

ZEITSCHRIFT
FÜR SOZIAL
PSYCHOLOGIE

HERAUSGEBER
HUBERT FEGER
C. F. GRAUMANN
KLAUS HOLZKAMP
MARTIN IRLE

BAND 6 1975 HEFT 3

VERLAG HANS HUBER
BERN STUTTGART WIEN

Zeitschrift für Sozialpsychologie

1975, Band 6, Heft 3

INHALT

THEORIE

- LILLI, W.: Zur Konvergenz der absoluten und der relativen Akzentuierungstheorie 189
- ERTEL, S.: Größenakzentuierung und das Streben nach Urteilsgenauigkeit. Analyse eines vermeintlichen Entscheidungsexperimentes 202
- LIEBHART, E. H.: Über die Zuschreibung von Verantwortlichkeit 212

EMPIRIE

- KAUFMANN, M. & TACK, W. H.: Koalitionsbildung und Gewinnaufteilung bei strategisch äquivalenten 3-Personen-Spielen 227
- KÄHLER, H. D.: Beschreibungsmerkmale als Determinanten der Dekodierungsleistungen von Personen unterschiedlicher sozialer Schichtzugehörigkeit 246

DISKUSSION

- KÖRNER, W.: Anmerkungen zur Axiomatisierung der Balancetheorie 259

LITERATUR

- Neuerscheinungen* 262
- Titel und Abstracta* 265

AUTOREN

- Vorankündigungen* 267

Theorie

Zur Konvergenz der absoluten und der relativen Akzentuierungstheorie

WALDEMAR LILLI

Sonderforschungsbereich 24 der Universität Mannheim
Sozial- und wirtschaftspsychologische Entscheidungsforschung

Aufgrund neuerer theoretischer Überlegungen und experimenteller Befunde kann die Kontroverse, ob Akzentuierung das Ergebnis eines im Kontext von Reizserien stattfindenden, vergleichenden (relativen) Urteilsprozesses ist oder ob es sich dabei um das Ergebnis der Beziehungen von zwei Reizdimensionen – z. B. von Reizgröße und Reizwert – handelt, die beim Einzelobjekt (absolut) auftreten, heute als beendet betrachtet werden. Die Ursachen dieser Kontroverse werden ausführlich diskutiert.

Es wird ein integratives Hypothesenkonzept vorgeschlagen, das die Eindrucksbildung und die Stereotypenbildung stärker einbezieht.

According to recent theoretical considerations and experimental findings, the controversy over accentuation as a result of a comparative judgmental process within the context of stimulus series (relative accentuation), or as a result of the relationships between two stimulus dimensions, size and value of coins for example, of each single stimulus considered separately (absolute accentuation), seems to have come to an end.

An integrating concept is proposed, which concerns the field of impression formation and stereotyped judgment to a greater extent.

In diesem Aufsatz wird darzustellen versucht, daß die Kontroverse zwischen TAJFEL und HOLZKAMP über das Zustandekommen von Akzentuierungseffekten heute als beendet anzusehen ist. Die Argumente der Vertreter der Holzkamp-Gruppe, NAATZ & DIECKHOFF (1973), gehen in die gleiche Richtung.

Kernpunkt dieser Kontroverse war die Frage, ob den Schätzfehlern bzw. Verzerrungen, die bei der Beurteilung von Objekten auftreten, ein vergleichender Lernvorgang im Rahmen von Reizserien zugrundeliegt (TAJFEL 1957) oder ob dieser Lernvorgang für die jeweils einzelnen Urteilsobjekte zu denken ist (HOLZKAMP et al. 1968). Die Wurzeln dieses Problems reichen in die Anfänge der Akzentuierungsforschung zu-

rück. Es trägt daher zum besseren Verständnis unserer späteren Ausführungen bei, wenn wir zunächst auf das klassische, «absolute» Akzentuierungskonzept von BRUNER & GOODMAN (1947) eingehen und die wichtigsten Kritikpunkte aufzeigen, die zu einer Reformulierung des Konzepts durch BRUNER & RODRIGUES (1953) geführt haben, die eine «relative Überschätzung» propagierten. Daran anschließend werden die neueren kognitiven Akzentuierungstheorien sowie die Experimente behandelt, die für die Kontroverse bedeutsam sind. Zum Schluß wird ein einheitlicher Ansatz zur Urteilsbildung vorgeschlagen, der die empirisch gesicherten und widerspruchsfreien Bestandteile der kognitiven Theorien enthält.

