person ist immer subjektiv und variabel. Wichtig ist, dass die emotionalen Reaktionen direkt nach der Selbsteinschätzung, der Einschätzung der Vergleichsperson und der Festlegung, in welche Richtung das Vergleichsgefälle geht, gemessen werden.

Häufig vergleichen sich zwei Freunde im Gespräch miteinander mit einer nicht anwesenden dritten Person. Dieses Gespräch verkörpert nicht selten einen gemeinsamen Abwärtsvergleich mit dieser dritten Person, der in so einem Fall als „Lästern“ bezeichnet wird. Die Emotion, die beim gemeinsamen Abwärtsvergleich in der Regel entsteht, ist Schadenfreude. Auch in solch einer prototypischen Situation zwischen Freunden, in der die Vergleichsperson nicht anwesend ist, bringt der soziale Vergleich also emotionale Reaktionen mit sich. Auch die Situation, in der beispielsweise eine Frau ihrer Freundin von einer anderen Freundin vorschwärmt, indem sie über deren Erfolge berichtet, ihre Freundin somit zum Aufwärtsvergleich zwingt, kann bei der Empfängerin, bei Abwesenheit der besagten Person, Emotionen wie Neid auslösen.

Da ich davon ausgehe, dass sich Menschen insbesondere in ihrem sozialen Umfeld miteinander vergleichen, war mir wichtig, dass sich meine Probanden mit ihren Bezugspersonen vergleichen können und nicht mit fremden Personen, wie dies in zahlreichen aufgeführten Laborexperimenten zum sozialen Vergleich der Fall ist. Da die Versuchspersonen sich das Aussehen und den Wohnraum der Bezugspersonen vor Augen führen konnten (es war ja vorausgesetzt, dass auch der Wohnraum der Bezugsperson bekannt war), war die physische Herbeiführung der jeweiligen Bezugspersonen meiner Meinung nach nicht notwendig.

Es ist zu beachten, dass es den Probanden teilweise schwer gefallen sein könnte, eine Person für den Aufwärts- und für den Abwärtsvergleich heranzuziehen. Denkbar ist, dass beispielsweise eine Versuchsperson eine Vergleichsperson für den Abwärtsvergleich wählte, die nur ein klein wenig schlechter aussah als sie selbst, so dass das Vergleichsgefälle so gering war, dass eher vom Lateralvergleich als vom Abwärtsvergleich gesprochen werden kann. Teilweise deuten die Werte der Einschätzung des eigenen Merkmals und die der Einschätzung des Merkmals der Vergleichsperson auf ein geringes Vergleichsgefälle hin. Der Lateralvergleich würde jedoch nicht die erwarteten emotionalen Reaktionen mit sich bringen. Einige nicht erfüllte Korrelations-Erwartungen lassen sich eventuell auf ein zu geringes Vergleichsgefälle zurückführen.

Zu beachten ist außerdem, dass in meiner Untersuchung implizit eine Wettbewerbssituation erzeugt wurde. Durch die Vorgabe der Einschätzung des eigenen Merkmals, des Merkmals des Anderen und durch die Frage, wessen Merkmal als besser angesehen wird, könnten bei den Probanden Wettbewerbsgefühle entstanden sein, die im natürlichen Alltag vielleicht nicht entstanden wären. Dieses Wettbewerbsgefühl könnte die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich beeinflussen bzw. intensivieren.

Zu den Korrelationsberechnungen im Zusammenhang mit Hypothese 2 bis 6 möchte ich erwähnen, dass eine Korrelation zwar eine notwendige, jedoch keine hinreichende Bedingung für Kausalität ist. Kausalzusammenhänge können ausschließlich im Rahmen eines experimentellen Versuchsplans erschlossen werden, in dem eine Experimental- und eine Kontrollgruppe durch Randomisierung gebildet werden und ihre zu untersuchenden Merkmalsunterschiede nach einem „Treatment“ (unter Ausschluss jeder möglichen Störvariable) festgestellt werden. Zur Auswertung würde im Falle dieser Vorgehensweise eine mehrfaktorielle und ggf. eine multivariate Varianzanalyse herangezogen werden. Es kann hier im engen Sinne also nicht von „Einflussfaktoren“ der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich gesprochen werden, da ein „Einfluss“ auf einen Kausalzusammenhang hindeutet.

Mir schienen jedoch Korrelationen die geeignetste Methode zur Prüfung von Hypothese 2 bis 6 zu sein, da diese Hypothesen Zusammenhangshypothesen und keine Unterschiedshypothesen darstellen. Die Vielzahl an Zusammenhängen, die in meiner Untersuchung geprüft wurden, wären schwer in einer einzigen experimentellen, mehrfaktoriellen Untersuchung prüfbar gewesen. Hierfür wären mehrere experimentelle Untersuchungen mit entsprechend großen Stichproben von Nöten gewesen. Mir ist keine Untersuchung bekannt, die zuvor eine vergleichbare Vielzahl von Zusammenhangsfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich in Betracht gezogen hat.

Zu bedenken ist auch, dass die experimentelle Untersuchung des Einflusses eines Faktors, z.B. Selbstwertgefühl, auf die emotionalen Reaktionen, z.B. Konkordanz, voraussetzt, dass der Faktor Selbstwertgefühl gestuft wird. Beispielsweise würde mit Hilfe eines Mediansplits eine Gruppe von Personen gebildet werden, die ein hohes Selbstwertgefühl besitzen und eine Gruppe, die aus Personen mit geringem Selbstwertgefühl besteht. Diese Gruppen würden mit Hilfe von T-Test oder Varianzanalysen auf Unterschiede bezüglich der emotionalen Reaktionen untersucht werden. Die Bildung von zwei „Selbstwertgruppen“ würde jedoch einen Informationsverlust zur Folge haben, da der Selbstbewussteste in der Gruppe der nicht selbstbewussten Personen ggf. kaum weniger selbstbewusst ist als der am wenigsten selbstbewusste in der Gruppe derer mit hohem Selbstwertgefühl. Dieser Informationsverlust tritt in korrelativen Berechnungen nicht auf.

Statt der Rechnung mehrerer bivariater Korrelationen hätte ich pro Hypothese eine multiple Korrelation rechnen können. Da mich jedoch die Zusammenhänge der einzelnen Einflussfaktoren (beispielsweise die einzelnen Faktoren der Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals) interessierten, entschied ich mich für die Berechnung mehrerer bivariater Korrelationen.

Für die Prüfung von Hypothese 1, die die Annahme eines Unterschiedes zwischen den emotionalen Reaktionen beim Vergleich mit Bezugspersonen versus beim Vergleich mit Prominenten beinhaltet, halte ich den T-Test für die plausibelste Methode.

Die Kategorisierung der (wenigen) beantworteten offenen Items erfolgte von mir nach inhaltlichen Gesichtspunkten und ist nicht objektiv. Sicherlich wären auch andere Kategorienbezeichnungen oder eine Kategorisierung nach anderen Gesichtspunkten möglich gewesen.

Die Auflistung der für den sozialen Vergleich gewählten prominenten Vergleichspersonen dient lediglich der Deskription. Ich halte es für interessant, zu sehen, mit welchen prominenten Personen sich die meisten Probanden aufwärts- und abwärts vergleichen.

3. Praktische Konsequenzen

Die Ergebnisse meiner Untersuchung zeigen, mit welchen Faktoren die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich zusammenhängen. Sie liefern zum einen mögliche Erklärungen für das Auftreten von Emotionen im zwischenmenschlichen Geschehen. Zum anderen lassen sich auf der Grundlage meiner Ergebnisse Veränderungen im zwischenmenschlichen Geschehen, in der subjektiven Wahrnehmung des zwischenmenschlichen Geschehens oder in der auf dieser Wahrnehmung basierenden Selbstwahrnehmung herbeiführen.

3. 1. Erklärungen für Emotionen im zwischenmenschlichen Geschehen

Lässt sich eine Person durch den Abwärtsvergleich häufig herunterziehen und empfindet sie durch ihn konkordante Emotionen wie Pessimismus und Verlegenheit oder treten bei einer Person beim Aufwärtsvergleich diskordante Emotionen wie Neid und Ärger auf, kann dies mit einem negativen Lebensgefühl dieser Person, z.B. mit einem geringem Selbstwertgefühl zusammenhängen.

Konkordante emotionale Reaktionen beim Abwärtsvergleich oder diskordante emotionale Reaktionen beim Aufwärtsvergleich können jedoch auch damit zusammenhängen, dass es der sich vergleichenden Person schwer fällt, ihr betreffendes Vergleichsmerkmal einzuschätzen oder dass sie das Gefühl hat, ihr (überlegenes oder unterlegenes) Merkmal nicht verdient zu haben. Diskordante Reaktionen beim Aufwärtsvergleich können ebenfalls entstehen, wenn das Vergleichssubjekt meint, dass ihre Vergleichsperson ihr überlegenes Merkmal nicht verdient hat und / oder für ihr überlegenes Merkmal nicht verantwortlich ist.

Neid und Ärger beim Aufwärtsvergleich müssen also nicht bedeuten, dass die sich vergleichende Person ihre Vergleichsperson unsympathisch findet, sondern diese emotionalen

Reaktionen könnten darauf beruhen, dass das Vergleichssubjekt ein negatives Lebensgefühl, z.B. ein geringes Selbstwertgefühl hat.

Die Erklärungen, die meine Untersuchung liefert, sind also im sozialen Alltag eine große Hilfe. Sie helfen, möglichen Missverständnissen vorzubeugen. Die Bewusstmachung der möglichen Einflussfaktoren der emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich kann verhindern, dass Vergleichspersonen („Vergleichsobjekte“) gegen sie gerichtete Emotionen wie Neid zu sehr auf sich selbst beziehen („Die mag mich nicht!“). Wichtig ist, zu sehen, dass der Ursprung der Emotionen auch in der Persönlichkeit der sich vergleichenden Person liegen kann. Das Vergleichssubjekt ist vielleicht gerade in schlechter Stimmung oder hat vielleicht ein geringes Selbstwertgefühl. Vielleicht fällt es dem Vergleichssubjekt auch nur schwer, ihr eigenes Merkmal einzuschätzen.

Die Erweiterung des Erklärungsspektrums für das Auftreten von Emotionen im zwischenmenschlichen Geschehen kann dazu beitragen, dass die Beteiligten Konflikte in Freundschaften oder unter Arbeitskollegen besser mildern oder gar lösen können.

Die Ergebnisse meiner Untersuchung können aber auch dazu beitragen, dass eine sich vergleichende Person ihre eigenen Emotionen und somit ihre Persönlichkeit besser versteht. Empfindet sie z.B. Neid gegenüber einer anderen Person, könnte sie einen Blick auf ihr Selbstwertgefühl werfen und feststellen, dass ihre Neidgefühle genau damit zusammenhängen. Vielleicht stellt sie aber auch fest, dass sie ihr Vergleichsmerkmal nicht gut einschätzen kann und dass sie Neidgefühle mindern könnte, indem sie ihr Merkmal besser beobachtet und ergründet und folglich besser einschätzen kann. Auch durch das bessere Verständnis der Zusammenhänge der eigenen emotionalen Reaktionen können Spannungen im zwischenmenschlichen Geschehen gelöst werden.

3. 2. Durchführung von Veränderungen

Die Ergebnisse meiner Untersuchung helfen nicht nur dabei, die im zwischenmenschlichen Geschehen auftretenden Emotionen zu erklären, sie können auch dabei helfen, Veränderungen im zwischenmenschlichen Geschehen und in der auf diesem basierenden Selbstwahrnehmung durchzuführen. Hat eine Person z.B. festgestellt, dass sie aufgrund eines geringen Selbstwertgefühls von Neidgefühlen „geplagt“ ist, kann sie versuchen, ihr Selbstwertgefühl zu erhöhen. Je nachdem, in welcher Form sich das geringe Selbstwertgefühl äußert, kann die betreffende Person therapeutische Ansätze auswählen, die ihr dabei helfen können, ihr Selbstwertgefühl zu erhöhen.

Beispiel eines Ansatzes zur Erhöhung des Selbstwertgefühls ist das „Gruppentraining sozialer Kompetenzen“ von Hinsch und Pfingsten (Hinsch und Pfingsten, 1998), in welchem die Teilnehmer durch das Üben von selbstsicherem Verhalten zu einer selbstsicheren Persönlichkeit gelangen. Auch die Verbesserung des Umgangs mit Kritik, welcher ebenfalls mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich zusammenhängt, kann im Rahmen eines Selbstsicherheitstrainings erreicht werden.

Denkbar ist auch, dass die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich auf ein stark negatives Lebensgefühl einer Person hinweisen, welches die Indikation einer Psychotherapie, beispielsweise einer Gesprächspsychotherapie, hervorrufen kann.

Basieren diskordante emotionale Reaktionen beim Aufwärtsvergleich und konkordante Reaktionen beim Abwärtsvergleich darauf, dass eine Person Schwierigkeiten hat, ihr Merkmal einzustufen, könnte sie versuchen, ihre unerwünschten Reaktionen künftig abzumildern, indem sie sich mehr Klarheit über ihr Vergleichsmerkmal schafft. Selbstbeobachtung und ggf. das Befragen von Personen, die mit der betreffenden Person nicht im Wettbewerb stehen, könnten dabei hilfreich sein.

