

Gerhard-Mercator Universität GH Duisburg

Experimentell-psychologisches Praktikum WS 1997 / 98

Stereotyp und Attitüde

- Basisexperiment 1 -

Duisburg, November 1997

Abstract

In Anlehnung an das Experiment von Hoeth & Gregor (1964) wurde an 20 Studenten der Universität Duisburg untersucht, ob Studenten über stereotype Sichtweisen gegenüber den Berufsgruppen Finanzbeamter und Journalist verfügen. Das Reizmaterial bestand aus dem Fragebogen E.N.NR. von Brengelmann & Brengelmann (1960), mit dem die Werte der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität ermittelt wurden. Die Versuchspersonen sollten den Fragebogen einmal für sich selbst, einmal aus der Sicht eines Finanzbeamten und einmal aus der Sicht eines Journalisten ausfüllen. Die ermittelten Werte zeigten unterschiedliche Ausprägungen in Bezug auf die Persönlichkeitsdimensionen zwischen den Berufsgruppen. Demnach scheinen Studenten über stereotype Sichtweisen hinsichtlich der untersuchten Berufsgruppen zu verfügen.

Problemstellung

Bei vielen Gelegenheiten, wie zum Beispiel auf der Straße, beim Einkauf oder auf Festen, werfen wir nur einen Blick auf einen unbekanntem Menschen und fällen sofort ein spontanes Urteil darüber, was er wahrscheinlich für eine Person ist und bekommen sogar ein Gefühl dafür, ob wir ihn mögen oder nicht mögen werden. Oft reicht das Erscheinungsbild einer Person für die Bildung des ersten Eindrucks aus, der oft ein bleibender Eindruck ist und auch dann nicht verworfen wird, wenn die Person sich ganz anders als erwartet verhält. Sogenannte Stereotype spielen bei der Bildung erster Eindrücke eine große Rolle und sind Gegenstand der Sozialpsychologie (Zimbardo, 1988). Der Begriff des Stereotyps wurde von Walter Lippmann (1922) eingeführt. Lippmann bezeichnete damit Bilder über die äußere Welt, die wir von anderen gelernt haben (Upmeyer, 1985). Bei der Bildung von Stereotypen stützen wir uns auf geringe, fehlerhafte oder falsche Informationen. Die gebildeten Stereotypen üben dann einen starken Einfluß darauf aus, wie wir uns anderen gegenüber verhalten (Zimbardo, 1988). „Ein soziales Stereotyp spiegelt die Überzeugungen wieder, die Menschen in Bezug auf Persönlichkeitseigenschaften und Fertigkeiten hegen, die üblicherweise bei einzelnen Mitgliedern einer bestimmten sozialen Gruppe zu finden sind“ (Zimbardo, 1988, S. 570).

In sozialen Gemeinschaften entstehen stereotype Eindrücke von Menschen ethnischer, rassistischer, religiöser, beruflicher und anderer Gruppen. Oft werden wir mit der Gruppenzugehörigkeit eines Menschen bekannt, bevor wir sonstige Dinge über ihn erfahren. Trotz aller individuellen Unterschiede des Einzelnen werden Eindrücke über alle, als Mitglieder der betroffenen Gruppe kategorisierte, verallgemeinert (Schönpflug & Schönpflug, 1989). Damit werden anderen Menschen Merkmale, typische Eigenschaften, zugeschrieben, die diese keineswegs besitzen müssen, die aber mit dem Stereotyp, das der Wahrnehmende mit der jeweiligen Gruppe verbindet, übereinstimmen (Mietzel, 1996). Nach Secord und Backmann beruht die Bildung von Stereotypen darauf, daß Urteilsgegenstände aufgrund von bestimmten Merkmalen in Kategorien eingeordnet werden, des weiter eine Übereinstimmung in der Zuschreibung bestimmter Eigenschaften zu den Kategorien besteht und jedem Individuum auf-