DAS KLASSISCHE AKZENTUIERUNGSKONZEPT

Die systematische Akzentuierungsforschung begann mit dem sehr bekannten Münzen-Experiment von BRUNER & GOODMAN (1947). Seine Ergebnisse: Bei der Schätzung des Durchmessers von größenidentischen Reizen (Geldmünzen und Pappscheiben) wurden diejenigen überschätzt, die einen Wert repräsentierten; die größeren Münzen (mit dem höheren Wert) wurden stärker überschätzt als die kleineren (mit dem geringeren Wert). Die 10- bis 11jährigen Vpn waren von den Autoren entsprechend ihrer sozialen Herkunft in eine «arme» und eine «reiche» Gruppe aufgeteilt worden; dabei zeigte sich, daß die «armen» Vpn den Durchmesser der Geldmünzen wesentlich stärker überschätzten als die «reichen».

BRUNER & GOODMAN erklärten ihre Ergebnisse mit Hilfe einer von ihnen entwickelten Theorie der Wahrnehmungssteuerung durch Bedürfnisse. Die Entstehung dieser Theorie ist im Zusammenhang mit einer Neuorientierung in der Wahrnehmungsforschung – dem «new look in perception» – zu sehen, die deutlich behavioristische Züge trug (vgl. BRUNER & POSTMAN 1949; 1951; MURPHY 1947; POSTMAN 1953). Die beiden Pioniere der Akzentuierungsforschung gingen von einer zweifachen Determination der Wahrnehmung aus: Sie unterschieden zwischen *autochthonen* und *Verhaltens-Determinanten* der Wahrnehmung. Unter *autochthonen* Determinanten verstanden sie die Eigenschaften der Sinnesorgane und Nervengewebe, die Phänomene wie z. B. einfache Paarbildung, figurale Geschlossenheit oder Kontrast erklären. Unter *Verhaltens-Determinanten* verstanden sie die aktiven und adaptiven Eigenschaften des Organismus, die der Steuerung und Kontrolle aller «higher level»-Funktionen einschließlich der Wahrnehmung dienen. Nach Ansicht von BRUNER & GOODMAN waren die *autochthonen* Determinanten in den bisherigen Forschungen z. B. der Gestaltpsychologen zu sehr im Vordergrund gestanden und die *Verhaltens-Determinanten* waren vernachlässigt worden.

Gemäß ihrer Theorie befindet sich der Organismus ständig in einer Welt mehrdeutiger Stimulation. Was als Wirklichkeit erlebt wird, stelle bereits einen Kompromiß zwischen *autochthonen* und *Verhaltensprozessen* dar. Diese Art der Reizauswahl werde nicht allein durch Lernen, sondern vor allem durch motivationale Bedingungen gesteuert. Der Geldwert der Münzen in ihrem Experiment stellte eine derartige motivationale Bedingung her.

Nach der Theorie von BRUNER & GOODMAN sollte die Beurteilung eines Objekts desto stärker aufgrund von *Verhaltens-Determinanten* erfolgen – d. h., der Schätzfehler sollte um so größer werden –, je größer der soziale Wert dieses Objekts sei. Damit konnten die Autoren sowohl die Überschätzung der wertvollen Münzen im Vergleich mit den wertlosen Pappscheiben erklären als auch die zunehmende Überschätzungstendenz bei steigendem Objektwert, also das Ergebnis innerhalb der Münzenreihe. Schließlich führten sie auch das dritte Resultat ihres Experiments, nämlich die stärkere Überschätzung der Münzen durch die «armen» Vpn, auf die zunehmende Wirksamkeit von *Verhaltens-Determinanten* zurück, die mit zunehmendem Bedürfnis nach sozial bewerteten Objekten kovariieren soll.