Konkordante emotionale Reaktionen beim Aufwärtsvergleich könnten durch verstärkte interne Attribution der eigenen Merkmalsausprägung erreicht werden. Sieht sich eine Person dafür verantwortlich, dass sie auf einer Vergleichsdimension schlechter abschneidet, lässt sie sich beim Aufwärtsvergleich eher inspirieren, als wenn sie externe Faktoren als verantwortlich für ihr Merkmal hält. Eine Intervention auf kognitiver Ebene könnte in diesem Fall helfen.

Konkordante Reaktionen werden beim Aufwärtsvergleich ebenfalls dadurch gefördert, dass die sich vergleichende Person ihre Vergleichsperson als für ihr Merkmal verantwortlich hält und findet, dass die Vergleichsperson ihr Merkmal verdient hat. Treten diskordante Reaktionen beim Aufwärtsvergleich auf, sollte das Vergleichssubjekt auf fundierterer Basis feststellen, ob ihre Vergleichsperson nicht doch für ihre Überlegenheit verantwortlich ist und sie verdient hat. Diese Feststellung kann durch genaue und unbefangene Beobachtung der Kompetenzen der Vergleichsperson und ihrer Situation erfolgen.

Konkordanz wird außerdem durch die Salienz der sozialen Identität begünstigt. Salienz der sozialen Identität entsteht durch das Gefühl, mit einer Person zu einer Gruppe zu gehören. Wenn das Gefühl der Gruppenzugehörigkeit beim Aufwärtsvergleich konkordante emotionale Reaktionen wie z.B. Inspiration fördert, sollte in Organisationen oder auch in Schulen darüber nachgedacht werden, wie dieses „Wir-Gefühl“ zwischen den einzelnen Personen gefördert werden kann und somit diskordante Emotionen wie Neid gemindert werden können.

Rupert Brown (1995) beschreibt in seinem Buch "Prejudice" eine von Doise (1976, aus Brown, 1995) vorgeschlagene Maßnahme zur Stärkung der Assimilation und zur Minderung des Kontrasts im zwischenmenschlichen Geschehen. Diese Maßnahme nennt sich "crossed categories". Gruppen werden nach dieser Maßnahme auf eine Art und Weise zusammengestellt, dass sich in der Gesellschaft auftretende Kategorien innerhalb einer Gruppe überschneiden.

Dies sei am Beispiel der Kategorien „männlich / weiblich“ und „weiße Hautfarbe / schwarze Hautfarbe“ erklärt: Kontrastives Verhalten zwischen Weißen und Schwarzen kann abgemildert werden, indem beispielsweise schwarze und weiße Frauen und schwarze und weiße Männer je einer Gruppe zugeteilt werden. Das Geschlecht zwischen den schwarzen und weißen Personen innerhalb einer Gruppe wäre dann gleich, was Identifikation zwischen den Gruppenmitgliedern fördert und Rassendiskriminierung mindert. Dieses Konzept lässt sich natürlich auf andere soziale Kategorien (z.B. Sportvereine, Berufsgruppen) übertragen.

Identifikation zwischen Menschen, die beispielsweise einer Organisation angehören, kann ebenfalls gefördert werden, indem den Organisationsmitgliedern stetig die „Outgroup“ vorgehalten wird (in diesem Fall die Konkurrenzorganisation), was Ingroup-Assimilation stärkt. „Gemeinsam sind wir stark“ ist ein Motto, das konkordante Emotionen fördert und diskordante Emotionen wie Neid und Schadenfreude unwahrscheinlicher macht.

Über die Hierarchien in Organisationen kann es verschiedene Überlegungen geben. Einerseits können flache Hierarchien das Auftreten von diskordanten Emotionen wie Neid eindämmen. Andererseits erhöht sich für eine Person durch flache Hierarchien der Bezugsgruppenraum. Da sich Menschen innerhalb ihrer Bezugsgruppe vergleichen (s.o.), gehört in einer Organisation mit flachen Hierarchien fast jede Person zur Bezugsgruppe der sich vergleichenden Person. Das bedeutet, für eine Person gibt es in einem Umfeld mit flachen Hierarchien eine größere Zahl möglicher Vergleichspersonen, von denen sicherlich einige überlegen sein können.

Bestehen allerdings steile Hierarchien, dann ist anzunehmen, dass sich eine Person nur innerhalb ihrer Hierarchieebene vergleicht und nicht mit Personen, die schon eine oder zwei Stufen weiter „oben“ sind und somit zur Outgroup gehören. Das Merkmalsgefälle innerhalb einer Hierarchieebene ist eventuell nicht ganz so hoch wie das Gefälle innerhalb der ganzen Organisation. Auch in einer Organisation mit steilen Hierarchien ist allerdings nicht auszuschließen, dass soziale Vergleichsprozesse zwischen Personen verschiedener Hierarchieebenen stattfinden, da alle Personen ja derselben Organisation angehören und somit letztlich doch einer Gruppe angehören. Ein großer Bezugsgruppenraum hat den Vorteil, dass ebenfalls die Möglichkeiten des Auftretens von konkordanten Emotionen wie Inspiration erhöht werden.

Auf jeden Fall kann aber durch die geschickte Zusammenstellung von Teams in Organisationen und durch die Bewusstmachung, dass „alle in einem Boot sitzen“, die konkordanten emotionalen Reaktionen gefördert und die diskordanten gemindert werden.

Soziale Vergleichsprozesse spielen eine sehr große Rolle im zwischenmenschlichen Geschehen generell, denn die aus ihnen resultierenden Emotionen haben einen starken Einfluss auf das Wohlbefinden der sich vergleichenden Personen. Neid ist beispielsweise eine Emotion, die als sehr quälend empfunden werden kann. Häufig resultiert aus dieser Emotion sogar mehr oder weniger subtil sichtbares Verhalten wie Aggression und Mobbing.

Hat in meiner Untersuchung eine Person ein negatives Lebensgefühl, kann dies damit zusammenhängen, dass sie sich in ihrem Alltag für sie selbst ungünstig mit anderen Personen ihres Umfeldes vergleicht. Mit Sicherheit können auch psychische Störungen wie z.B. Depression Folge einer Summe von ungünstigen sozialen Vergleichsprozessen sein. Es würde sich also lohnen, die Feinheiten der sozialen Vergleichsprozesse, mit denen eine Person in ihrem Alltag konfrontiert wird, näher zu beleuchten.

Leidet eine Person beispielsweise unter Depression oder unter einem negativen Lebensgefühl, könnte dieses Leiden auf folgende Art und Weise mit den laufenden sozialen Vergleichsprozessen der Person zusammenhängen:

1. Eine Person sucht das für sie „falsche“ Umfeld auf und hat nur mit Menschen zu tun, die ihr in den in diesem Umfeld relevanten Vergleichsdimensionen überlegen sind.
2. Die Person vergleicht sich bevorzugt auf Vergleichsdimensionen, auf denen sie nie gut abschneidet.
3. Die Person schätzt sich selbst und / oder die Personen ihres Umfelds inkorrekt ein.
4. Die aus dem sozialen Vergleich resultierenden Emotionen sind ungünstig bzw. für die meisten Menschen nicht nachvollziehbar und bedürfen der Hinterfragung.

Im ersten Fall ist zu überlegen, ob eine Person sich ein neues soziales Umfeld sucht oder ihr soziales Umfeld erweitert. Das Aufsuchen eines neuen Sportvereins wäre hierfür ein Beispiel. Vielleicht wird eine Person aber auch schon ausreichend mit anderen Menschen konfrontiert und sollte nur verstärkter „ihre Augen öffnen“ und den Kontakt mit diesen Menschen intensivieren.

Im zweiten Fall ist zu überlegen, ob eine Person den Hauptteil ihrer Zeit mit Dingen verbringt, die ihren Fähigkeiten entsprechen oder ob sie sich nur, beispielsweise durch Erziehung, in ein „Schema pressen lässt“. Kennt eine Person ihre Begabung, sollte sie sich auch mit Dingen beschäftigen, die sie besser bewältigen kann als viele andere, so dass sie sich nicht ständig aufwärts vergleichen muss. Liegt einer Person z.B. kein Mannschaftssport, sollte sie überlegen, lieber Tennis zu spielen anstatt Hockey, weil sie beim Tennis bessere Leistungen zeigen kann und nicht ganz so häufig mit dem Aufwärtsvergleich konfrontiert wäre.

Im dritten Fall kann die inkorrekte Einschätzung der eigenen Person und / oder der anderen Person darauf basieren, dass in einer Person, aufgrund negativer Lebenserfahrung, negative Denkmuster bestehen, die sich in logischen Fehlern, z.B. willkürlichen Schlussfolgerungen oder selektiver Abstraktion äußern. In Anlehnung an die Theorie von Aaron Beck, der Denkprozesse als Verursachungsfaktoren für Depression annimmt (siehe Davison und Neale, 1996), gehe ich davon aus, dass eine ständige, für die eigenen Person ungünstige Einschätzung einer Vergleichssituation Ausdruck von solchen Denkmustern sein kann.

Beispielsweise könnte eine schlanke Frau einer anderen Frau begegnen, die ebenfalls schlank ist. Bestehen bei ersterer negative Denkmuster, kann es bei ihr in der Vergleichssituation zu kognitiven Verzerrungen in der Einschätzung der eigenen Figur und der Figur der anderen Person kommen. Nur weil die sich vergleichende Frau die schlanke Figur der anderen Frau wahrnimmt, könnte sie zu dem Schluss kommen: „Ich bin zu dick!“. Das Vergleichsgefälle zwischen der eigenen und der anderen Person wird in diesem Fall als unrealistisch hoch angesehen. Dies kann zu Emotionen wie Ärger oder Neid führen.

Eine kognitive Intervention könnte der betreffenden Person dabei helfen, die negativen Schlussfolgerungen als logisch falsch zu entlarven und die negativen Schemata zugunsten einer positiveren Sichtweise aufzugeben. Anhand von Gewichtstabellen und Konfektionsgrößen könnte der sich vergleichenden Frau klar gemacht werden, dass sie nicht zu dick ist, nur weil die andere Person (auch) schlank ist. Im Rahmen der kognitiven Therapie von Beck bekommen beispielsweise depressive Patienten, die von sich behaupten, dass sie zu nichts in der Lage seien, Aufgaben in kleinen Schritten zu bearbeiten. Die erfolgreiche Erledigung dieser Aufgaben beweist den Patienten, dass sie sehr wohl zu etwas in der Lage sind. Es könnte sich herausstellen, dass manche soziale Vergleiche, die zuvor immer als Aufwärtsvergleiche wahrgenommen wurden, nicht mehr als solche wahrgenommen werden müssen.

Im vierten Fall stellt sich die Frage, ob es gerechtfertigt ist, in einem bestimmten Fall auf den Aufwärtsvergleich mit diskordanten Emotionen wie Ärger und Neid zu reagieren. Wenn die andere Frau wirklich schlanker ist als die sich vergleichende Frau, dann sollte letztere auch „hinter die Kulissen“ schauen und vielleicht feststellen, dass die schlankere Frau auf sehr viel Genuss verzichten muss und ständig im Fitnesscenter trainiert, um schlank zu sein. In anderen Bereichen hat sie also vielleicht Nachteile.

Außerdem könnte die sich vergleichende Frau auch feststellen, dass es Männer gibt, die „molligere“ Frauen lieber mögen als schlanke und dass das Schlank-Sein gar nicht immer das Bessere ist. Bleibt aber eine Frau bei der Meinung, dass Schlank-Sein immer besser ist, dann könnte sie versuchen „zur Tat zu schreiten“. Sie sollte sich in diesem Fall realistische Ziele setzen und durch Ernährung und Fitness versuchen, sich ihrer Wunschfigur anzunähern. Auf diese Art könnte Neid in Inspiration umgewandelt werden.

Da der soziale Vergleich immer die subjektive Wahrnehmung einer Person widerspiegelt, kann er dabei helfen, psychische Zustände einer Person zu Tage zu fördern. Es ist denkbar, dass Menschen, die unter Depressionen leiden, ganz bestimmte Muster in den Reaktionen auf den sozialen Vergleich zeigen. Vermutlich nehmen sie soziale Vergleiche als für sie selbst ungünstiger wahr als nicht depressive Personen. (Depressive Menschen haben ja in der Regel ein negatives Lebensgefühl. Der Einfluss des positiven Lebensgefühls auf den sozialen Vergleich ist in meiner Untersuchung aufgedeckt worden.) Wenn Depression mit diesen Mustern des sozialen Vergleichs zusammenhängt, ist zu überlegen, ob der soziale Vergleich auch sogar eine Plattform für Interventionen bieten kann.

Eine depressive Person könnte z.B. eine Tabelle ausfüllen, in der sie in den Spalten all ihre Bezugs- bzw. Vergleichspersonen eintragen soll und in den Zeilen alle für sie relevanten Vergleichsdimensionen (z.B. Tennis, Aussehen, Berufserfolg usw.). Die Person soll daraufhin in jedem „Koordinatenpunkt“ angeben, ob sie beim Vergleich mit Person X auf Dimension Y besser, schlechter oder gleich abschneidet, oder ob sie sich mit dieser Person auf Dimension Y gar nicht vergleicht. Für jeden dieser Sachverhalte kann ein bestimmtes Symbol gewählt werden (z.B. für den Aufwärtsvergleich ein -, für den Abwärtsvergleich ein +, für den Lateralvergleich eine 0 und ein X, falls mit einer Person auf einer Dimension kein Vergleich stattfindet).