grund seiner Einordnung in eine bestimmten Kategorie die Eigenschaften dieser zugeschrieben werden. Dabei bestehen Abweichungen zwischen den zugeschriebenen und tatsächlichen Merkmalen (Secord und Backmann, zitiert nach Upmeyer, 1985). Stereotype dienen dem Menschen zum einen zur Groborientierung und stehen andererseits im Dienste der Vereinfachung bei der Informationsverarbeitung (Upmeyer, 1985). Ein Stereotyp ist dabei um so ausgeprägter, je mehr Personen den Angehörigen einer Gruppe bestimmte Merkmale zuschreiben (Bergler & Six, 1972). Meistens haben Stereotype einen negativen Inhalt, so z.B. bei sozialen Gruppen wie Homosexuellen. Es gibt allerdings auch solche mit einer positiven Bewertung, z.B. könnte dies bei der Berufsgruppe der Ärzte der Fall sein (Bierbrauer, 1996). Stereotype stellen die sozialkognitive Komponente eines Vorurteils dar. Hinzu treten drei Attitüdenkomponenten: eine affektive Komponente (negative Gefühle), eine kognitive Komponente (Überzeugungen) und eine konative Komponente (Verhaltens-intention) (Bierbrauer, 1996). „Eine Person mit Vorurteilen haßt beispielsweise Ausländer, ist davon überzeugt, daß sie gefährlich sind und diskriminiert sie“ (Bierbrauer, 1996, S. 152).

Zur Erfassung von Stereotypen können verschiedene Methoden angewendet werden. In einer klassischen Studie zur Stereotypenforschung von Katz und Braly (1933) wurden Übereinstimmungskriterien zur Demonstration von nationalen Stereotypen verwendet. Dabei wurde eine Liste mit 84 Merkmalen in Form von Adjektiven vorgegeben, aus denen Studenten jeweils fünf besonders typische Attribute für 10 verschiedene nationale Gruppen auswählen sollten. Als Stereotyp für eine nationale Gruppe wurden die 12 am häufigsten genannten Eigenschaften festgelegt. Zudem wurde aus der Anzahl der Attribute, die 50% aller Nennungen in bezug auf ein Nation ausmachten, ein Prägnanzindex gebildet. Für eine Reihe von Völkern, besonders für Chinesen, Türken und Deutsche, zeigten die Ergebnisse dieser Untersuchung prägnante Stereotype auf. Das eigene Volk, die Amerikaner, schnitt bei dieser Untersuchung deutlich positiv ab (Katz & Braly, 1933, zitiert nach Upmeyer, 1985).

1964 führten Hoerth & Gregor eine Versuchsreihe mit insgesamt 294 Versuchspersonen durch, bei der unter verschiedenen Gesichtspunkten die Frage untersucht wurde, wie die Ergebnisse von Persönlichkeitsfragebögen durch eine Tendenz der Probanden, einen guten Eindruck machen zu wollen, beeinflusst werden. Um die Messung vornehmen zu können wurden drei verschiedene Persönlichkeitsfragebögen unter verschiedenen Instruktionsbedingungen vorgelegt: Maudsley Medical Questionnaire (Eysenck 1955), zur Messung der neurotischen Tendenz, Maudsley Personality Inventory (Eysenck 1959), zur Messung der neurotischen Tendenz und Extraversion sowie der Persönlichkeitsfragebogen von Brengelmann & Brengelmann (1960) zur Messung der Extraversion, der neurotischen Tendenz und der Rigidität. In den Instruktionsbedingungen ging es darum, 1. so zu antworten, daß ein guter Eindruck entsteht und zwar a) im allgemeinen, ohne Bezug zu einer bestimmten Situation, b) bei einer Bewerbung um Stelle als Handelsvertreter, c) bei der Bewerbung um eine Stelle als Buchhalter. In weiteren Instruktionsbedingungen ging es darum, 2. zu antworten, wie ein typischer Angehöriger einer Berufsgruppe es tun würde, und zwar a) wie ein typischer Handelsvertreter und b) wie ein typischer Buchhalter. Zur Kontrolle wurden die erwähnten Persönlichkeitsfragebögen zum Teil von den gleichen Probanden, in den meisten Fällen jedoch von anderen Probanden unter Normalinstruktion beantwortet. Interessant für unseren Versuch im Weiteren sind vor allem die Ergebnisse, die unter der Instruktion beantwortet wurden, so zu reagieren, wie man glaubt, daß ein typischer Angehöriger einer bestimmten Berufsgruppe es tun würde (Instruktion 2 a und b). Bei dieser Bedingung wurden hinsichtlich der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität des Brengelmannschen Fragebogens die Stereotype des Handelsvertreters und des Buchhalters untersucht. Die Ergebnisse zeigten in Bezug auf den typischen Buchhalter einen niedrigen Extraversionswert, einen deutlich hohen Rigiditätswert und einen mäßig hohen Grad an Neurotizismus. Die geringe Streuung der Werte der Rigidität zeigte eine deutliche Ausprägung des Stereotyps bezüglich dieser Dimension. Das Stereotyp des Handelsvertreters zeichnete sich vor allem durch einen hohen Extraversionegrad aus. Die geringe Standardabweichung der Werte dieser Dimension weist auf eine hohe Übereinstimmung der Probanden hin (Hoerth & Gregor, 1964).