Die klassische Akzentuierungstheorie, deren wichtigste, aber nirgends näher erklärte Aussage darin bestand, daß sozial bewertete Objekte unter dem Einfluß von Wünschen und Bedürfnissen nach diesen Objekten vergrößert wahrgenommen werden, ist den vielfältigsten empirischen Prüfungen ausgesetzt gewesen. Bei Durchsicht der wesentlichen Experimente drängt sich die Erkenntnis auf, daß der soziale Wert von Objekten eher auf Erinnerungs- und Denkprozesse, denn direkt auf Wahrnehmungsprozesse einwirkt: Die zu beurteilenden Objekte wurden entweder vor dem eigentlichen Schätzvorgang aus dem Gesichtskreis der Vpn entfernt oder Standard- und Vergleichsreiz konnten von den Vpn nicht gleichzeitig gesehen werden (vgl. SAUGSTAD & SCHIOLDBORG 1966). Aber selbst unter einwandfreien Wahrnehmungsbedingungen in den Experimenten von HOLZKAMP &

PERLWITZ (1966) und ERTEL (1968) konnte die Beteiligung von kognitiven Prozessen beim Entstehen der Größenurteile nicht ausgeschlossen werden.

Die ersten ernsthaften Schwierigkeiten waren der klassischen Theorie durch die Arbeiten von CARTER & SCHOOLER (1949) und KLEIN et al. (1951) erwachsen. CARTER & SCHOOLER hatten eine Replikation des BRUNER-GOODMANSchen Experiments durchgeführt und festgestellt, daß die Objekte zwar akzentuiert wurden, wenn sie aus dem Gedächtnis zu schätzen waren, nicht aber wenn sie während des Schätzvorgangs anwesend waren. Darüber hinaus fanden sie nicht erklärbare Unterschätzungen der Münzen-, Metall- und Pappscheiben-Reihen. KLEIN et al. hatten das Experiment von BRUNER & POSTMAN (1948) repliziert; sie konnten das ursprüngliche Ergebnis ebenfalls nicht mehr einbringen, daß auch sozial negativ bewertete Symbole (Scheiben mit Hakenkreuz-Zeichnungen) überschätzt würden.

Damit war nicht mehr zu übersehen, daß die klassische Theorie zu einfache Erklärungen anbot, um alle Fälle umfassen zu können, in denen der Wert eine Rolle bei der Beurteilung von Objekten spielt. Angesichts der aufgezeigten Schwächen versuchten BRUNER & RODRIGUES (1953) eine Reformulierung des Grundkonzepts; sie zogen sich zunächst auf die allgemeine These zurück, daß der soziale Wert auf irgendeine Weise einen konstanten Fehler bei der Beurteilung von Objekten erzeuge. Dieser Schätzfehler könne auf zweierlei Weise zum Ausdruck kommen: Wie bei BRUNER & GOODMAN könnte man die absoluten Schätzunterschiede zwischen einer Geldmünze und einer gleichgroßen Metall- oder Pappscheibe als Akzentuierungseffekt auffassen. Man könnte aber auch die relativen Schätzunterschiede feststellen, d. h. die Überschätzungsbeiträge innerhalb der verschiedenen Objektreihen. Wie BRUNER & RODRIGUES in ihrem Experiment zeigen konnten, traten die «relativen Überschätzungseffekte» erwartungsgemäß in der Münzenserie am stärksten auf, waren aber auch innerhalb der Metall- und Pappscheibenserien entlang der zunehmenden Objektgröße zu beobachten.