Ist die komplette Tabelle ausgefüllt, liefert sie ein nahezu vollständiges Muster über die sozialen Vergleichsprozesse einer Person. Auf Basis dieser Tabelle könnte gesehen werden, ob sich beispielsweise eine Person sehr häufig aufwärts vergleicht. Einzelne Vergleichskonstellationen könnten dann für die Hinterfragung der oben genannten vier Punkte ausgewählt werden (z.B. Vergleichsdimension Aussehen, Vergleich mit Person X). Stellt sich beispielsweise heraus, dass bei einer Person häufig kognitive Verzerrungen in der Vergleichssituation auftreten, könnte diese Tatsache Hinweise für eine Intervention geben.

Es wäre sinnvoll, wenn in künftigen Interventionen oder Forschungen, bei genauer Betrachtung der Vergleichsmuster einer Person, auch die Zusammenhänge zwischen den Bedürfnissen, die der soziale Vergleich erfüllt und den Reaktionen auf den sozialen Vergleich aufgedeckt werden, was meine Untersuchung nicht liefert. Wenn das Bedürfnis besteht, sich selbst zu verbessern, entstehen dann beim Aufwärtsvergleich eher Emotionen wie Inspiration? Außerdem wäre es auch interessant, zu sehen, inwieweit die selbstevaluativen und die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich zusammenhängen. Sind diskordante Emotionen beim Aufwärtsvergleich immer Folge von kontrastiven Selbsteinschätzungen? Es würde mich freuen, wenn künftige Untersuchungen eine Antwort auf diese Frage liefern können.

VII. SCHLUSSWORT

In meiner Untersuchung habe ich aufgezeigt, dass die Richtung des sozialen Vergleichs allein noch nichts über die auf ihm basierenden emotionalen Reaktionen aussagt. Der Aufwärtsvergleich bringt nicht unbedingt Emotionen wie Ärger und Neid hervor und der Abwärtsvergleich führt nicht immer zu Stolz oder Schadenfreude. Der Aufwärtsvergleich muss nicht unbedingt als negativ und der Abwärtsvergleich nicht unbedingt als positiv empfunden werden.

Die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich hängen mit vielen Faktoren zusammen:

- mit dem positiven Lebensgefühl der sich vergleichenden Person, zu dem u.a. das Selbstwertgefühl gehört,
- mit einigen Faktoren der Merkmalswahrnehmung, wie z.B. die Einschätzungsfähigkeit bzw. –schwierigkeit des jeweiligen Vergleichsmerkmals und das Verantwortlichkeitsgefühl bezüglich des Merkmals sowie
- mit der Wahrnehmung der Vergleichsperson, zu der die Identifikation mit der Vergleichsperson, die Sympathie für sie und die Meinung, ob die Person für ihr Merkmal selbst verantwortlich ist und das Merkmal verdient hat, gehört.

Mir ist keine Untersuchung bekannt, die zuvor diese Vielzahl von Faktoren aufgedeckt hat, die im Zusammenhang mit den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich stehen.

Erstmalig konnte die Gruppierung der Emotionen nach Smith (2000) in Abwärtskonkordanz, Abwärtsdiskordanz, Aufwärtskonkordanz und Aufwärtsdiskordanz faktorenanalytisch bestätigt werden, wenn auch das vereinzelt Vorhandensein von Other-Focus-Emotionen, welche auf Konkordanz und Diskordanz gleichermaßen laden, beachtet werden muss.

Außerdem konnte meine Untersuchung aufdecken, dass die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich deutlich intensiver sind, wenn sich eine Person mit ihren Bezugspersonen wie Freunden und Kollegen vergleicht, als wenn sie sich mit Prominenten vergleicht. Deshalb wird beispielsweise die Arbeitskollegin eher um ihr besseres Aussehen beneidet als Heidi Klum. Prominente stehen eher im übertragenen Sinne auf einer Theaterbühne, und wir sitzen im Publikum und sehen ihnen zur Unterhaltung zu. Eine relevante Vergleichsgruppe stellen die Prominenten für uns jedoch nicht dar. Meine Ableitungen aus der Theorie der sozialen Identität von Tajfel und Turner haben sich somit bestätigt.

Künftige Untersuchungen zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich sollten beachten, dass eine Vielzahl von Faktoren mit diesen Reaktionen zusammenhängen. Es wäre ein Fehler, den Focus ausschließlich auf die Persönlichkeitsfaktoren oder ausschließlich auf die Wahrnehmung der Vergleichsperson zu legen. Studien zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich sollten nie außer Acht lassen, dass das Individuum sich selbst nicht nur als einzigartige Persönlichkeit sieht, sondern dass es auch seine sozialen Identitäten in sich trägt. Die eine oder andere soziale Identität kann zum Zeitpunkt der Untersuchung salient sein, was die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich stark beeinflusst.

Schließlich möchte ich die Bedeutung des sozialen Vergleichs für das Wohlbefinden und für den zwischenmenschlichen Alltag eines Individuums unterstreichen. Die emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich hängen, wie meine Untersuchung zeigt, unter anderem mit dem positiven Lebensgefühl der sich vergleichenden Person zusammen. Daraus lässt sich

folgern, dass die sozialen Vergleichsmuster einer Person als Interventionsebene für einige hiermit zusammenhängende psychische Störungen wie z.B. Depression genutzt werden können.

Ein Mensch kann nie von sich sagen, dass er in irgend einem Bereich gut ist, ohne dass er dies in Relation zu seinen hierfür relevanten Mitmenschen betrachtet. Jede Selbstbewertung basiert auf aktuellen oder auch in der Vergangenheit gesammelten Erfahrungen des sozialen Vergleichs, verbunden mit den auf diesen basierenden emotionalen Reaktionen. Es wäre interessant zu sehen, ob und wie eine Person ihre sozialen Vergleichsprozesse in einer Art und Weise umgestalten kann, dass sie stärkeren Nutzen daraus für sich selbst ziehen kann.

Ein erster Schritt für die Erhöhung des Wohlbefindens könnte sein, die eigenen sozialen Vergleichsprozesse stärker durch Selbstbeobachtung wahrzunehmen und sie vor allen Dingen zu akzeptieren. Nur wer sich selbst eingesteht, dass er Neid empfindet, kann versuchen, diese Emotion in Inspiration umzuwandeln oder zu ergründen, ob dieser Neid wirklich berechtigt ist. Durch die Bewusstmachung der sozialen Vergleichsprozesse und die mit ihnen zusammenhängenden Faktoren und durch den konstruktiveren Umgang mit ihnen kann verhindert werden, dass ggf. diskordante Aufwärtsemotionen wie Ärger und Neid in einem offenen, vielleicht aggressiven Verhalten münden. Das Zerbrechen von Freundschaften kann und sollte durch den bewussten und konstruktiven Umgang mit dem sozialen Vergleich verhindert werden. Ich hoffe, dass meine Dissertation hierzu einen Beitrag leistet.

LITERATUR

- Allport, G. W. (1967).** The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Hrg.), *The handbook of social psychology*. (2. Ausgabe, S. 1-80). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Amelang, M., & Bartussek, D. (1990).** Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung. In T. W. Herrmann, W. H. Tack und F. E. Weinert (Hrg.), *Standards Psychologie*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Arrowood, A. J., & Friend, R. (1969).** Other factors determining the choice of a comparison other. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 233-239
- Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1993).** Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 708-722.
- Bandura, A. (1986).** *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Billig, M., & Tajfel, H. (1973).** Social Categorization and similarity in intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- Bortz, J., & Döring, N. (1995).** *Forschungsmethoden und Evaluation für Sozialwissenschaftler*. Berlin, Heidelberg: Springer
- Brewer, M. B., & Weber, J. G. (1994).** Self-evaluation effects of interpersonal versus intergroup comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 268-275.
- Brown, R. (1995).** *Prejudice – It's Social Psychology*. Oxford UK: Blackwell
- Brickman, P., & Berman, J. J., (1971).** Effects of performance expectancy and outcome certainty on interest in social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 600-609.
- Brickman, P., & Bulman, R. J. (1977).** Pleasure and pain in social comparison. In J. M. Suls & R. L. Miller (Hrg.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (S. 149-186). Washington, DC: Hemisphere.
- Broemer, P., & Diehl, M. (2004).** Romantic jealousy as a social comparison outcome: When similarity stings. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 393-400.
- Brown, J. D., Novick, N. J., Lord, K. A., & Richards J. M. (1992).** When Gulliver travels: Social context, psychological closeness, and self-appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology* 62, 717-727.
- Burleson, K., Leach, C. W., & Harrington, D. M. (2005).** Upward social comparison and self-concept: Inspiration and inferiority among art students in an advanced programme. *British Journal of Social Psychology*, 44, 109-123.

- Buunk, B. P., Collins, R. L., Taylor, S. E., VanYperen, N. W., & Dakof, G. A. (1990).** The affective consequences of social comparison: Either direction has its ups and downs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1238-1249.
- Buunk, B. P., Kuyper, H., & van der Zee, Y. G. (2005).** Affective Response to social comparison in the classroom. *Basic and Applied Social Psychology*, *27* (3), 229-237.
- Buunk, B. P., & Mussweiler, T. (2001).** New directions in social comparison research. *European Journal of Social Psychology*, *31*, 467-475.
- Buunk, B. P., & Ybema, J. F. (1997).** Social comparisons and occupational stress: The identification-contrast model. In B. P. Buunk & F. X. Gibbons (Hrg.), *Health, coping and well-being* (S. 359-388). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Cialdini, R., Borden, R., Thorne, A., Walker, M., Freeman, S., & Sloan, L. (1976).** Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 366-375.
- Collins, R. L. (1996).** For better or worse: The impact of upward social comparison on self-evaluations. *Psychological Bulletin*, *119*, 51-69.
- Collins, R. L. (2000).** Among the better ones. Upward assimilation in social comparison. In J. Suls & L. Wheeler (Hrg.), *Handbook of Social Comparison* (S. 159-171). New York: Plenum.
- Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., & Ingerman, C. (1987).** Downward comparison prejudice and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of personality and Social Psychology*, *52*, 907-916.
- Crosby, F. (1976).** A Model of Egoistical Relative Deprivation. *Psychological Review*, *83*, 85-113.
- Davison, G. C., & Neale, J. M. (1996).** *Klinische Psychologie*. Weinheim: Beltz Psychologie Verlags Union.
- Exline, J. J., & Lobel, M. (1999):** The perils of outperformance: Sensitivity about being the target of a threatening upward comparison. *Psychological Bulletin*, *125*, 307-337.
- Festinger, L. A. (1954).** A theory of social comparison processes. *Human Relations*, *7*, 117-140.
- Gibbons, F. X. (1986).** Social comparison and depression : Company's effect on misery. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 140-148.
- Gibbons, F. X., & Boney McCoy, S. (1991).** Self-esteem, similarity and reaction to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 414-424.
- Gilbert, D. T. , Giesler, R. B., & Morris, K. A. (1995).** When comparison arise. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 227-236.

- Goethals, G. R. (1986a).** Fabricating and ignoring social reality: Self-serving estimates of consensus. In J. M. Olson, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Hrg.), *Relative deprivation and social comparison: The Ontario symposium* (Vol. 4, S.135-158). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Goethals, G. R. (1986b).** Social Comparison Theory: Psychology from the lost and found. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 261-278.
- Goethals, G. R., & Darley, J. (1977).** Social comparison theory: An attributional approach. In J. M. Suls & R. L. Miller (Hrg.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (S. 259-278). Washington, DC: Hemisphere.
- Goethals, G. R., Messick, D. M., & Allison, S. T. (1991).** The uniqueness bias: Studies of consturctive social comparison. In J. Suls & T. A. Wills (Hrg.), *Social Comparison: Contemporary theory and research* (S. 149.176). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Gruder, C. L. (1971).** Determinants of social comparison choices. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 473-489.
- Gruder, C. L., Korth, B., Dichtel, M., & Glos, B. (1975).** Uncertainty and social comparison. *Journal of Research in Personality*, 9, 85-95.
- Hackmiller, K. L. (1966).** Threat as a determinant of downward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, (Suppl. 1), 32-39.
- Häfner, M. (2004).** How dissimilar others may still resemble the self: assimilation and contrast after social comparison. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 187-196.
- Helmreich, R., & Stapp, J. (1974).** Short forms of the Texas Social Behavior Inventory (TSBI), an objective measure of self-esteem. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 4, 473-476.
- Hinsch, R., & Pfingsten, U. (1998).** *Gruppentraining sozialer Kompetenzen (GSK) – Grundlagen, Durchführung, Materialien*. Beltz, Psychologie Verlags Union, Weinheim.
- Hogg, M.A., & Abrams, D. (1988).** *Social Identifications: A social Psychology of intergroup relations and group processes*. London: Routledge.
- Hogg, M. A., & Turner, J. C. (1987).** Intergroup behaviour, self-stereotyping and the salience of social categories. *British Journal of Social Psychology*, 26, 325-340.
- Isen, A. M. (1984).** Toward understanding the role of affect in cognition. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Hrg.), *Handbook of social cognition*, (S. 179-236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Jones, A. M., & Buckingham, J. T. (2005).** Self-Esteem as a moderator of the effect of social comparison an women´s body image. *Journal of social and clinical Psychology*, 24, 1164-1187

- Karlsson, N., Gärling, T., Dellgran, P., & Klingander, B. (2005).** Social comparison and consumer behavior: When feeling richer or poorer than others is more important than being so. *Journal of Applied Social Psychology, 35*, 1206-1222.
- Kaspar, A. F., Lauerer, M., & Wächter, S. (2007).** *Neid. Magazin „Stern“*, Ausgabe 46 vom 8. 11. 2007, S. 64 – 76, Gruner und Jahr, Hamburg.
- Kelley, H. H. (1967).** Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Hrg.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15). Lincoln, NE: Univ. of Nebraska Press.
- Lockwood, P., & Kunda, Z. (1997).** Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 91-103.
- Major, B., Sciacchitano, A. M., & Crocker, J. (1993).** In-group versus our-group comparison and self-esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 711-721.
- Major, B., Testa, M., & Bylsma, W. H. (1991).** Responses to upward and downward comparisons: The impact of esteem-relevance and perceived control. In J. Suls & T. A. Wills (Hrg.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (S. 237-260). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Markus, H. (1977).** Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 63-78.
- Mathes, W., & Bauer, F. (2007).** *Neid. Stern, Ausg. 46* (vom 8. 11. 2007), 68-76.
- Miller, C. T. (1982).** The Role of Performance-Related Similarity in Social Comparison of Abilities: A Test of the Related Attributes Hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 513-523.
- Miller, C. T. (1984).** Self-schemas, gender, and social comparison: A clarification of the related attributes hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1222-1228.
- Miller, C. T., Turnbull, W., & McFarland, C. (1988).** Particularistic and universalistic evaluation in the social comparison process. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 908-917.
- Molleman, E., Pruyn, J., & von Knippenberg, A. (1986).** Social comparison processes among cancer patients. *British Journal of Social Psychology, 25*, 1-13.
- Morse, S., & Gergen, K. J. (1970).** Social comparison, self-consistency, and the concept of self. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 624-634.
- Mussweiler, T. (2001).** “Seek and Ye shall find”: Antecedents of assimilation and contrast in social comparison. *European Journal of Social Psychology, 31*, 499-509.
- Mussweiler, T., & Bodenhausen, G. V. (2002).** I know you are, but what am I? Self-evaluative consequences of judging in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 19-32.