In Anlehnung an das Experiment von Hoerth & Gregor soll untersucht werden, ob Studenten über stereotype Sichtweisen verfügen. Anhand des Persönlichkeitsfragebogen E.N.NR. von Brengelmann & Brengelmann erforschen wir die stereotypen Vorstellungen von Studenten bezüglich zweier unterschiedlicher Berufsgruppen: Finanzbeamter und Journalist. Eine Betrachtung der von Brengelmann & Brengelmann entwickelten E.N.NR. Skala erscheint an dieser Stelle sinnvoll.

Brengelmann & Brengelmann beschäftigten sich mit einer systematischen Umvalidierung von angloamerikanischen Fragebögen zur Erfassung der Persönlichkeitsfaktoren der Extraversion (E), der neurotischen Tendenz (N) und der Rigidität (NR). Zu diesem Zweck beantworteten zwei Gruppen mit jeweils 100 deutschen Versuchspersonen E, N, und NR Fragebögen, die aus dem englischen ins deutsche übersetzt wurden. Die Ergebnisse wurden getrennt nach den beiden Gruppen itemanalysiert, wobei ein Verlust von etwa 50% der Items aller verwendeten Skalen auftrat. Dieser Ausfall wurde durch Überschußitems ausgeglichen. Es gelang Brengelmann & Brengelmann, eine deutschsprachige Skala zur Messung der Persönlichkeitsfaktoren der Extraversion, neurotischen Tendenz und Rigidität zu entwickeln. Dabei erwiesen sich die Wechselbeziehung zwischen den genannten Persönlichkeitsfaktoren im wesentlichen als nicht bedeutsam (Brengelmann & Brengelmann, 1960).

Extraversion bezeichnet Persönlichkeitsmerkmale, die einen Menschen als gesellig, aufgeschlossen, kontaktfreudig und umgänglich erscheinen lassen. Eng damit verbunden sind Persönlichkeitseigenschaften wie Sorglosigkeit, Optimismus und Spontanität (Amelang & Bartussek, 1990). Der Begriff Neurotizismus beschreibt das Ausmaß und die Kontrolle emotionaler Reaktionen. Gemeint ist damit die Bereitschaft auf Umweltreize schnell und intensiv zu reagieren. Hohe Reaktionsbereitschaft und emotionale Labilität gelten als Zeichen für einen stark ausgeprägten Neurotizismus (Amelang & Bartussek, 1990). Eine erhöhte Rigidität liegt beim Festhalten an gewohnten Lösungsstrategien vor, selbst wenn andere oder leichtere Strategien angebrachter wären. Rigidität kann zusammengefaßt als Gegenteil von Flexibilität verstanden werden (Brengelmann & Brengelmann, 1960).

Mittels des E.N.NR. Fragebogens von Brengelmann & Brengelmann sollen die Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität beider Berufsgruppen und des Selbstbildes der Probanden ermittelt und verglichen werden. Wir erwarten in Bezug auf die Persönlichkeitsfaktoren unterschiedliche Ausprägungen zwischen den Berufsgruppen. Bei der Bedingung Finanzbeamter rechnen wir mit einem deutlich höheren Rigiditätswert, bei der Bedingung Journalist mit einem deutlich höheren Extraversionswert.

Zur Darstellung unserer Erwartungen bezüglich der Werte der drei Persönlichkeitsdimensionen unter der Kontrollbedingung Selbstbild und den Experimentalbedingungen Finanzbeamter und Journalist, halten wir die folgenden Diagramme zur Veranschaulichung sinnvoll; die Art der Abbildung ist jedoch eigentlich nicht zulässig. Die gewählten Werte auf der Ordinatenachse sind fiktiv und sollen nur den erwarteten Trend widerspiegeln.