DIE KOGNITIVEN AKZENTUIERUNGSTHEORIEN

In den letzten 20 Jahren sind 5 alternative Erklärungsansätze zum Akzentuierungsproblem entstanden. Nach der Reformulierung der klassischen Theorie durch BRUNER & RODRIGUES traten kurz hintereinander das Schema-Konzept von MCCURDY (1956) und die Theorie der Differenzenakzentuierung von TAJFEL (1957) in Erscheinung; etwas später folgte dann die Theorie der Reizklassifikation von TAJFEL & WILKES (1963), die einen bisher unbekannt gebliebenen Aspekt der Akzentuierung herausarbeitete. Alle drei Ansätze gingen von einer kognitiven Steuerung des Akzentuierungseffektes aus und bezogen diesen Effekt auf Reizserien; sie sind deshalb «relative» Akzentuierungstheorien. Mit HOLZKAMP und Mitarbeitern trat Mitte der sechziger Jahre eine Forschergruppe auf den Plan, die mit ihrer kognitiv-absoluten Theorie dem klassischen Konzept wieder zur Geltung verhelfen wollte. Der Vollständigkeit halber sei hier noch die Theorie der Allgemeinqualität von ERTEL und Mitarbeitern (z. B. ERTEL & STUBBE 1970) erwähnt, auf die wir aber im Rahmen unserer Zielsetzung hier nicht weiter einzugehen brauchen.

DAS SCHEMA-KONZEPT

MCCURDY (1956) ging von übereinstimmenden Ergebnissen zwischen vorklassischen (MCDUGALL 1906; MYERS 1913) und klassischen Akzentuierungsstudien (BRUNER & GOODMAN 1947; CARTER & SCHOOLER 1949) aus; er konnte feststellen, daß bei der Größenschätzung von bekannten Münzen aus dem Gedächtnis die korrekte Größenfolge reproduziert und die Größenunterschiede leicht überbetont wiedergegeben worden waren. Diese Streckung des Münzgrößenbereichs bezeichnete er als «good error»: Für die Vpn war es offenbar von größerer praktischer Bedeutung, die Größenfolge von Objekten zu erkennen als ihre absoluten Größen. In den eng gestuften Münzserien erscheint eine Überbetonung der Unterschiede unerlässlich,

damit die korrekte Größenfolge im Gedächtnis haften bleibt.

Die Tendenz der Überbetonung von Unterschieden zwischen Objekten ist nach Auffassung von McCURDY ein ganz allgemeines Urteilsprinzip, um Urteilsklarheit zu erreichen und Reizkonfusion zu vermeiden. Der Autor geht dabei von Gedächtnis-Schemata aus, die sich auf der Grundlage von früheren Erfahrungen mit den Sachverhalten aufbauen und bei neuen Kontakten mit der Umwelt orientierend und stabilisierend wirken. Nach VERNON (1955) spiegelt der Gebrauch von Schemata die Tatsache wider, daß Wahrnehmen, Denken und Urteilen insgesamt konsistent erfolgt und auch konsistent auf früheres Wahrnehmen, Denken und Urteilen bezogen ist.

Für den Fall der Akzentuierung leitete McCURDY die Hypothese ab, daß die Genauigkeit von Größenschätzungen solcher Objekte geringer ist, die zu einem bestimmten Schema gehören, als von Objekten, für die keine überverdeutlichte Größenfolge entwickelt wurde. Diese Hypothese wird durch die Daten von CARTER & SCHOOLER und auch durch die von BRUNER & GOODMAN gestützt; die zu keinem Schema gehörenden Pappscheiben waren wesentlich genauer beurteilt worden als die Münzen.

DIE THEORIE DER DIFFERENZENAKZENTUIERUNG

Während McCURDY die Überbetonung der Größenunterschiede zwischen den Reizen einer Serie auf die allgemeine Tendenz zur Urteilsklarheit zurückgeführt hatte, stellten für TAJFEL (1957) die Kovariationsverhältnisse von Objektwert und Objektgröße entlang einer Serie die Grundlage für Akzentuierungseffekte dar. Nach seiner Ansicht entspricht es der Art und Weise des täglichen Umgangs mit Sachverhalten in der Umwelt, Urteile über einzelne Reize immer in Relation zu Vergleichsreizen vorzunehmen. Folglich bezieht sich Akzentuierung in seinem Sinne auf Serien von Sachverhalten und der Akzentuierungseffekt drückt sich in den Differenzen aus, die zwischen den Reizen einer Serie wahrgenommen werden: In einer wertbehafteten