- Mussweiler, T., & Rüter, K. (2003).** What friends are for! The use of routine standards in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 467-481.
- Mussweiler, T., Rüter, K., & Epstude, K. (2004).** The ups and downs of social comparison: Mechanisms of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 832-844.
- Nosanchuk, T. A., & Erickson, B. H. (1985).** How high is up ? Calibrating social comparison in the real world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 624-634.
- Pelham, B. W., & Wachsmuth, J. O. (1995).** The Waxing and Waning of the Social Self: Assimilation and Contrast in Social Comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 825-838.
- Rosenberg, M. (1965).** *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Salovey, P. (1991).** Social comparison processes in envy and jealousy. In J. Suls & T. A. Wills (Hrg.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (S. 261-285). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Salovey, P., & Rodin, J. (1984).** Some antecedents and consequences of social comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 780-792.
- Sanders, G. S. (1982a).** Social comparison as a basis for evaluating others. *Journal of Research in Personality*, 16, 21-31.
- Schneewind, K. A. (1996).** *Persönlichkeitstheorien 2. Organismische und dialektische Ansätze*. Darmstadt, Primus Verlag.
- Schönplflug, W., & Schönplflug, U. (1995).** *Psychologie*. Beltz, Psychologie Verlags Union.
- Smith, R. (2000).** Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons. In J. Suls & L. Wheeler (Hrg.), *Handbook of Social Comparison* (S. 173-200). New York: Plenum.
- Stroebe, W., Hewstone, M., & Stephenson (1996).** *Sozialpsychologie. Eine Einführung*. Berlin: Springer
- Suls, J., Gaes, G., Gastorf, J., & Lawhon, J. (1978).** Social comparison choices for evaluating a sex- and age-related ability. *Personality and social Psychology Bulletin* 4, 102-105.
- Suls, J., & Miller, R. L. (1977).** *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*. Washington, DC: Hemisphere.
- Suls, J. M., & Tesch, F. (1978).** Students` preferences for information about their test performance: A social comparison study. *Journal of Applied Social Psychology*, 8, 189-197.

- Suls, J., & Wheeler, L. (2000).** A Selective History of Classic and Neo-Social Comparison Theory. In J. Suls & L. Wheeler (Hrg.), *Handbook of Social Comparison* (S. 173-200). New York: Plenum.
- Suls, J., & Wheeler, L. (2000).** *Handbook of Social Comparison.: Theory and research.* Kluwer Academic / Plenum Publishers: New York.
- Suls, J., & Wills, T. A. (1991).** *Social comparison: Contemporary theory and research.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Tajfel, H. (1970).** *Experiments in intergroup discrimination.* Scientific American, November 1970, 223, 96 – 102.
- Tajfel, H. (1978).** *Differentiation between social groups.* London: Academic Press.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971).** Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology, 1*, 149-178.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986).** The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Hrg.), *Psychology of intergroup relations.* (S. 7 – 24). Chicago, IL: Nelson-Hall.
- Taylor, S. E., & Dakof, G. A. (1988).** Social support and the cancer patient. In S. Spacapan & S. Oskamp (Hrg.), *The social psychology of health: The Claremont symposium on applied social psychology* (S. 95-116). Newbury Park, CA: Sage.
- Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989).** Social comparison activity under threat: Downward Evaluation und Upward Contacts. *Psychological Review*, Vol. 96, Nr. 4, 569-575.
- Taylor, S. E., Wood, J. V., & Lichtman, R. R. (1983).** It could be worse: Selective evaluation as a response to victimization. *Journal of Social Issues, 39*, 19-40.
- Tesser, A. (1988).** Towards a self-evaluation maintenance model of social behaviour. In L. Berkowitz (Hrg.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, S. 181-227). New York: Academic Press.
- Tesser, A. (1991).** Emotion in social comparison and reflection processes. In J. Suls & T. A. Wills (Hrg.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (S. 115-145). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Tesser, A., & Campbell, J. (1980).** Self-definition: The impact of the relative performance and similarity of others. *Social Psychology Quarterly, 43*, 341-347.
- Tesser, A., & Collins, J. E. (1988).** Emotion in social reflection and comparison situations: Intuitive, systematic, and exploratory approaches. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 695-709.
- Tesser, A., Miller, M., & Moore, J. (1988).** Some affective consequences of social comparison and reflection processes: The pain and pleasure of being close. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 49-61.

- Tesser, A., & Smith, J. (1979).** Some effects of task relevance and friendship on helping: You don't always help the one you like. *Journal of Experimental Social Psychology*, *16*, 582-590.
- Testa, M., & Major, B. (1990).** The impact of social comparison after failure: The moderating effects of perceived control. *Basic and Applied Social Psychology*, *11*, 205-218.
- Turner, J. C. (1982).** Toward a cognitive redefinition of the social group. In: H. Tajfel (Hrg.), *Social identity and intergroup relations*. Cambridge; Cambridge University Press; Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S., & Wetherell, M. S. (1987).** *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford England: Basil Blackwell.
- Wheeler, L. (1966).** Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology, Supplement 1*, 27-31.
- Wheeler, L., Koestner, R. & Driver, R. E. (1982).** Related attributes in the choice of comparison others: It's there, but it isn't all there is. *Journal of Experimental Social Psychology*, *18*, 489-500.
- Wheeler, L., & Miyake, K. (1992).** Social comparison in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 760-773.
- Wheeler, L., Shaver, K. G., Jones, R. A., Goethals, G. R., Cooper, J., Robinson, J. E., Gruder, C. L., & Butzine, K. W. (1969).** Factors determining the choice of a comparison other. *Journal of Experimental Social Psychology*, *5*, 219-232.
- Wills, T. A. (1981).** Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, *90*, 245-271.
- Wood, J. V. (1989).** Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, *106*, 231-248.
- Wood, J. V. (1996).** What is social comparison and how should we study it? *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 520-537.
- Wood, J. V. (2000).** Examining Social Comparison with the Test Selection Measure. In J. Suls & L. Wheeler (Hrg.), *Handbook of Social Comparison* (S. 201-222). New York: Plenum.
- Wood, J. V., Giordano-Beech, M., Taylor, K. L., Michela, J. L., & Gaus, V. (1994).** Strategies of social comparison among people with low self-esteem: self-protection and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 713-731.
- Wood, J. V., & Taylor, K. L. (1991).** Serving self-relevant goals through social comparison. In J. Suls & T. A. Wills (Hrg.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (S. 23-49). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Wood, J. V., Taylor, S. E., & Lichtman, R. R. (1985). Social comparison in adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 1169-1183.

Ybema, J. F. (1994). *Up and down: Affective responses to social comparison*. Capelle and Yssel: Labyrint Publication.

Ybema, J. F., & Buunk, B. P. (1995). Affective responses to social comparison: A study among disabled individuals. *British Journal of Social Psychology*, *34*, 279-292.

Zanna, M. P., Goethals, G. R., & Hill, J. F. (1975). Evaluating a sex-related ability: Social comparison with similar others and standard setters. *Journal of Experimental Social Psychology*, *11*, 86-93.

ANHANG

Inhaltsverzeichnis

1. Fragebogen zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich (Version für weibliche Versuchspersonen)	1
2. Häufigkeitsverteilung der Mittelwerte der Persönlichkeitsfaktoren	38
3. Häufigkeitsverteilung der Faktoren der Merkmalswahrnehmung	42
4. Häufigkeitsverteilung der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson	48
5. Häufigkeitsverteilung der Werte der Emotionen	60
6. Unterschiede in der Wahrnehmung der Vergleichsmerkmale Aussehen und Wohnraum	72
7. Interkorrelationen der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsmerkmale Aussehen und Wohnraum	73

1. Fragebogen zu den emotionalen Reaktionen auf den sozialen Vergleich

Version für weibliche Versuchspersonen

Instruktion für den Fragebogen

Liebe Teilnehmerin,

vielen Dank für Ihr Interesse und Ihre Bereitschaft, sich an meiner Untersuchung zu beteiligen. Sie sind der psychologischen Erforschung zwischenmenschlicher Vorgänge und den damit verbundenen Emotionen eine große Hilfe.

In meiner Untersuchung geht es darum, wie wir uns selbst in bestimmten Lebensbereichen einschätzen und wie wir Menschen beurteilen, mit denen wir gelegentlich konfrontiert werden. Diese Einschätzungen wecken in uns bestimmte Emotionen, die angenehm oder weniger angenehm sein können.

In dieser Studie werden Sie mit einigen Menschen konfrontiert: mit einer prominenten Person namens Steffi Graf, einer weiteren prominenten Person Ihrer Wahl und mit weiteren Personen aus Ihrem Freundes – oder Kollegenkreis, die sie sich vor Augen führen werden.

Meine Untersuchung beginnt mit einer Reihe von Fragen zu Ihrer Person. Daraufhin werden Sie darum gebeten, sich selbst und die anderen Personen bezüglich eines Merkmals einzuschätzen. Schließlich werden Sie gefragt, welche Emotionen diese Einschätzungen auslösen.

Die Beantwortung der Fragen erfolgt größtenteils auf Antwortskalen, d.h. Sie kreisen die für Sie zutreffende Skalenstufe ein. Die Bedeutung der niedrigsten und der höchsten Skalenstufen ist jeweils gekennzeichnet. Sollten Sie mal das Gefühl haben, dass Ihre Antwort auf keiner Stufe der Antwortskala angesiedelt werden kann, so bitte ich Sie darum, diejenige Stufe einzukreisen, die Ihre Antwort am ehesten repräsentiert. Bitte kreisen Sie auf jeder Skala nur eine Stufe ein.

Abschließend möchte ich Ihnen versichern, dass dieser Fragebogen anonym ist und dass alle im Fragebogen gemachten Angaben streng vertraulich behandelt werden. Ich bitte Sie deshalb darum, alle Fragen ehrlich zu beantworten, auch wenn nach Emotionen gefragt wird, die gesellschaftlich unerwünscht sind und die Sie, falls vorhanden, vielleicht ungern zugeben, wie z.B. „Schadenfreude“. Ist eine Emotion in der Gesellschaft nicht akzeptiert, heißt dies noch lange nicht, dass sie selten auftritt oder dass sie unnormal ist.

Bitte vergessen Sie nicht, auf der ersten Seite oben Ihr Alter anzugeben.

Sollten zum Ausfüllen des Fragebogens noch Unklarheiten bestehen, fragen Sie mich bitte. Sie erreichen mich unter der Nummer: 0175 / 262 28 68.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit und viel Spaß beim Ausfüllen des Fragebogens.

56. „Jeder ist seines Glückes Schmied.“

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

57. Meine Meinung über mich selbst ändert sich oft.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

58. Niemand kennt mich so gut, wie ich mich selbst kenne.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

59. Alles in allem bin ich mit mir selbst zufrieden.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

I. Merkmal Aussehen

1. Merkmal Aussehen, Ihre Person

a) Wie wichtig ist Ihnen Ihr Aussehen?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
völlig extrem
unwichtig wichtig

b) Sind Sie der Meinung, dass sie für Ihr Aussehen selbst verantwortlich sind?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

c) Finden Sie, dass Sie Ihr Aussehen (so, wie es ist) verdient haben?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

d) Denken Sie, dass Sie Ihr Aussehen verbessern können?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

e) Haben Sie zur Zeit die Absicht, Ihr Aussehen zu verbessern?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

f) Denken Sie, dass sich Ihr Aussehen in absehbarer Zeit von allein verbessern wird (durch den Lauf der Zeit oder äußere Einflüsse)?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

g) Denken Sie, dass sich Ihr Aussehen in absehbarer Zeit von allein verschlechtern wird (durch den Lauf der Zeit oder äußere Einflüsse)?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

h) Wie schätzen Sie Ihr eigenes Aussehen ein?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
sehr sehr
negativ positiv

i) Wie leicht bzw. schwer fällt Ihnen die Einschätzung Ihres Aussehens?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
sehr sehr
leicht schwer

2. Merkmal Aussehen, Steffi Graf

Bitte stellen Sie sich eine prominente Person namens Steffi Graf vor und beantworten Sie folgende Fragen:

PP inspiriert mich bezüglich dieses Merkmals. Werde ich mit ihr konfrontiert, habe ich das Gefühl zu wissen, was ich tun muss, um mein Aussehen zu verbessern.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

PPs Aussehen weckt in mir Optimismus. Wenn sie besser aussieht als ich, werde ich bald von allein ebenso gut aussehen wie sie, da ich ähnliche Voraussetzungen dafür habe.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Ich bewundere PP wegen ihres besseren Aussehens.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass PP meiner Meinung nach besser aussieht als ich, freut mich, weil ich irgendwie das Gefühl habe, mit ihr zu einer Bevölkerungsgruppe zu gehören (weil ich gewisse Dinge mit ihr gemeinsam habe).