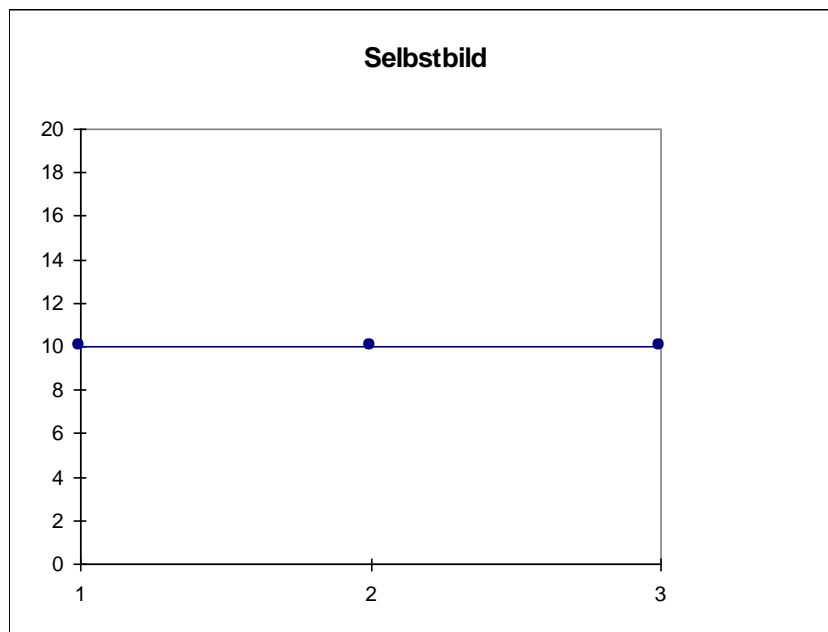


Abbildung 1: Darstellung des erwarteten Trends bezüglich der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion (E), Neurotizismus (N) und Rigidität (NR) unter der Bedingung Selbstbild.

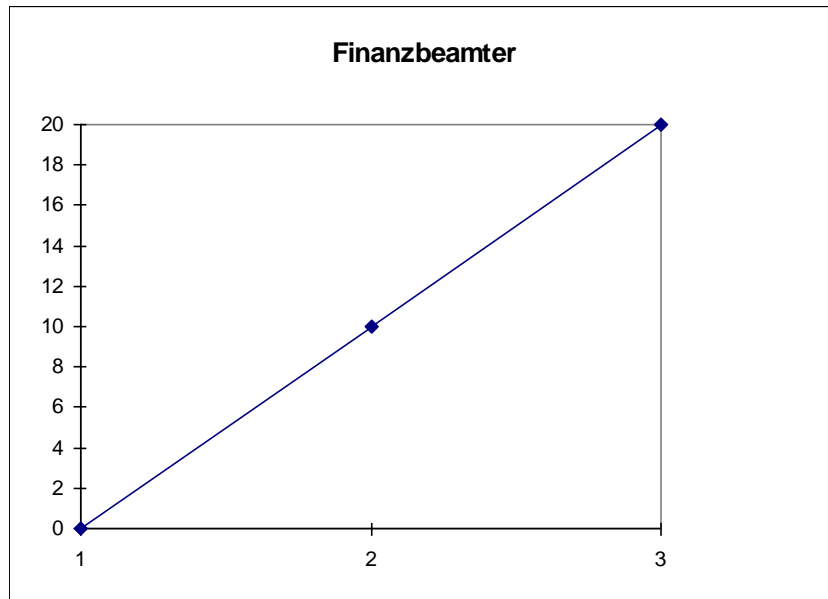


Abbildung 2: Darstellung des erwarteten Trends bezüglich der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion (E), Neurotizismus (N) und Rigidität unter der Bedingung Finanzbeamter.

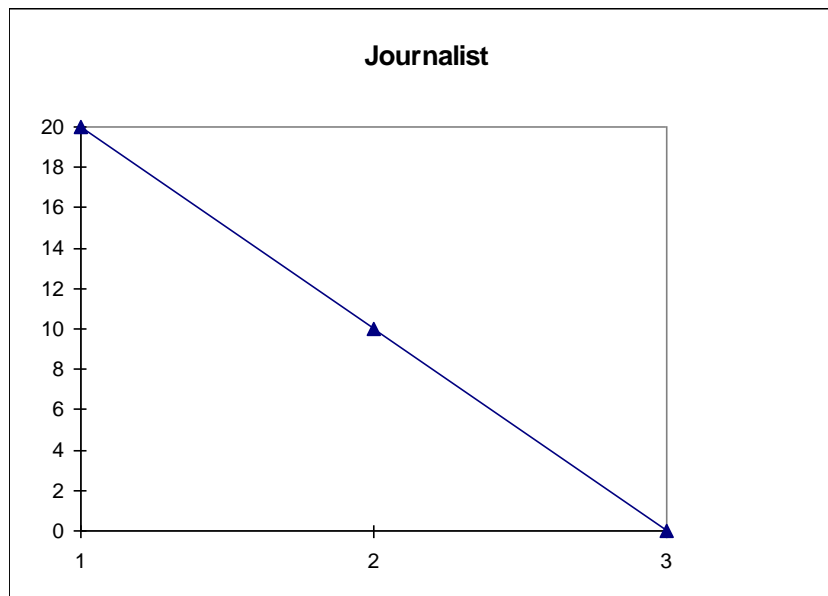


Abbildung 3: Darstellung des erwarteten Trends bezüglich der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion (E), Neurotizismus (N) und Rigidität (NR) unter der Bedingung Journalist.