ten Serie sollten diese Differenzen größer sein als in einer wertneutralen Serie. Akzentuierung kommt demnach auf zweierlei Weise zum Ausdruck, nämlich *intraseriell*, d. h. in den Differenzen zwischen den Reizen einer Serie, und *interseriell*, d. h. im Vergleich der Reizunterschiede einer wertbehafteten mit denen einer wertneutralen Serie. Die für das klassische und auch für das noch darzustellende kognitiv-absolute Akzentuierungskonzept bedeutsamen Über- und Unterschätzungen der einzelnen Reizgrößen wurden von TAJFEL als Nebenprodukte der Dehnung der Antwortskala angesehen, resultierend aus der Größer- bzw. Kleinerschätzung am oberen bzw. unteren Skalenende (Endverankerung).

Mit diesem Ansatz der Differenzenakzentuierung hat TAJFEL versucht, bisherige Ergebniswidersprüche zu erklären. Durch Umrechnung der Daten von BRUNER & GOODMAN, CARTER & SCHOOLER und BRUNER & RODRIGUES konnte er beweisen, daß die von den Vpn wahrgenommenen Reizdifferenzen in allen Objektserien, die in diesen Untersuchungen verwendet worden waren, größer als die tatsächlichen Differenzen waren und daß sie in wertbehafteten größer als in wertneutralen Serien beurteilt wurden.

Auch die Ergebnisse der Experimente, die nicht auf Reizserien mit Wert-Größe-Kovariation basierten (z. B. BRUNER & POSTMAN 1949; KLEIN et al. 1951; BEAMS 1954) hielt TAJFEL noch am ehesten mit seiner Theorie für erklärbar: Dort spielte die Wertkomponente die Rolle eines zusätzlichen Unterscheidungsmerkmals zu den gefragten Unterscheidungen der physikalischen Objektgrößen. Nach seiner Meinung gehörten die wertvollen und die wertneutralen Objekte in diesen Studien völlig verschiedenen Erfahrungsbereichen an und diese Erfahrungsbereiche unterschieden sich keinesfalls auf der Dimension der Objektgröße.

TAJFEL hat besonders die Funktion der Akzentuierung von Objektunterschieden herausgestellt; sie liegt im Sinne einer möglichst realitätsgerechten Informationsbewältigung und darf nicht als Fehlanpassung verstanden werden. So gesehen erscheint auch das Ergebnis von BRUNER & RODRIGUES nicht mehr verwunderlich,

daß die im Experiment auf Schätzgenauigkeit instruierte Vpn-Gruppe größere Reizunterschiede produzierte als die auf den Reizwert hin instruierte Gruppe. Unter der Genauigkeitsinstruktion waren die beurteilten Reizunterschiede in den wertbehafteten und den wertneutralen Serien nicht so verschieden wie unter der Wertinstruktion. Wie McCURDY erklärt dies TAJFEL mit dem Hinweis auf das bei einer Münzserie vorliegende Erinnerungsschema, welches auch durch Appelle zur Schätzgenauigkeit nicht verbessert werden kann. Da für die wertneutralen Serien keine Schemata ausgebildet worden waren, mußte die gleiche Instruktion z. B. bei der Schätzung von Pappscheiben zu einer Betonung der Unterschiede geführt haben. Die Ergebnisse von ERTEL (1968), der seinen Vpn ähnliche Instruktionen gegeben hatte, können auf die gleiche Weise interpretiert werden.

Angesichts der vielen Münzenschätzversuche konnte manchmal der Eindruck entstanden sein, als sei das Akzentuierungsproblem lediglich eine Frage von Schätzfehlern bei der Größenbeurteilung von Geldmünzen. In Wirklichkeit geht es dabei um die für die Eindrucksbildung bedeutsame Frage, welche Wirkung eine bestimmte Reizeigenschaft (Orientierungsdimension) auf die Beurteilung einer anderen Reizeigenschaft (Urteilsdimension) hat. TAJFEL (1959) hat darauf hingewiesen, daß die Geldwertvariable nur *einen* Aspekt abstrakter Reizeigenschaften darstellt, und Münzen nur ein operationales Beispiel für den Nachweis von Akzentuierungseffekten sind.