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass ich PPs Aussehen besser finde als meines, deprimiert mich.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass PP besser aussieht als ich, ärgert mich und macht mich wütend.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

3g) Finden Sie, dass es PP insgesamt besser hat als Sie?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar sehr
nicht viel besser

4. Merkmal Aussehen, Bekannte A (Kollegin / Freundin)

Bitte führen Sie sich jetzt eine Arbeitskollegin oder eine weibliche Person aus Ihrem Freundeskreis vor Augen. Mit dieser Person sollten Sie regelmäßig (mindestens alle 10 Wochen) Kontakt haben. Haben Sie sich eine Person aus Ihrem Freundeskreis ausgesucht, beachten Sie bitte, dass diese Person nicht Ihre beste bzw. engste Freundin sein soll. Ihre Kollegin bzw. Freundin bekommt die Bezeichnung „Bekannte A“ („BA“). Bitte beantworten Sie folgende Fragen:

a) Wie schätzen Sie das Aussehen Ihrer Bekannten A ein?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
ausge- ausge-
sprochen sprochen
schlecht gut

b) Denken Sie, dass BA für ihr Aussehen selbst verantwortlich ist?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

c) Finden Sie, dass BA ihr Aussehen (so, wie es ist) verdient hat?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

d) Wenn Sie sich entscheiden müssten, wessen Aussehen Sie als besser einschätzen: Ihres oder das von der Bekannten A, wie würde Ihre Entscheidung aussehen? (Bitte einkreisen!)

BA's Aussehen Mein Aussehen

Bitte bearbeiten Sie eine der folgenden 2 Aufgaben (4e oder 4f), je nachdem, welcher der im Folgenden genannten Sachverhalte auf Sie zutrifft.

Sollten Sie eine Emotion haben, die oben nicht aufgeführt ist, bitte schreiben Sie sie hier nieder:

4g) Ist BA Ihnen insgesamt sympathisch?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar sehr
nicht

4h) Finden Sie, dass es BA insgesamt besser hat als Sie?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar sehr
nicht viel besser

5. Merkmal Aussehen, Bekannte B (Kollegin / Freundin)

Bitte führen sie sich jetzt eine andere Arbeitskollegin oder eine andere weibliche Person aus Ihrem Freundeskreis vor Augen. Haben Sie das Aussehen von Ihrer Bekannten A als schlechter eingestuft als das Ihrige, dann führen Sie sich jetzt eine Arbeitskollegin oder Person aus Ihrem Freundeskreis vor Augen, die Ihrer Meinung nach besser aussieht als Sie selbst. Haben Sie das Aussehen von „Bekannte A“ als besser eingeschätzt als Ihres, dann führen Sie sich eine Person vor Augen, die schlechter aussieht als Sie. Beachten Sie bitte auch hier, dass diese Person nicht Ihre beste Freundin sein sollte. Die von Ihnen jetzt ausgesuchte Person bekommt die Bezeichnung „Bekannte B“ („BB“).

a) Wie schätzen Sie das Aussehen Ihrer Bekannten B ein?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
ausge- ausge-
sprochen sprochen
schlecht gut

b) Denken Sie, dass BB für ihr Aussehen selbst verantwortlich ist?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

c) Finden Sie, dass BB ihr Aussehen (so, wie es ist) verdient hat?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

Bitte bearbeiten Sie eine der folgenden 2 Aufgaben (5d oder 5e), je nachdem, welcher der im Folgenden genannten Sachverhalte auf Sie zutrifft.

5d) Bitte bearbeiten Sie diese Aufgabe nur dann, wenn Sie Ihr Aussehen als schlechter einstufen als das von der Bekannten B. Ansonsten gehen Sie bitte weiter zu Aufgabe 5e (Seite 26).

Die Tatsache, dass ich das Aussehen von BB als besser einschätze als mein eigenes, löst in mit folgende Gefühlsrichtung aus:

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
negativ neutral positiv

BB inspiriert mich bezüglich dieses Merkmals. Werde ich mit ihr konfrontiert, habe ich das Gefühl zu wissen, was ich tun muss, um mein Aussehen zu verbessern.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Das Aussehen von BB weckt in mir Optimismus. Wenn sie besser aussieht als ich, werde ich bald von allein ebenso gut aussehen wie sie, da ich ähnliche Voraussetzungen dafür habe.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Ich bewundere BB wegen ihres besseren Aussehens.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass ich besser aussehe als BB, weckt in mir Schadenfreude. Ich finde es nur gerecht, dass sie schlechter aussieht als ich.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Ich schätze BB äußerst gering wegen ihres schlechteren Aussehens.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Ich freue mich und bin stolz darauf, besser auszusehen als BB, weil mir dieser Unterschied zeigt, dass ich gut aussehe.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Mir tut es für BB leid, dass sie schlechter aussieht als ich. Ich würde ihr wünschen, dass sie ebenso gut aussieht wie ich.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Das Aussehen von BB macht mich pessimistisch. Es zeigt mir: So könnte ich ebenfalls bald aussehen.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass ich besser Aussehe als BB, macht mich verlegen und erfüllt mich mit einer gewissen Scham.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

c) Finden Sie, dass Sie Ihren Wohnraum so, wie er ist, verdient haben?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

d) Denken Sie, dass Sie Ihren Wohnraum verbessern können?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

e) Haben Sie zur Zeit die Absicht, Ihren Wohnraum zu verbessern?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

f) Denken Sie, dass sich Ihr Wohnraum in absehbarer Zeit von allein verbessern wird (durch z. B. äußere Einflüsse)?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

g) Denken Sie, dass sich Ihr Wohnraum in absehbarer Zeit von allein verschlechtern wird (durch z. B. äußere Einflüsse)

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

h) Wie schätzen Sie Ihren Wohnraum ein?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
sehr sehr
negativ positiv

i) Wie leicht bzw. schwer fällt Ihnen die Einschätzung Ihres Wohnraums?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
sehr sehr
leicht schwer

2. Merkmal Wohnraum, Bekannte C (Kollegin / Freundin)

Bitte führen Sie sich jetzt wieder eine Arbeitskollegin oder eine weibliche Person aus Ihrem Freundeskreis vor Augen. Mit dieser Person sollten Sie regelmäßig (mindestens alle 10 Wochen)

BC inspiriert mich bezüglich dieses Merkmals. Werde ich mit ihr konfrontiert, habe ich das Gefühl zu wissen, was ich tun muss, um meinen Wohnraum zu verbessern.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

BCs Wohnraum weckt in mir Optimismus. Wenn sie einen schöneren Wohnraum hat als ich, werde ich bald von allein einen ebenso schönen Wohnraum haben wie sie, da ich ähnliche Voraussetzungen dafür habe.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Ich bewundere BC wegen ihres besseren Wohnraums.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass BC mit ihrem Wohnraum meiner Meinung nach mehr Glück hat als ich, freut mich, weil ich irgendwie das Gefühl habe, mit ihr zu einer Bevölkerungsgruppe zu gehören (weil ich gewisse Dinge mit ihr gemeinsam habe).

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass ich BCs Wohnraum positiver einschätze als meinen, deprimiert mich.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

Dass BC einen besseren Wohnraum hat als ich, ärgert mich und macht mich wütend.

1-----2-----3-----4-----5
trifft trifft
nicht zu
zu

2h) Finden Sie, dass es BC insgesamt besser hat als Sie?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar sehr
nicht viel besser

3. Merkmal Wohnraum, Bekannte D (Kollegin / Freundin)

Bitte führen sie sich jetzt eine andere Arbeitskollegin oder eine andere weibliche Person aus Ihrem Freundeskreis vor Augen, deren Wohnraum Ihnen bekannt ist. Haben Sie den Wohnraum von Ihrer Bekannten C als schlechter eingestuft als Ihren, dann führen Sie sich jetzt eine Arbeitskollegin oder Person aus Ihrem Freundeskreis vor Augen, die Ihrer Meinung nach einen schöneren Wohnraum hat als Sie selbst. Haben Sie den Wohnraum von BC als besser eingeschätzt Ihren, dann führen Sie sich eine Person vor Augen, die einen schlechteren Wohnraum hat als Sie. Es darf wieder (muss aber nicht) eine Person sein, die Sie schon bezüglich des Merkmals „Aussehen“ eingeschätzt haben. Beachten Sie bitte auch hier, dass diese Person nicht Ihre beste Freundin sein sollte. Die von Ihnen jetzt ausgesuchte Person bekommt die Bezeichnung „Bekannte D“ („BD“).

a) Wie schätzen Sie den Wohnraum Ihrer Bekannten D ein?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
ausge- ausge-
sprochen sprochen
negativ positiv

b) Denken Sie, dass BD für Ihren Wohnraum selbst verantwortlich ist?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

c) Finden Sie, dass BD Ihren Wohnraum (so, wie er ist) verdient hat?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar in hohem
nicht Maße

Bitte bearbeiten Sie eine der folgenden 2 Aufgaben (3d oder 3e), je nachdem, welcher der im Folgenden genannten Sachverhalte auf Sie zutrifft.

3d) Bitte bearbeiten Sie diese Aufgabe nur dann, wenn Sie Ihren Wohnraum als schlechter einstufen als den von der Bekannten D. Ansonsten gehen Sie bitte weiter zu Aufgabe 3e (Seite 36).

3f) Ist BD Ihnen insgesamt sympathisch?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar nicht sehr

2h) Finden Sie, dass es BD insgesamt besser hat als Sie?

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
gar nicht sehr
viel besser

2. Häufigkeitsverteilung der Mittelwerte der Persönlichkeitsfaktoren

Tabelle 1: Aktuelle Stimmung

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,33	1	1,0	1,0	1,0
1,50	2	2,0	2,0	3,0
1,83	4	4,0	4,0	6,9
2,17	3	3,0	3,0	9,9
2,33	2	2,0	2,0	11,9
2,50	3	3,0	3,0	14,9
2,67	3	3,0	3,0	17,8
2,83	5	5,0	5,0	22,8
3,00	3	3,0	3,0	25,7
3,17	1	1,0	1,0	26,7
3,33	6	5,9	5,9	32,7
3,50	5	5,0	5,0	37,6
3,67	3	3,0	3,0	40,6
3,80	1	1,0	1,0	41,6
3,83	11	10,9	10,9	52,5
4,00	6	5,9	5,9	58,4
4,17	13	12,9	12,9	71,3
4,33	3	3,0	3,0	74,3
4,50	4	4,0	4,0	78,2
4,67	9	8,9	8,9	87,1
4,83	9	8,9	8,9	96,0
5,00	4	4,0	4,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 3,70
Standardabweichung: 0,94

Tabelle 2: Internale Kontrollüberzeugung

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 2,00	1	1,0	1,0	1,0
2,43	1	1,0	1,0	2,0
2,57	1	1,0	1,0	3,0
2,71	6	5,9	5,9	8,9
2,86	3	3,0	3,0	11,9
3,00	7	6,9	6,9	18,8
3,14	6	5,9	5,9	24,8
3,29	4	4,0	4,0	28,7
3,43	7	6,9	6,9	35,6
3,57	11	10,9	10,9	46,5
3,71	11	10,9	10,9	57,4
3,86	11	10,9	10,9	68,3
4,00	7	6,9	6,9	75,2
4,14	7	6,9	6,9	82,2
4,29	5	5,0	5,0	87,1
4,43	8	7,9	7,9	95,0
4,57	1	1,0	1,0	96,0
4,71	2	2,0	2,0	98,0
4,86	1	1,0	1,0	99,0
5,00	1	1,0	1,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 3,65
Standardabweichung: 0,59

Tabelle 3: Optimismus

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,40	1	1,0	1,0	1,0
1,80	1	1,0	1,0	2,0
2,20	2	2,0	2,0	4,0
2,40	3	3,0	3,0	6,9
2,60	5	5,0	5,0	11,9
2,80	6	5,9	5,9	17,8
3,00	5	5,0	5,0	22,8
3,20	6	5,9	5,9	28,7
3,40	8	7,9	7,9	36,6
3,60	5	5,0	5,0	41,6
3,80	13	12,9	12,9	54,5
4,00	17	16,8	16,8	71,3
4,20	4	4,0	4,0	75,2
4,40	9	8,9	8,9	84,2
4,60	10	9,9	9,9	94,1
4,80	3	3,0	3,0	97,0
5,00	3	3,0	3,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 3,70
Standardabweichung: 0,76