Methode

Versuchsteilnehmer:

An diesem Versuch nahmen 20 Studenten des Fachbereichs Psychologie der Universität Duisburg teil, die zufällig gewählt wurden. Davon waren 13 Personen weiblich und 7 Personen männlich. Das Alter der Personen lag zwischen 19 und 35 Jahren.

Versuchsmaterial:

Als Reizmaterial wurde der Persönlichkeitsfragebogen von Brengelmann & Brengelmann (1960) zur Erfassung der Persönlichkeitsmerkmale Extraversion (E), Neurotizismus (N) und Rigidität (NR) dargeboten. Der Fragebogen enthält 16 Fragen zur Messung der Extraversion, 20 Fragen zur Messung des Neurotizismus und 20 Fragen zur Messung der Rigidität. Jede Frage kann mit „Ja“, mit „Nein“ oder mit „?“ (Unentschieden) beantwortet werden. Bei der Auswertung wird für jede Frage mit Hilfe eines Lösungsbogens der Punktwert ermittelt. Für jede im Sinne des Kriteriums beantwortete Frage werden 2 Punkte und für ein Unentschieden („?“) 1 Punkt vermerkt. Entspricht die angegebene Antwort nicht dem Kriterium und ist keine Unentschieden-Antwort, wird kein Punkt vergeben.

Versuchsplan:

Dem Versuch liegt ein einfaktorieller Versuchsplan mit wiederholten Messungen zugrunde.

Tabelle 1: Einfaktorieller multivariater Versuchsplan mit drei Wiederholungsmessungen auf dem Faktor X.

		Fragebogen E.N.NR.								
Vp	X0= Selbstbild			X1= Finanz- beamter			X2= Journalist			
	E.	N.	NR.	E.	N.	NR.	E.	N.	NR.	
1	Y1.0E.	Y1.0N.	Y1.0NR.	Y1.1E.	Y1.1N.	Y1.1NR.	Y1.2E.	Y1.2N.	Y1.2NR.	
:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	
20	Y20.0E.	Y20.0N.	Y20.0NR.	Y20.1E.	Y20.1N.	Y20.1NR.	Y20.2E.	Y20.2N.	Y20.2NR.	

Versuchsablauf:

Der Versuch fand in Form von Einzelsitzungen in einem Seminarraum der Universität Duisburg statt. Zu Versuchsbeginn wurde den Versuchspersonen die Instruktion vorgelesen (siehe Anhang). Die Probanden sollten den Fragebogen zunächst in eigener Wertung ausfüllen (Selbstbild). Anschließend wurden sie gebeten, den Fragebogen einmal aus der Sicht eines Finanzbeamten und einmal aus der Sicht eines Journalisten auszufüllen. Zeitvorgaben wurden nicht festgelegt. Zu Versuchsbeginn und während des Versuchs wurden Verständnisfragen der Probanden beantwortet.

Ergebnisse

Da es sich bei den vorliegenden Werten um intervallskalierte Daten handelt, wurde das arithmetische Mittel der Werte der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität errechnet. Um die Streuung der Mittelwerte anzuzeigen, wurde zudem der Standardschätzfehler ermittelt. Ein Signifikanztest wurde nicht durchgeführt.

Die Auswertung der Fragebögen für die Bedingung Selbstbild hat ergeben, daß die Mittelwerte der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität nicht sehr stark voneinander abweichen. Für die Extraversion wurde ein Mittelwert von 19,25, für den Neurotizismus von 20,05 und für die Rigidität von 16,85 errechnet. Der errechnete Standardschätzfehler betrug für die Extraversion 1,39, für den Neurotizismus 1,98 und für die Rigidität 1,173.