Der besseren Übersicht halber fassen wir die Theorie der Differenzenakzentuierung in 6 Punkten zusammen:

1. Der Akzentuierungseffekt kommt nicht als Veränderung der Schätzungen von Einzelreizen, sondern als Veränderung der beurteilten Differenzen zwischen den Reizen zustande.
2. Voraussetzung für die Akzentuierung von Reizunterschieden sind Reizserien, in denen quantitative (z. B. Größe) und qualitative (z. B. Wert) Dimensionen kovariieren.

3. Akzentuierung enthält zwei Aspekte, einen interserialen und einen intraserialen Aspekt. Der interserielle Aspekt bezieht sich auf den Vergleich zwischen Reizen, die verschiedenen Serien angehören. Der intraserielle Aspekt betrifft die Beziehungen der Serienreize untereinander.
4. Urteile über Einzelreize werden im Sinne von Vergleichen mit Nachbarreizen (größer bzw. kleiner als) verstanden.
5. Über- und Unterschätzungen der Einzelreize werden als Nebenprodukte der Dehnung der Antwortskala angesehen; sie hängen insbesondere von der Verankerung ab.
6. Die Überbetonung von Reizunterschieden ist Ausdruck des menschlichen Strebens nach Umweltdifferenzierung und kann nicht als Fehlanpassung verstanden werden.

DIE THEORIE DER REIZKLASSIFIKATION

Die Theorie der Reizklassifikation ist von TAJFEL und Mitarbeitern (TAJFEL 1963; TAJFEL & WILKES 1963) entwickelt worden und hat sich in zahlreichen empirischen Untersuchungen bewährt (z. B. TAJFEL et al. 1964). Mit dem Konzept der Differenzenakzentuierung hat sie die folgenden Prämissen gemeinsam:

- Urteilsbildung basiert auf einem Prozeß des Reizvergleichs; ein Sachverhalt wird auf einer Urteilsdimension immer in Bezug zu anderen Sachverhalten abgebildet.
- Die das Urteilsverhalten steuernden Kovariationsverhältnisse zwischen Orientierungs- und Urteilsdimension sind gelernt.

Unter den Akzentuierungstheorien nimmt diese Theorie eine Sonderstellung ein, weil sie einen bisher nicht erfaßten Aspekt der Urteilsbildung behandelt: Auf die zentrale Frage der Akzentuierungsforschung, warum die Individuen bei der Beurteilung von Sachverhalten systematische Verzerrungen bzw. Schätzfehler produzieren, haben die «konventionellen» Theorien die Antwort gegeben, daß darin die *Tendenz zur Reizdifferenzierung* zum Ausdruck komme, was als allgemeiner Mechanismus zur Bewältigung der Umwelt anzusehen sei. Diese

Antwort deckt tatsächlich aber nicht alle bisherigen Ergebnisse ab; z. B. wurden bei CARTER & SCHOOLER (1949) oder neuerdings auch bei LILLI & WINKLER (1972) die Reize in Richtung auf die Serienenden hin verzerrt wiedergegeben, was man als *Tendenz zur Reizgruppierung* bezeichnen kann (vgl. auch LILLI & LEHNER 1972). Auf die zentrale Akzentuierungsfrage hat diese Theorie also eine ergänzende Antwort parat: Um Fehlanpassung zu vermeiden, kann es unter bestimmten Umständen richtig sein, die Gemeinsamkeiten und nicht die Unterschiede zwischen Reizen zu betonen. Auch dabei kann man auf allgemeine Mechanismen, z. B. den der Verhaltensökonomie, verweisen.