Tabelle 4: Kritikfähigkeit

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,40	1	1,0	1,0	1,0
1,80	2	2,0	2,0	3,0
2,00	1	1,0	1,0	4,0
2,20	3	3,0	3,0	6,9
2,40	2	2,0	2,0	8,9
2,60	1	1,0	1,0	9,9
2,80	9	8,9	8,9	18,8
3,00	8	7,9	7,9	26,7
3,20	8	7,9	7,9	34,7
3,40	9	8,9	8,9	43,6
3,60	14	13,9	13,9	57,4
3,80	10	9,9	9,9	67,3
4,00	3	3,0	3,0	70,3
4,20	12	11,9	11,9	82,2
4,40	9	8,9	8,9	91,1
4,60	3	3,0	3,0	94,1
4,80	3	3,0	3,0	97,0
5,00	3	3,0	3,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 3,56
Standardabweichung: 0,76

Tabelle 5: Belohnungsaufschubsfähigkeit

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,67	1	1,0	1,0	1,0
2,00	8	7,9	7,9	8,9
2,33	7	6,9	6,9	15,8
2,67	17	16,8	16,8	32,7
3,00	10	9,9	9,9	42,6
3,33	11	10,9	10,9	53,5
3,67	17	16,8	16,8	70,3
4,00	14	13,9	13,9	84,2
4,33	10	9,9	9,9	94,1
4,67	4	4,0	4,0	98,0
5,00	2	2,0	2,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 3,33
Standardabweichung: 0,80

Tabelle 6: Selbstwertgefühl

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 2,22	1	1,0	1,0	1,0
2,35	1	1,0	1,0	2,0
2,39	1	1,0	1,0	3,0
2,43	1	1,0	1,0	4,0
2,57	2	2,0	2,0	5,9
2,61	1	1,0	1,0	6,9
2,74	2	2,0	2,0	8,9
2,78	2	2,0	2,0	10,9
2,83	3	3,0	3,0	13,9
2,87	1	1,0	1,0	14,9
2,91	1	1,0	1,0	15,8
2,96	1	1,0	1,0	16,8
3,00	2	2,0	2,0	18,8
3,04	1	1,0	1,0	19,8
3,13	2	2,0	2,0	21,8
3,17	3	3,0	3,0	24,8
3,22	1	1,0	1,0	25,7
3,26	2	2,0	2,0	27,7
3,30	1	1,0	1,0	28,7
3,39	1	1,0	1,0	29,7
3,43	1	1,0	1,0	30,7
3,48	2	2,0	2,0	32,7
3,52	3	3,0	3,0	35,6
3,61	1	1,0	1,0	36,6
3,65	1	1,0	1,0	37,6
3,70	2	2,0	2,0	39,6
3,74	2	2,0	2,0	41,6
3,78	3	3,0	3,0	44,6
3,83	4	4,0	4,0	48,5
3,87	3	3,0	3,0	51,5
3,91	3	3,0	3,0	54,5
3,96	1	1,0	1,0	55,4
4,00	3	3,0	3,0	58,4
4,04	3	3,0	3,0	61,4
4,09	4	4,0	4,0	65,3
4,13	3	3,0	3,0	68,3
4,17	3	3,0	3,0	71,3
4,22	4	4,0	4,0	75,2
4,26	5	5,0	5,0	80,2
4,30	1	1,0	1,0	81,2
4,35	4	4,0	4,0	85,1
4,39	2	2,0	2,0	87,1
4,43	1	1,0	1,0	88,1
4,48	4	4,0	4,0	92,1
4,52	1	1,0	1,0	93,1
4,57	1	1,0	1,0	94,1
4,65	2	2,0	2,0	96,0
4,70	3	3,0	3,0	99,0

4,87	1	1,0	1,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,74 Standardabweichung: 0,65				

Tabelle 7: Selbstkenntnis

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,60	1	1,0	1,0	1,0
1,80	3	3,0	3,0	4,0
2,20	6	5,9	5,9	9,9
2,40	4	4,0	4,0	13,9
2,60	6	5,9	5,9	19,8
2,80	8	7,9	7,9	27,7
3,00	9	8,9	8,9	36,6
3,20	13	12,9	12,9	49,5
3,40	9	8,9	8,9	58,4
3,60	9	8,9	8,9	67,3
3,80	11	10,9	10,9	78,2
4,00	9	8,9	8,9	87,1
4,20	6	5,9	5,9	93,1
4,40	4	4,0	4,0	97,0
4,80	1	1,0	1,0	98,0
5,00	2	2,0	2,0	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,31 Standardabweichung: 0,72				

3. Häufigkeitsverteilung der Faktoren der Merkmalswahrnehmung

Tabelle 8: Merkmal Aussehen: Einschätzungsschwierigkeit

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,00	8	7,9	7,9	7,9
2,00	19	18,8	18,8	26,7
3,00	18	17,8	17,8	44,6
4,00	26	25,7	25,7	70,3
5,00	9	8,9	8,9	79,2
6,00	13	12,9	12,9	92,1
7,00	8	7,9	7,9	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,79 Standardabweichung: 1,72				

Tabelle 9: Merkmal Aussehen: Kontrollierbarkeit des Merkmals

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,00	1	1,0	1,0	1,0
2,00	7	6,9	6,9	7,9
3,00	10	9,9	9,9	17,8
4,00	20	19,8	19,8	37,6
5,00	28	27,7	27,7	65,3
6,00	24	23,8	23,8	89,1
7,00	11	10,9	10,9	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 4,81
Standardabweichung: 1,43

Tabelle 10: Merkmal Aussehen: Verantwortlichkeitsgefühl

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 2,00	3	3,0	3,0	3,0
3,00	5	5,0	5,0	7,9
4,00	18	17,8	17,8	25,7
5,00	25	24,8	24,8	50,5
6,00	39	38,6	38,6	89,1
7,00	11	10,9	10,9	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 5,24
Standardabweichung: 1,19

Tabelle 11: Merkmal Aussehen: Vorhaben, das Merkmal zu verbessern

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 1,00	17	16,8	16,8	16,8
2,00	18	17,8	17,8	34,7
3,00	12	11,9	11,9	46,5
4,00	11	10,9	10,9	57,4
5,00	23	22,8	22,8	80,2
6,00	12	11,9	11,9	92,1
7,00	8	7,9	7,9	100,0
Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 3,72
Standardabweichung: 1,93

Tabelle 12: Merkmal Aussehen: Erwartung der Verbesserung des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	34	33,7	33,7	33,7
	2,00	30	29,7	29,7	63,4
	3,00	12	11,9	11,9	75,2
	4,00	13	12,9	12,9	88,1
	5,00	6	5,9	5,9	94,1
	6,00	3	3,0	3,0	97,0
	7,00	3	3,0	3,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,49					
Standardabweichung: 1,59					

Tabelle 13: Merkmal Aussehen: Erwartung der Verschlechterung des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	20	19,8	19,8	19,8
	2,00	21	20,8	20,8	40,6
	3,00	16	15,8	15,8	56,4
	4,00	19	18,8	18,8	75,2
	5,00	13	12,9	12,9	88,1
	6,00	9	8,9	8,9	97,0
	7,00	3	3,0	3,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,23					
Standardabweichung: 1,72					

Tabelle 14: Merkmal Aussehen: Gefühl, das Merkmal verdient zu haben (Gerechtigkeitsgefühl)

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	3	3,0	3,0	3,0
	2,00	2	2,0	2,0	5,0
	3,00	4	4,0	4,0	8,9
	4,00	35	34,7	34,7	43,6
	5,00	25	24,8	24,8	68,3
	6,00	24	23,8	23,8	92,1
	7,00	8	7,9	7,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 4,79					
Standardabweichung: 1,30					

Tabelle 15: Merkmal Aussehen: Relevanz des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	3,00	2	2,0	2,0	2,0
	4,00	10	9,9	9,9	11,9
	5,00	46	45,5	45,5	57,4
	6,00	37	36,6	36,6	94,1
	7,00	6	5,9	5,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,35					
Standardabweichung: 0,82					

Tabelle 16: Merkmal Aussehen: Merkmalseinschätzung (je höher der Wert, desto positiver die Einschätzung)

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	3,00	4	4,0	4,0	4,0
	4,00	13	12,9	12,9	16,8
	5,00	51	50,5	50,5	67,3
	6,00	29	28,7	28,7	96,0
	7,00	4	4,0	4,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,16					
Standardabweichung: 0,85					

Tabelle 17: Merkmal Wohnraum: Einschätzungsschwierigkeit

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	36	35,6	35,6	35,6
	2,00	36	35,6	35,6	71,3
	3,00	9	8,9	8,9	80,2
	4,00	14	13,9	13,9	94,1
	5,00	2	2,0	2,0	96,0
	6,00	4	4,0	4,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,23					
Standardabweichung: 1,33					

Tabelle 18: Merkmal Wohnraum: Kontrollierbarkeit des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	10	9,9	9,9	10,9
	3,00	4	4,0	4,0	14,9
	4,00	13	12,9	12,9	27,7
	5,00	29	28,7	28,7	56,4
	6,00	29	28,7	28,7	85,1
	7,00	15	14,9	14,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,04					
Standardabweichung: 1,50					

Tabelle 19: Merkmal Wohnraum: Verantwortlichkeitsgefühl

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	4,00	2	2,0	2,0	2,0
	5,00	14	13,9	13,9	15,8
	6,00	44	43,6	43,6	59,4
	7,00	41	40,6	40,6	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 6,23					
Standardabweichung: 0,76					

Tabelle 20: Merkmal Wohnraum: Vorhaben, das Merkmal zu Verbesserung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	6	5,9	5,9	5,9
	2,00	21	20,8	20,8	26,7
	3,00	8	7,9	7,9	34,7
	4,00	9	8,9	8,9	43,6
	5,00	25	24,8	24,8	68,3
	6,00	19	18,8	18,8	87,1
	7,00	13	12,9	12,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 4,34					
Standardabweichung: 1,88					

Tabelle 21: Merkmal Wohnraum: Erwartung der Verbesserung des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	54	53,5	53,5	53,5
	2,00	29	28,7	28,7	82,2
	3,00	6	5,9	5,9	88,1
	4,00	3	3,0	3,0	91,1
	5,00	4	4,0	4,0	95,0
	6,00	4	4,0	4,0	99,0
	7,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,91 Standardabweichung: 1,40					

Tabelle 22: Merkmal Wohnraum: Erwartung der Verschlechterung des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	49	48,5	48,5	48,5
	2,00	25	24,8	24,8	73,3
	3,00	6	5,9	5,9	79,2
	4,00	10	9,9	9,9	89,1
	5,00	10	9,9	9,9	99,0
	6,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,11 Standardabweichung: 1,41					

Tabelle 23: Merkmal Wohnraum: Gefühl, das Merkmal verdient zu haben (Gerechtigkeitsgefühl)

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	2	2,0	2,0	3,0
	3,00	13	12,9	12,9	15,8
	4,00	21	20,8	20,8	36,6
	5,00	17	16,8	16,8	53,5
	6,00	34	33,7	33,7	87,1
	7,00	13	12,9	12,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,03 Standardabweichung: 1,39					

Tabelle 24: Merkmal Wohnraum: Relevanz des Merkmals

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	5,00	18	17,8	17,8	17,8
	6,00	44	43,6	43,6	61,4
	7,00	39	38,6	38,6	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 6,21 Standardabweichung: 0,73					

Tabelle 25: Merkmal Wohnraum: Merkmalseinschätzung (je höher der Wert, desto positiver die Einschätzung)

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	2,00	2	2,0	2,0	2,0
	3,00	1	1,0	1,0	3,0
	4,00	11	10,9	10,9	13,9
	5,00	18	17,8	17,8	31,7
	6,00	56	55,4	55,4	87,1
	7,00	13	12,9	12,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,62 Standardabweichung: 1,01					

4. Häufigkeitsverteilung der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsperson

Tabelle 26: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Einschätzung des Aussehens

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	13	12,9	13,0	14,0
	3,00	20	19,8	20,0	34,0
	4,00	33	32,7	33,0	67,0
	5,00	29	28,7	29,0	96,0
	6,00	3	3,0	3,0	99,0
	7,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
	Gesamt	101	100,0		
Mittelwert: 3,89 Standardabweichung: 1,45					

Tabelle 27: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	3	3,0	3,0	3,0
	2,00	9	8,9	9,0	12,0
	3,00	14	13,9	14,0	26,0
	4,00	16	15,8	16,0	42,0
	5,00	35	34,7	35,0	77,0
	6,00	16	15,8	16,0	93,0
	7,00	7	6,9	7,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 4,47
Standardabweichung: 1,48

Tabelle 28: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Anderer hat sein Merkmal verdient

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	7	6,9	7,0	8,0
	3,00	10	9,9	10,0	18,0
	4,00	44	43,6	44,0	62,0
	5,00	16	15,8	16,0	78,0
	6,00	17	16,8	17,0	95,0
	7,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 4,38
Standardabweichung: 1,28

Tabelle 29: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Salienz der sozialen Identität

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	88	87,1	88,0	88,0
	2,00	5	5,0	5,0	93,0
	3,00	4	4,0	4,0	97,0
	4,00	3	3,0	3,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,22
Standardabweichung: 0,66

Tabelle 30: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Sympathie

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	5	5,0	5,0	6,0
	3,00	5	5,0	5,0	11,0
	4,00	17	16,8	17,0	28,0
	5,00	26	25,7	26,0	54,0
	6,00	31	30,7	31,0	85,0
	7,00	15	14,9	15,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 5,15
Standardabweichung: 1,37