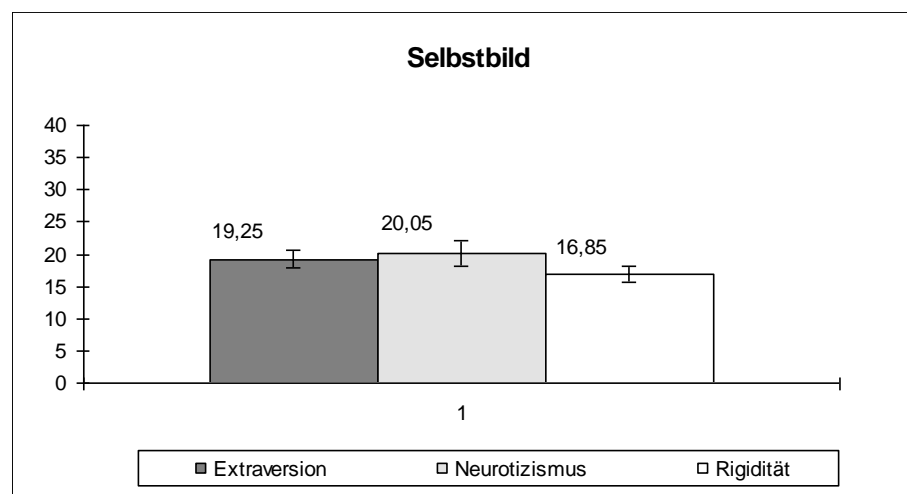


Abbildung 4: Mittelwerte \bar{y} und Standardschätzfehler der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität unter der Bedingung Selbstbild.

Bei der Bedingung Finanzbeamter ergaben sich Mittelwerte von 16,15 für Extraversion und von 18,15 für Neurotizismus, die etwas unter den entsprechenden Werten des Selbstbildes liegen. Der Mittelwert für die Rigidität liegt mit 36,05 deutlich über dem des Selbstbildes.

Der errechnete Standardschätzfehler betrug hier für die Extraversion 1,48, für den Neurotizismus 2,088 und für die Rigidität 0,893 (Standardabweichung

3,993). Letzterer weist auf eine geringe Streuung der Werte dieser Persönlichkeitsdimension hin.

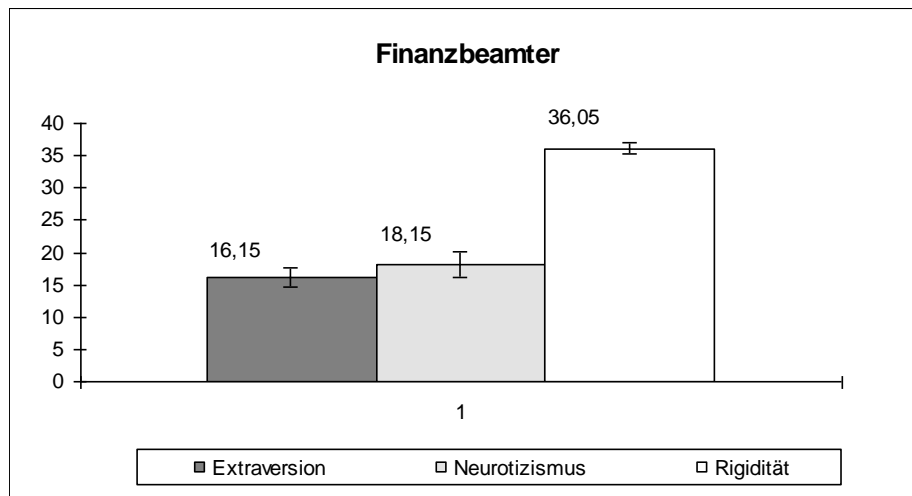


Abbildung 5: Mittelwerte \bar{y} und Standardschätzfehler der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität unter der Bedingung Finanzbeamter.

Während sich beim Finanzbeamten ein geringer Mittelwert für Extraversion herausstellte, ergab sich beim Journalisten im Vergleich ein wesentlich höherer Extraversionswert von 29,55, zudem ein Neurotizismuswert von 15,15 und ein vergleichsweise niedriger Rigiditätswert von 14,1.

Der Standardschätzfehler betrug hier für die Extraversion 0,574 (Standardabweichung 2,565), was für eine geringe Streuung der entsprechenden Werte spricht, für den Neurotizismus 1,55 und für die Rigidität 1,7.

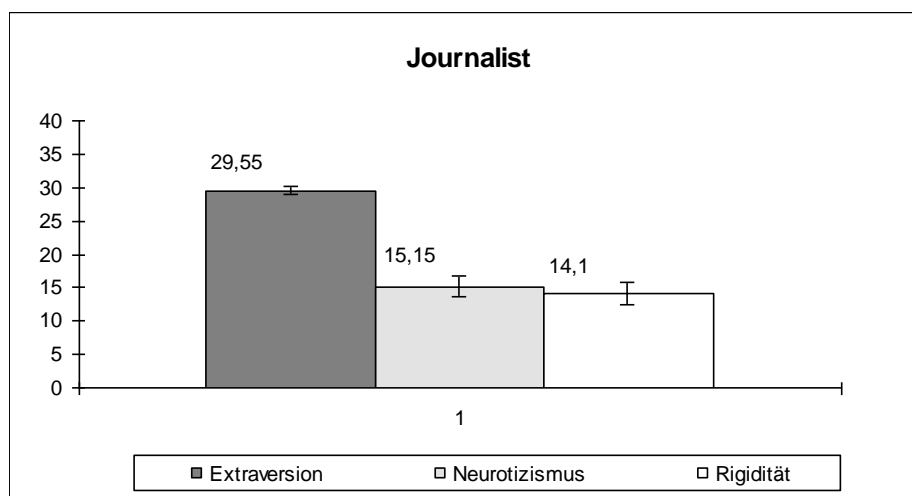


Abbildung 6: Mittelwerte \bar{y} und Standardschätzfehler der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus und Rigidität unter der Bedingung Journalist.