Die Theorie befaßt sich mit den Wirkungen von kategorialen bzw. klassifikatorischen, nicht-kontinuierlichen Orientierungsdimensionen auf die Beurteilung von Reizserien. Ihr Kernpunkt liegt in der Annahme, daß die Urteile über einzelne Reize bei der Verwendung von Klassifikationen auf zweifache Weise verzerrt werden:

1. Reize, die das gleiche Orientierungsmerkmal (den gleichen «label») enthalten und daher in die gleiche Klasse fallen, werden untereinander ähnlicher gesehen als sie es sind («intra-class-effect»).
2. Reize, die verschiedene «labels» enthalten und daher in verschiedene Klassen fallen, werden unterschiedlicher gesehen als sie es in Wirklichkeit sind («interclass-effect»).

Diese Urteilsverzerrungen kommen nur dann zustande, wenn die «labels» in einer direkten Beziehung zu den Reizen stehen. Wie in zahlreichen Untersuchungen gezeigt werden konnte, bietet die Verwendung von «labels» als das Urteil entscheidend prägende Merkmale in allen denkbaren Situationen der Ungewißheit eine Garantie für die Aufrechterhaltung oder Rückgewinnung von Situationsklarheit. Im Experiment von BRUNSWIK (1956) haben die Vpn eine Person mit hoher Stirn aus Mangel an besseren Informationen für intelligenter eingeschätzt als eine Person mit niedrigerer Stirn. Im Experiment von TAJFEL & WILKES (1963) wurden einfache, deutlich unterscheidbare Längen dann in Richtung auf eine zunehmende Ähnlichkeit ver-

zerrt, wenn ihnen der gleiche «label» zugeordnet war. SECORD et al. (1956) konnten in ihrer berühmt gewordenen Studie nachweisen, daß die Beschreibung von Gesichtern, die in der Hautfarbe variierten, überwiegend in Richtung der dichotomen Rassenklassifikation «Neger-Weiße» erfolgte. Die Reihe der Beispiele ließe sich fast beliebig fortführen. Danach kann die Theorie der Reizklassifikation den gesamten Bereich der kategorialen Urteilsbildung abdecken; sie kann sowohl die bei EISER & STROEBE (1972) ausführlich behandelte Polarisierung von Urteilen unter dem Einfluß von Attitüden erklären als auch die wichtigsten Voraussetzungen der Stereotypenbildung (vgl. LILLI 1970; LILLI & LEHNER 1971).

DAS KOGNITIV-ABSOLUTE AKZENTUIERUNGSKONZEPT

Im Unterschied zu TAJFEL (1957), der von der Hypothese der «relativen Überschätzung» von BRUNER & RODRIGUES ausgegangen war, setzte HOLZKAMP (1965) bei der klassischen Bedürfnis-Wert-Hypothese von BRUNER & GOODMAN an. Die beiden relativen Akzentuierungskonzepte von MCCURDY und TAJFEL hielt er schon deshalb für ungeeignet, die vorliegenden Ergebniswidersprüche zu erklären, weil sie Akzentuierung nur auf Reizserien bezogen, in denen eine Kovariation von Objektwert und -größe bestand und weil sie auch die im klassischen Ansatz enthaltene Bedürfniskomponente vernachlässigten.

Für HOLZKAMP erschien es nicht statthaft, die Bedürfnis- von der Wert-Seite zu trennen; der soziale Wert eines Objekts werde erst dadurch wirksam, daß er ein Bedürfnis nach dem Objekt erzeuge. Er schlug vor, die Beziehungen zwischen Wert und Bedürfnis durch den LEWINSCHEN Begriff der positiven Valenz, d. h. der erlebten Anziehungskraft eines Objekts, zu ersetzen.

Da die klassische Bedürfnis-Wert-Hypothese Aussagen über Tatbestände der Wahrnehmung beinhaltet, konnte sie nach seiner Meinung durch die Ergebnisse von CARTER & SCHOOLER nicht falsifiziert werden, da diese sich auf Gedächtnisschätzungen bezogen.