Tabelle 31: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Abschneiden des Anderen insgesamt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	8	7,9	8,0	8,0
	2,00	15	14,9	15,0	23,0
	3,00	6	5,9	6,0	29,0
	4,00	31	30,7	31,0	60,0
	5,00	29	28,7	29,0	89,0
	6,00	7	6,9	7,0	96,0
	7,00	4	4,0	4,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 3,95
Standardabweichung: 1,53

Tabelle 32: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Einschätzung des Aussehens

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	4,00	2	2,0	2,0	2,0
	5,00	10	9,9	10,2	12,2
	6,00	31	30,7	31,6	43,9
	7,00	55	54,5	56,1	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 6,41
Standardabweichung: 0,76

Tabelle 33: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	2,00	7	6,9	7,1	7,1
	3,00	7	6,9	7,1	14,3
	4,00	17	16,8	17,3	31,6
	5,00	35	34,7	35,7	67,3
	6,00	24	23,8	24,5	91,8
	7,00	8	7,9	8,2	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 4,88
Standardabweichung: 1,29

Tabelle 34: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Anderer hat sein Merkmal verdient

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	2	2,0	2,0	3,1
	3,00	2	2,0	2,0	5,1
	4,00	30	29,7	30,6	35,7
	5,00	28	27,7	28,6	64,3
	6,00	23	22,8	23,5	87,8
	7,00	12	11,9	12,2	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 5,03
Standardabweichung: 1,21

Tabelle 35: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Salienz der sozialen Identität

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	58	57,4	59,2	59,2
	2,00	12	11,9	12,2	71,4
	3,00	15	14,9	15,3	86,7
	4,00	10	9,9	10,2	96,9
	5,00	3	3,0	3,1	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,86
Standardabweichung: 1,19

Tabelle 36: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Sympathie

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	2,00	2	2,0	2,0	2,0
	3,00	2	2,0	2,0	4,1
	4,00	14	13,9	14,3	18,4
	5,00	29	28,7	29,6	48,0
	6,00	32	31,7	32,7	80,6
	7,00	19	18,8	19,4	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 5,47
Standardabweichung: 1,14

Tabelle 37: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Abschneiden des Anderen insgesamt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	6	5,9	6,1	6,1
	2,00	9	8,9	9,2	15,3
	3,00	8	7,9	8,2	23,5
	4,00	24	23,8	24,5	48,0
	5,00	30	29,7	30,6	78,6
	6,00	13	12,9	13,3	91,8
	7,00	8	7,9	8,2	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 4,37
Standardabweichung: 1,57

Tabelle 38: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Einschätzung des Aussehens

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	2	2,0	2,0	2,0
	2,00	17	16,8	17,0	19,0
	3,00	19	18,8	19,0	38,0
	4,00	28	27,7	28,0	66,0
	5,00	28	27,7	28,0	94,0
	6,00	5	5,0	5,0	99,0
	7,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 3,83
Standardabweichung: 1,27

Tabelle 39: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	4	4,0	4,0	4,0
	2,00	6	5,9	6,0	10,0
	3,00	11	10,9	11,0	21,0
	4,00	20	19,8	20,0	41,0
	5,00	35	34,7	35,0	76,0
	6,00	19	18,8	19,0	95,0
	7,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 4,53
Standardabweichung: 1,42

Tabelle 40: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Anderer hat sein Merkmal verdient

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	4	4,0	4,0	4,0
	2,00	12	11,9	12,0	16,0
	3,00	15	14,9	15,0	31,0
	4,00	43	42,6	43,0	74,0
	5,00	13	12,9	13,0	87,0
	6,00	8	7,9	8,0	95,0
	7,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 3,93
Standardabweichung: 1,38

Tabelle 41: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Salienz der sozialen Identität

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	77	76,2	77,0	77,0
	2,00	12	11,9	12,0	89,0
	3,00	7	6,9	7,0	96,0
	4,00	4	4,0	4,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,38
Standardabweichung: 0,79

Tabelle 42: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Sympathie

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	4	4,0	4,0	5,0
	3,00	6	5,9	6,0	11,0
	4,00	9	8,9	9,0	20,0
	5,00	21	20,8	21,0	41,0
	6,00	26	25,7	26,0	67,0
	7,00	33	32,7	33,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 5,55
Standardabweichung: 1,47

Tabelle 43: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Abschneiden des Anderen insgesamt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	27	26,7	27,0	27,0
	2,00	22	21,8	22,0	49,0
	3,00	16	15,8	16,0	65,0
	4,00	28	27,7	28,0	93,0
	5,00	5	5,0	5,0	98,0
	6,00	2	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 2,68
Standardabweichung: 1,37

Tabelle 44: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Einschätzung des Aussehens

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	3,00	1	1,0	1,0	1,0
	4,00	2	2,0	2,0	3,0
	5,00	20	19,8	19,8	22,8
	6,00	63	62,4	62,4	85,1
	7,00	15	14,9	14,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 5,88
Standardabweichung: 0,71

Tabelle 45: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	2	2,0	2,0	2,0
	2,00	8	7,9	7,9	9,9
	3,00	11	10,9	10,9	20,8
	4,00	21	20,8	20,8	41,6
	5,00	23	22,8	22,8	64,4
	6,00	30	29,7	29,7	94,1
	7,00	6	5,9	5,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 4,67					
Standardabweichung: 1,46					

Tabelle 46: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Anderer hat sein Merkmal verdient

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	5	5,0	5,0	5,9
	3,00	5	5,0	5,0	10,9
	4,00	28	27,7	27,7	38,6
	5,00	26	25,7	25,7	64,4
	6,00	28	27,7	27,7	92,1
	7,00	8	7,9	7,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 4,87					
Standardabweichung: 1,29					

Tabelle 47: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Salienz der sozialen Identität

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	54	53,5	53,5	53,5
	2,00	12	11,9	11,9	65,3
	3,00	15	14,9	14,9	80,2
	4,00	16	15,8	15,8	96,0
	5,00	4	4,0	4,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,05					
Standardabweichung: 1,30					

Tabelle 48: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Sympathie

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	2	2,0	2,0	2,0
	2,00	1	1,0	1,0	3,0
	3,00	4	4,0	4,0	6,9
	4,00	7	6,9	6,9	13,9
	5,00	22	21,8	21,8	35,6
	6,00	31	30,7	30,7	66,3
	7,00	34	33,7	33,7	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,72					
Standardabweichung: 1,34					

Tabelle 49: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Abschneiden des Anderen insgesamt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	18	17,8	17,8	17,8
	2,00	16	15,8	15,8	33,7
	3,00	20	19,8	19,8	53,5
	4,00	30	29,7	29,7	83,2
	5,00	12	11,9	11,9	95,0
	6,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,17					
Standardabweichung: 1,44					

Tabelle 50: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Einschätzung des Wohnraums

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	4	4,0	4,0	4,0
	2,00	14	13,9	13,9	17,8
	3,00	24	23,8	23,8	41,6
	4,00	22	21,8	21,8	63,4
	5,00	20	19,8	19,8	83,2
	6,00	15	14,9	14,9	98,0
	7,00	2	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,92					
Standardabweichung: 1,46					

Tabelle 51: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	5	5,0	5,0	5,9
	3,00	5	5,0	5,0	10,9
	4,00	9	8,9	8,9	19,8
	5,00	24	23,8	23,8	43,6
	6,00	35	34,7	34,7	78,2
	7,00	22	21,8	21,8	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,41					
Standardabweichung: 1,40					

Tabelle 52: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Anderer hat sein Merkmal verdient

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	8	7,9	7,9	7,9
	2,00	7	6,9	6,9	14,9
	3,00	16	15,8	15,8	30,7
	4,00	30	29,7	29,7	60,4
	5,00	18	17,8	17,8	78,2
	6,00	13	12,9	12,9	91,1
	7,00	9	8,9	8,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 4,17					
Standardabweichung: 1,63					

Tabelle 53: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Salienz der sozialen Identität

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	86	85,1	85,1	85,1
	2,00	8	7,9	7,9	93,1
	3,00	4	4,0	4,0	97,0
	4,00	2	2,0	2,0	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,26					
Standardabweichung: 0,72					

Tabelle 54: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Sympathie

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	2,00	1	1,0	1,0	1,0
	3,00	5	5,0	5,0	5,9
	4,00	3	3,0	3,0	8,9
	5,00	16	15,8	15,8	24,8
	6,00	38	37,6	37,6	62,4
	7,00	38	37,6	37,6	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 5,97					
Standardabweichung: 1,13					

Tabelle 55: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Abschneiden des Anderen insgesamt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	25	24,8	24,8	24,8
	2,00	23	22,8	22,8	47,5
	3,00	16	15,8	15,8	63,4
	4,00	25	24,8	24,8	88,1
	5,00	9	8,9	8,9	97,0
	6,00	3	3,0	3,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,79					
Standardabweichung: 1,44					

Tabelle 56: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Einschätzung des Wohnraums

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	4,00	3	3,0	3,1	3,1
	5,00	20	19,8	20,8	24,0
	6,00	32	31,7	33,3	57,3
	7,00	41	40,6	42,7	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
	Gesamt	101	100,0		
Mittelwert: 6,16					
Standardabweichung: 0,86					

Tabelle 57: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Merkmalsverantwortlichkeit des Anderen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	2,00	3	3,0	3,1	4,2
	3,00	4	4,0	4,2	8,3
	4,00	9	8,9	9,4	17,7
	5,00	14	13,9	14,6	32,3
	6,00	39	38,6	40,6	72,9
	7,00	26	25,7	27,1	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 5,64
Standardabweichung: 1,35

Tabelle 58: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Anderer hat sein Merkmal verdient

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	1	1,0	1,0	1,0
	3,00	4	4,0	4,2	5,2
	4,00	21	20,8	21,9	27,1
	5,00	16	15,8	16,7	43,8
	6,00	34	33,7	35,4	79,2
	7,00	20	19,8	20,8	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 5,43
Standardabweichung: 1,25

Tabelle 59: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Salienz der sozialen Identität

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	49	48,5	51,0	51,0
	2,00	12	11,9	12,5	63,5
	3,00	15	14,9	15,6	79,2
	4,00	17	16,8	17,7	96,9
	5,00	3	3,0	3,1	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 2,09
Standardabweichung: 1,29

Tabelle 60: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Sympathie

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	2,00	1	1,0	1,0	1,0
	3,00	4	4,0	4,2	5,2
	4,00	6	5,9	6,3	11,5
	5,00	14	13,9	14,6	26,0
	6,00	28	27,7	29,2	55,2
	7,00	43	42,6	44,8	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 6,01					
Standardabweichung: 1,18					

Tabelle 61: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Abschneiden des Anderen insgesamt

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	14	13,9	14,6	14,6
	2,00	17	16,8	17,7	32,3
	3,00	16	15,8	16,7	49,0
	4,00	23	22,8	24,0	72,9
	5,00	17	16,8	17,7	90,6
	6,00	9	8,9	9,4	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 3,41					
Standardabweichung: 1,55					

5. Häufigkeitsverteilung der Werte der Emotionen

Tabelle 62: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Schadenfreude

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	85	84,2	85,0	85,0
	2,00	8	7,9	8,0	93,0
	3,00	6	5,9	6,0	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,24					
Standardabweichung: 0,65					

Tabelle 63: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Geringschätzung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	91	90,1	91,0	91,0
	2,00	7	6,9	7,0	98,0
	3,00	1	1,0	1,0	99,0
	4,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,12					
Standardabweichung: 0,43					

Tabelle 64: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Stolz

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	64	63,4	64,0	64,0
	2,00	12	11,9	12,0	76,0
	3,00	11	10,9	11,0	87,0
	4,00	13	12,9	13,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,73					
Standardabweichung: 1,10					

Tabelle 65: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Mitleid

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	59	58,4	59,0	59,0
	2,00	11	10,9	11,0	70,0
	3,00	21	20,8	21,0	91,0
	4,00	8	7,9	8,0	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,81					
Standardabweichung: 1,09					

Tabelle 66: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Pessimismus

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	87	86,1	87,0	87,0
	2,00	7	6,9	7,0	94,0
	3,00	5	5,0	5,0	99,0
	4,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,20					
Standardabweichung: 0,57					

Tabelle 67: Abwärtsvergleich mit prominenter Person: Verlegenheit

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	75	74,3	75,0	75,0
	2,00	12	11,9	12,0	87,0
	3,00	7	6,9	7,0	94,0
	4,00	4	4,0	4,0	98,0
	5,00	2	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,46					
Standardabweichung: 0,94					

Tabelle 68: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Inspiration

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	34	33,7	34,7	34,7
	2,00	24	23,8	24,5	59,2
	3,00	15	14,9	15,3	74,5
	4,00	20	19,8	20,4	94,9
	5,00	5	5,0	5,1	100,0
Gesamt		98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 2,37					
Standardabweichung: 1,29					

Tabelle 69: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Optimismus

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	60	59,4	61,2	61,2
	2,00	16	15,8	16,3	77,6
	3,00	18	17,8	18,4	95,9
	4,00	3	3,0	3,1	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,67
Standardabweichung: 0,95

Tabelle 70: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Bewunderung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	33	32,7	33,7	33,7
	2,00	13	12,9	13,3	46,9
	3,00	20	19,8	20,4	67,3
	4,00	20	19,8	20,4	87,8
	5,00	12	11,9	12,2	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 2,64
Standardabweichung: 1,44