Eine Gesamtdarstellung der Mittelwert in Säulenform kann die Unterschiede der Werte der drei Persönlichkeitsdimensionen unter den drei Bedingungen Selbstbild, Finanzbeamter und Journalist deutlich machen. Aus den Ergebnissen schließen wir, daß stereotype Sichtweisen der Studenten gegenüber den Berufsgruppen Finanzbeamter und Journalist vorliegen.

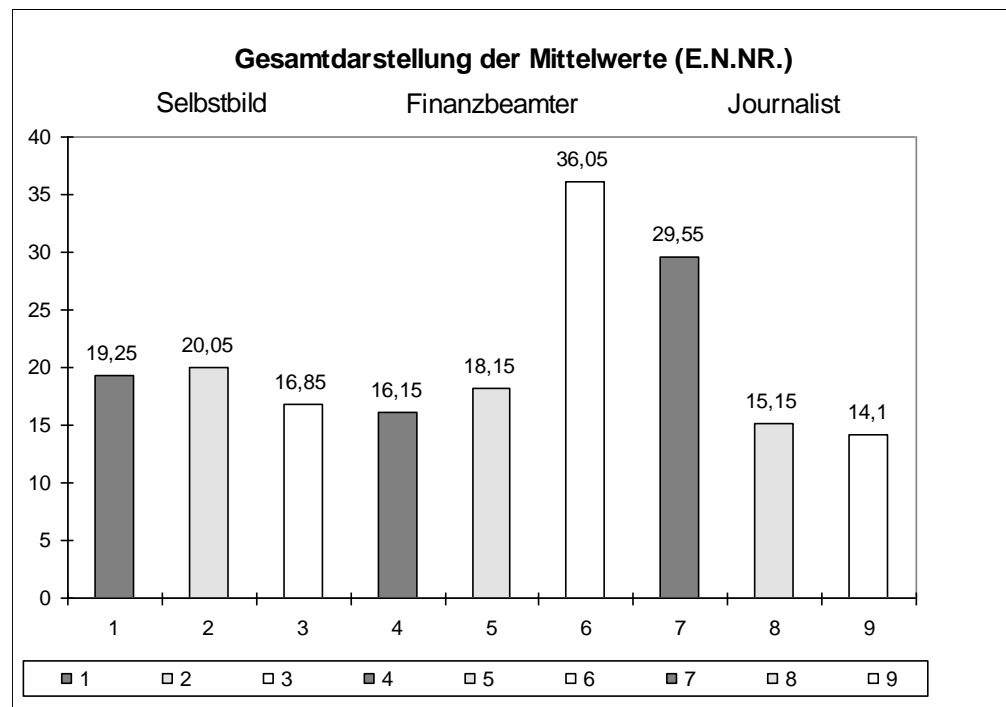


Abbildung 7: Gesamtdarstellung der Mittelwerte \bar{y} der Persönlichkeitsdimensionen Extraversion (E), Neurotizismus (N) und Rigidität (NR) bei den Bedingungen Selbstbild, Finanzbeamter und Journalist.

Diskussion

Die ermittelten Ergebnisse zeigen, daß die Untersuchungshypothese in bezug auf die erwarteten unterschiedlichen Ausprägungen der Persönlichkeitsdimensionen E.,N. und NR. hinsichtlich der Berufsgruppen Finanzbeamter und Journalist, beibehalten werden kann. Erwartet wurde, daß der Finanzbeamte sich durch einen hohen Rigiditätswert und einen geringen Wert an Extraversion auszeichnet. Im Gegensatz dazu rechneten wir beim Journalisten mit einem geringen Rigiditätswert und einem hohen Extraversionswert. Diese Erwartungen wurden durch die Ergebnisse bestätigt.