Das Konzept der kognitiv-absoluten Akzentuierung wurde von der Forschergruppe um HOLZKAMP im Laufe der letzten 10 Jahre entwickelt; in seiner heutigen Form kann man es in 6 Punkten zusammenfassen:

1. Akzentuierung ist das Ergebnis einer kognitiven Steuerung des menschlichen Urteilsverhaltens. Unter absoluter Akzentuierung wird insbesondere die Veränderung von Wahrnehmungsurteilen über einzelne Objekte auf einer bestimmten Dimension im Zusammenhang mit der positiven oder negativen Valenz der beurteilten Objekte verstanden.
2. Die Beziehung zwischen Wert und Bedürfnis wird Valenz genannt; darunter wird die erlebte Anziehungskraft eines Objektes verstanden.
3. Der Akzentuierungsprozess wird in zwei Stufen unterteilt, nämlich in die aktuelle Akzentuierung, womit der Urteilsvorgang gemeint ist und in die Akzentuierungsbereitschaft, womit der vorausgehende Lernprozess gemeint ist, d. h. der Erwerb der Gewohnheit, bei der Schätzung von Objekten systematische Abweichungen zu zeigen. Dieser Lernvorgang umfasst zwei operationale Komponenten, nämlich die Valenzbesetzung der Objekte und die Verknüpfung der Valenzvariable mit der zu beurteilenden Objektdimension (Valenz-Dimensions-Verknüpfung).
4. Der Effekt der absoluten Akzentuierung wird unabhängig von Reizserien gesehen; nicht die seriellen Bedingungen TAJFELS (1957), sondern die Verknüpfungen von Reizdimensionen mit der Valenzvariable über Lernprozesse stellen die Grundlage für systematische Schätzfehler dar. Die Serienbedingung erweist sich nach HOLZKAMP & KEILER (1967) als Spezialfall der dimensional Lernbedingungen, die als Basis für generalisierte Wahrnehmungseinstellungen verstanden werden können.
5. Ein valenzbesetzter Reiz wird dann akzentuiert, wenn eine Verknüpfung der relevanten Urteilsdimension mit der Valenzvariable vorliegt. Nach Maßgabe dieser Verknüpfung bestimmt sich die Größer- oder Kleinerschätzung

der valenzbesetzten im Vergleich zu den entsprechenden valenzneutralen Einzelobjekten. Der Akzentuierungseffekt wird um so größer, je bedeutsamer die Bezugssystemverschiebungen aufgrund der Verknüpfung sind und je weniger andersartige Verankerungen das Urteil beeinflussen.

6. Das kognitiv-absolute Akzentuierungskonzept unterscheidet zwischen ökologisch validen und ökologisch nicht validen Valenz-Dimensions-Verknüpfungen. Ökologisch valide Verknüpfungen repräsentieren die Alltagserfahrung; sie werden durch realitätsgerechte Anwendung verstärkt. Ökologisch nicht valide Verknüpfungen sind dagegen nur in besonderen Situationen – z. B. in psychologischen Experimenten – von Bedeutung; wegen ihres geringen Bezuges zur Realität werden sie bald wieder gelöscht.

DIE KONTROVERSE ÜBER DEN AKZENTUIERUNGSPROZESS

In den bisherigen Ausführungen haben wir zu zeigen versucht, daß die Kontroverse darüber, ob der Akzentuierungsprozeß auf Reizserien oder auf Einzelreize zu beziehen sei, bereits zu Beginn der systematischen Forschungen auf diesem Gebiet bestand.

Mit den auf die «relative Überschätzung» von BRUNER & RODRIGUES folgenden Ansätzen von MCCURDY und vor allem von TAJFEL schien diese Frage im Sinne einer Reizserieninterpretation beantwortet zu sein. Diese Sichtweise wurde auch durch die empirische Bewährung des Konzepts der Reizklassifikation bekräftigt, dessen Grundlagen mit denen der Differenzenakzentuierungstheorie übereinstimmen. Durch die Entwicklung der kognitiv-absoluten Theorie von HOLZKAMP und Mitarbeitern lebte die Kontroverse jedoch erneut wieder auf. Von dieser Forschergruppe wurden u. a. 4 Experimente durchgeführt, in denen es um den Nachweis ging, daß die Annahme eines Serienbezuges als Voraussetzung für das Zustandekommen von Akzen-