Tabelle 71: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Depression

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	67	66,3	68,4	68,4
	2,00	10	9,9	10,2	78,6
	3,00	10	9,9	10,2	88,8
	4,00	9	8,9	9,2	98,0
	5,00	2	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,67
Standardabweichung: 1,11

Tabelle 72: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Ärger

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	85	84,2	86,7	86,7
	2,00	4	4,0	4,1	90,8
	3,00	4	4,0	4,1	94,9
	4,00	5	5,0	5,1	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,28					
Standardabweichung: 0,78					

Tabelle 73: Aufwärtsvergleich mit prominenter Person: Neid

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	42	41,6	42,9	42,9
	2,00	22	21,8	22,4	65,3
	3,00	12	11,9	12,2	77,6
	4,00	12	11,9	12,2	89,8
	5,00	10	9,9	10,2	100,0
	Gesamt	98	97,0	100,0	
Fehlend	System	3	3,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 2,24					
Standardabweichung: 1,39					

Tabelle 74: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Schadenfreude

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	71	70,3	71,0	71,0
	2,00	11	10,9	11,0	82,0
	3,00	11	10,9	11,0	93,0
	4,00	7	6,9	7,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 1,54					
Standardabweichung: 0,95					

Tabelle 75: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Geringschätzung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	88	87,1	88,0	88,0
	2,00	7	6,9	7,0	95,0
	3,00	2	2,0	2,0	97,0
	4,00	2	2,0	2,0	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,21
Standardabweichung: 0,67

Tabelle 76: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Stolz

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	51	50,5	51,0	51,0
	2,00	17	16,8	17,0	68,0
	3,00	15	14,9	15,0	83,0
	4,00	14	13,9	14,0	97,0
	5,00	3	3,0	3,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 2,01
Standardabweichung: 1,23

Tabelle 77: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Mitleid

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	43	42,6	43,0	43,0
	2,00	13	12,9	13,0	56,0
	3,00	24	23,8	24,0	80,0
	4,00	15	14,9	15,0	95,0
	5,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 2,26
Standardabweichung: 1,29

Tabelle 78: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Pessimismus

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	72	71,3	72,0	72,0
	2,00	16	15,8	16,0	88,0
	3,00	6	5,9	6,0	94,0
	4,00	5	5,0	5,0	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,47
Standardabweichung: 0,89

Tabelle 79: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Verlegenheit

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	67	66,3	67,0	67,0
	2,00	18	17,8	18,0	85,0
	3,00	7	6,9	7,0	92,0
	4,00	7	6,9	7,0	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	100	99,0	100,0	
Fehlend	System	1	1,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,57
Standardabweichung: 0,97

Tabelle 80: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Inspiration

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	37	36,6	36,6	36,6
	2,00	20	19,8	19,8	56,4
	3,00	13	12,9	12,9	69,3
	4,00	26	25,7	25,7	95,0
	5,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	

Mittelwert: 2,43
Standardabweichung: 1,34

Tabelle 81: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Optimismus

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	58	57,4	57,4	57,4
	2,00	15	14,9	14,9	72,3
	3,00	16	15,8	15,8	88,1
	4,00	11	10,9	10,9	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,83					
Standardabweichung: 1,11					

Tabelle 82: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Bewunderung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	37	36,6	36,6	36,6
	2,00	20	19,8	19,8	56,4
	3,00	14	13,9	13,9	70,3
	4,00	25	24,8	24,8	95,0
	5,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,42					
Standardabweichung: 1,24					

Tabelle 83: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Depression

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	57	56,4	56,4	56,4
	2,00	15	14,9	14,9	71,3
	3,00	11	10,9	10,9	82,2
	4,00	13	12,9	12,9	95,0
	5,00	5	5,0	5,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,95					
Standardabweichung: 1,28					

Tabelle 84: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Ärger

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	72	71,3	71,3	71,3
	2,00	10	9,9	9,9	81,2
	3,00	10	9,9	9,9	91,1
	4,00	7	6,9	6,9	98,0
	5,00	2	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,58					
Standardabweichung: 1,05					

Tabelle 85: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Aussehen: Neid

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	44	43,6	43,6	43,6
	2,00	19	18,8	18,8	62,4
	3,00	11	10,9	10,9	73,3
	4,00	19	18,8	18,8	92,1
	5,00	8	7,9	7,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,29 Standardabweichung: 1,40					

Tabelle 86: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Schadenfreude

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	82	81,2	81,2	81,2
	2,00	14	13,9	13,9	95,0
	3,00	3	3,0	3,0	98,0
	4,00	2	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,26 Standardabweichung: 0,61					

Tabelle 87: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Geringschätzung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	92	91,1	91,1	91,1
	2,00	6	5,9	5,9	97,0
	3,00	2	2,0	2,0	99,0
	4,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,13 Standardabweichung: 0,46					

Tabelle 88: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Stolz

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	47	46,5	46,5	46,5
	2,00	10	9,9	9,9	56,4
	3,00	19	18,8	18,8	75,2
	4,00	19	18,8	18,8	94,1
	5,00	6	5,9	5,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 2,28 Standardabweichung: 1,37					

Tabelle 89: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Mitleid

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	23	22,8	22,8	22,8
	2,00	11	10,9	10,9	33,7
	3,00	21	20,8	20,8	54,5
	4,00	24	23,8	23,8	78,2
	5,00	22	21,8	21,8	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 3,11					
Standardabweichung: 1,46					

Tabelle 90: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Pessimismus

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	82	81,2	81,2	81,2
	2,00	6	5,9	5,9	87,1
	3,00	5	5,0	5,0	92,1
	4,00	7	6,9	6,9	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,41					
Standardabweichung: 0,94					

Tabelle 91: Abwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Verlegenheit

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	74	73,3	73,3	73,3
	2,00	12	11,9	11,9	85,1
	3,00	5	5,0	5,0	90,1
	4,00	10	9,9	9,9	100,0
	Gesamt	101	100,0	100,0	
Mittelwert: 1,51					
Standardabweichung: 0,98					

Tabelle 92: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Inspiration

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	28	27,7	29,2	29,2
	2,00	9	8,9	9,4	38,5
	3,00	15	14,9	15,6	54,2
	4,00	34	33,7	35,4	89,6
	5,00	10	9,9	10,4	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 2,89					
Standardabweichung: 1,43					

Tabelle 93: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Optimismus

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	40	39,6	41,7	41,7
	2,00	16	15,8	16,7	58,3
	3,00	15	14,9	15,6	74,0
	4,00	23	22,8	24,0	97,9
	5,00	2	2,0	2,1	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 2,28					
Standardabweichung: 1,29					

Tabelle 94: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Bewunderung

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	29	28,7	30,2	30,2
	2,00	16	15,8	16,7	46,9
	3,00	23	22,8	24,0	70,8
	4,00	24	23,8	25,0	95,8
	5,00	4	4,0	4,2	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		
Mittelwert: 2,56					
Standardabweichung: 1,27					

Tabelle 95: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Depression

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	56	55,4	58,3	58,3
	2,00	19	18,8	19,8	78,1
	3,00	8	7,9	8,3	86,5
	4,00	12	11,9	12,5	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,78
Standardabweichung: 1,11

Tabelle 96: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Ärger

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	80	79,2	83,3	83,3
	2,00	5	5,0	5,2	88,5
	3,00	8	7,9	8,3	96,9
	4,00	2	2,0	2,1	99,0
	5,00	1	1,0	1,0	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 1,32
Standardabweichung: 0,80

Tabelle 97: Aufwärtsvergleich mit Bezugsperson, Merkmal Wohnraum: Neid

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	1,00	41	40,6	42,7	42,7
	2,00	17	16,8	17,7	60,4
	3,00	12	11,9	12,5	72,9
	4,00	21	20,8	21,9	94,8
	5,00	5	5,0	5,2	100,0
	Gesamt	96	95,0	100,0	
Fehlend	System	5	5,0		
Gesamt		101	100,0		

Mittelwert: 2,29
Standardabweichung: 1,35

6. Unterschiede in der Wahrnehmung der Merkmale Aussehen und Wohnraum

Tabelle 98: Unterschiede zwischen der Wahrnehmung des Aussehens und der Wahrnehmung des Wohnraums beim Vergleich mit Bezugspersonen (T-Test für gepaarte Stichproben, zweiseitige Testung)

Merkmal Aussehen, Merkmalseinschätzung: Mittelwert: 5,16 Standardabweichung: 0,85	Merkmal Wohnraum, Merkmalseinschätzung: Mittelwert: 5,62 Standardabweichung: 1,01
T-Wert: -3,97 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Merkmal Aussehen, Einschätzungsschwierigkeit: Mittelwert: 3,79 Standardabweichung: 1,72	Merkmal Wohnraum, Einschätzungsschwierigkeit: Mittelwert: 2,23 Standardabweichung: 1,34
T-Wert: 8,06 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Merkmal Aussehen, Relevanz des Merkmals: Mittelwert: 5,35 Standardabweichung: 0,82	Merkmal Wohnraum, Relevanz des Merkmals: Mittelwert: 6,21 Standardabweichung: 0,73
T-Wert: -9,12 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Merkmal Aussehen, Verantwortlichkeitsgefühl Mittelwert: 5,24 Standardabweichung: 1,19	Merkmal Wohnraum Verantwortlichkeitsgefühl Mittelwert: 6,23 Standardabweichung: 0,76
T-Wert: -7,94 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	
Merkmal Aussehen, Gerechtigkeitsgefühl Mittelwert: 4,79 Standardabweichung: 1,30	Merkmal Wohnraum Gerechtigkeitsgefühl Mittelwert: 5,03 Standardabweichung: 1,29
T-Wert: 2,87 Freiheitsgrade: 100	

Merkmal Aussehen, Kontrollierbarkeit: Mittelwert: 4,81 Standardabweichung: 1,43	Merkmal Wohnraum, Kontrollierbarkeit: Mittelwert: 5,04 Standardabweichung: 1,49
T-Wert: -1,24 Freiheitsgrade: 100	
Merkmal Aussehen, Vorhaben der Verbesserung: Mittelwert: 3,72 Standardabweichung: 1,93	Merkmal Wohnraum, Vorhaben der Verbesserung: Mittelwert: 4,34 Standardabweichung: 1,88
T-Wert: -2,54 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,05$	
Merkmal Aussehen, Erwartung der Verbesserung: Mittelwert: 2,49 Standardabweichung: 1,59	Merkmal Wohnraum, Erwartung der Verbesserung: Mittelwert: 1,91 Standardabweichung: 1,40
T-Wert: 3,53 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,01$	
Merkmal Aussehen, Erwartung der Verschlechterung: Mittelwert: 3,23 Standardabweichung: 1,72	Merkmal Wohnraum, Erwartung der Verschlechterung: Mittelwert: 2,11 Standardabweichung: 1,41
T-Wert: 6,53 Freiheitsgrade: 100 $p < 0,001$	

7. Interkorrelationen der Faktoren der Wahrnehmung der Vergleichsmerkmale

Tabelle 99: Merkmal Aussehen: Interkorrelation der Faktoren der Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals

	Ein- Schätzungs- schwierigkeit	Kon- trollier- barkeit	Verantwort- lichkeitsgefühl	Vorhaben der Verbesserung	Erwartung der Verbesserung	Erwartung der Verschlechterung	Gerechtig- keitsgefühl	Rele- vanz
Einschätzungsschwierigkeit	1	.42**	-.14	.31**	.13	.02	-.33**	-.17
Kontrollierbarkeit	.42**	1	.06	.60**	.00	.09	-.30**	-.07
Verantwortlichkeits- gefühl	-.14	.06	1	.08	-.10	-.08	.26**	.33**
Vorhaben der Verbesserung	.31**	.60**	.07	1	-.14	.16	-.18	.04
Erwartung der Verbesserung	.13	.00	-.10	-.14	1	-.09	-.03	.02
Erwartung der Verschlechterung	.02	.09	-.08	.16	-.09	1	-.04	.04
Gerechtigkeitsgefühl	-.33**	-.30**	.26**	-.18	-.03	-.04	1	.12
Relevanz	-.17	-.07	.33**	.04	.02	.04	.12	1

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

Tabelle 100: Merkmal Wohnraum: Interkorrelation der Faktoren der Wahrnehmung des Vergleichsmerkmals

	Ein- Schätzungs- schwierigkeit	Kon- trollier- barkeit	Verantwort- lichkeitsgefühl	Vorhaben der Verbesserung	Erwartung der Verbesserung	Erwartung der Verschlechterung	Gerechtig- keitsgefühl	Rele- vanz
Einschätzungsschwierigkeit	1	.27**	-.22**	.25*	.09	.41**	-.27**	-.27**
Kontrollierbarkeit	.27**	1	.08	.57**	.30*	.29**	-.22*	-.16
Verantwortlichkeits- gefühl	-.22*	.08	1	-.03	-.13	.01	.30**	.19
Vorhaben der Verbesserung	.25*	.57**	-.03	1	.14	.17	-.24*	-.05
Erwartung der Verbesserung	.09	.30**	-.13	.14	1	.18	-.12	-.09
Erwartung der Verschlechterung	.41**	.29**	.01	.17	.18	1	-.18	-.17
Gerechtigkeitsgefühl	-.27**	-.22*	.30**	-.24*	-.12	-.18	1	.15
Relevanz	-.27**	-.16	.19	-.05	-.09	-.17	.15	1

** = Korrelation ist sehr signifikant (1 % Niveau)

* = Korrelation ist signifikant (5 % Niveau)