Auffallend sind zudem die niedrigen Standardschätzfehler des Rigiditätswertes von 0,893 beim Finanzbeamten sowie des Extraversionswertes von 0,574 beim Journalisten. Die geringe Streuung der Werte dieser beiden Persönlichkeitsdimensionen weist auf eine weitgehende Übereinstimmung der Probanden hin. Ein Stereotyp ist, wie bereits in der Problemstellung erwähnt, um so ausgeprägter, je mehr befragte Personen den Angehörigen einer Gruppe bestimmte Merkmale zuschreiben. Demnach verfügen Studenten über stereotype Sichtweisen bezüglich der beiden untersuchten Berufsgruppen, die besonders deutlich hinsichtlich des Rigiditätsgrades beim typischen Finanzbeamten und des Grades der Extraversion beim typischen Journalisten ausgeprägt sind.

Kritisch bewerten an diesem Versuch möchten wir zum einen, daß die Probanden die Fragen unter der Bedingung Selbstbild möglicherweise nicht wahrheitsgemäß beantwortet haben, sondern so, wie es ihnen am Angemessensten erschien. Damit ist gemeint, daß sie vielleicht Fragen gemäß ihrem Idealbild beantwortet haben und so die Werte beim Selbstbild teilweise manipuliert sein könnten.

Kritisch zu bemerken ist zudem, daß einige Probanden den Fragebogen als zu lang und die Fragen an sich als zu eintönig empfanden. Wir meinen bemerkt zu haben, daß die Konzentration der Versuchspersonen nach dem zweiten Fragebogen bereits nachließ, so daß die Fragen vielleicht nicht mehr aufmerksam beantwortet wurden. Ferner bezeichneten einige Versuchspersonen den Fragebogen als nicht sehr sinnvoll. Das lag vor allem daran, daß es manche Proban-

den als schwierig empfanden, bestimmte Typisierungen der Berufsgruppen vorzunehmen, weil sie sich nicht nur eine typische Charaktere, sondern unterschiedliche Charakteren der Berufsgruppe vorstellen konnten.. Allerdings zeigen die Ergebnisse hier ein anderes Bild.

Erwähnenswert ist zudem, daß sich uns die Frage stellte, inwieweit sich die Ergebnisse verändern würden, wenn bei der Fragestellung die weibliche Form der Berufsgruppen berücksichtigt werden würde. Wir würden solch einen Versuch als sinnvoll bewerten, denn es scheint uns durchaus möglich, daß sich unterschiedliche Ergebnisse in bezug auf die Persönlichkeitsdimensionen E. N. und NR. zwischen weiblichen und männlichen Mitgliedern einer Berufsgruppe zeigen könnten, z. Bsp. zwischen Finanzbeamter und Finanzbeamtin.

Interessant ist außerdem die Fragestellung, inwieweit sich unterschiedliche Ergebnisse hinsichtlich der Persönlichkeitsdimensionen bei einem typisch weiblichen Beruf, wie z. Bsp. Hauswirtschafterin im Vergleich zu einem männlichen Angehörigen dieser Berufsgruppe zeigen würden. Das Gegenstück zu dieser Fragestellung wäre dementsprechend die Frage nach unterschiedlichen Ergebnisse bei einem typisch männlichen Beruf, wie z. Bsp. Kraftfahrzeugmechaniker und einer weiblichen Angehörigen dieser Berufsgruppe, nämlich Kraftfahrzeugmechanikerin.

Literaturangabe

Amelang, M. & Bartussek, D. (1990): *Differentielle Psychologie und Persönlichkeitspsychologie*. Berlin: Kohlhammer.

Bergler, R. & Six, B. (1972). Stereotype und Vorurteile. In C. F. Graumann (Hrsg.), *Handbuch der Psychologie in 12 Bänden, Band 7.2. Halbband*. Göttingen: Hogrefe.

Bierbrauer, G. (1996). *Sozialpsychologie*. Stuttgart: Kohlhammer.

Brengelmann, J. D. & Brengelmann, L. (1960). Deutsche Validierung von Fragebogen der Extraversion, neurotischen Tendenz und Rigidität. *Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie*, 7, 291 - 331.

Hoeth, F. & Gregor, H. (1964). Guter Eindruck und Persönlichkeitsfragebogen. *Psychologische Forschung*, 28, 64 - 88.

Mietzel, G. (1996). *Wege in die Psychologie* (8. Aufl.). Stuttgart: Klett-Cotta.

Schönpflug, W. & Schönpflug, U. (1989). *Psychologie* (2. Aufl.). München: Psychologie Verlags Union.

Upmeyer, A. (1985). *Soziale Urteilsbildung*. Stuttgart: Kohlhammer.

Zimbardo, Ph. G. (1988). *Psychologie* (5. Aufl.). Berlin: Springer.