



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Die Persönlichkeit des Fleischers:
Einschätzungen und Realität

Verfasserin

Carmen Kreutzer

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im August 2010

Studienkennzahl: A 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Privatdoz. MMag. DDDr. Martin Voracek

Danksagung

Mein Dank gilt vor allem meinem Betreuer Hrn. Privatdoz. MMag. DDDr. Martin Voracek für die gute Betreuung, die kontinuierliche wissenschaftliche Beratung, und die inspirierenden Inputs. Weiters möchte ich mich für die Unterstützung und Hilfestellungen bei Hrn. Mag. Dr. Stefan Stieger und für das konstruktive Feedback bei Hrn. Univ.-Prof. Dr. Anton Formann, MSc † bedanken. Ebenfalls bedanken möchte ich mich bei Hrn. Mag. Stefan Dressler für die hilfreiche Einführung in das Gebiet der Fingerlängenmessung.

Weiters möchte ich mich bei meiner Studienkollegin Daniela Gabler für die gemeinsame Zeit im Zuge der Planung, Konstruktion und Durchführung der Studien bedanken.

Mein größter Dank gebührt natürlich den Testpersonen, welche sich bereit erklärt haben, an den beiden Studien teilzunehmen und jenen Personen, die bei der Vermittlung von Teilnehmern mitgewirkt haben.

Zu besonderem Dank bin ich meinem Freund René verpflichtet, der mir immer eine riesige Stütze war, mich stets motivierte und vor allem viel Geduld aufbrachte.

Außerdem möchte ich mich noch bei meiner Familie und Freunden vor allem für die mentale Unterstützung bedanken, besonders bei meiner langjährigen Freundin Katharina Winter und bei meiner damaligen Schulkollegin und guten Bekannten, Eva Baumhauer für die Korrekturen meiner Arbeit.

Last but not least möchte ich mich noch beim Land Niederösterreich, Abteilung Kultur und Wissenschaft für den Erhalt einer Förderung zur Finanzierung dieser Diplomarbeit bedanken. Außerdem möchte ich den Bezirksblättern und XXXLutz für die Bereitstellung von Werbeartikeln und Hrn. Robert Rohrmüller für die Auskünfte über den Beruf der Fleischer danken.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
-------------------------	----------

THEORETISCHER TEIL

1. Grundidee der Untersuchung.....	2
2. Begriffsbestimmung.....	3
2.1. Der Beruf des Fleischers.....	3
2.2. Maschinen, Werkzeuge & Geräte des Fleischers.....	4
2.3. Historische Betrachtung	4
2.4. Tierschutzethik	5
3. Bisherige Untersuchungen: Hintergrund.....	6
3.1. Persönlichkeit und Beruf	6
3.1.1. Überblick der Forschungen aus der Berufspsychologie	7
3.1.2. Die Persönlichkeit von Musikern	8
3.1.3. Die Persönlichkeit bestimmter Berufe	9
3.1.4. Persönlichkeit im Zusammenhang mit beruflichem Erfolg, Berufswahl und -interessen	10
3.2. RIASEC-Typen nach Holland	12
3.2.1. Zusammenhang der Big Five mit den Big Six	17
3.3. Ausblick.....	19

EMPIRISCHER TEIL

4. Statistische Forschungshypothesen.....	20
5. Studie 1	21
5.1. Pilotstudie: Gesellschaftliche Sichtweise	21
5.1.1. Forschungshypothesen der Pilotstudie	21

5.2. Methoden	21
5.2.1. Stichprobe	21
5.2.2. Fragebogen	22
5.2.3. Ablauf	23
5.3. Ergebnisse und Diskussion	23
6. Studie 2	24
6.1. Methoden	24
6.1.1. Beschreibung der Stichprobe	24
6.1.1.1. Stichprobengröße	25
6.1.1.2. Rücklaufquote	25
6.1.1.3. Geschlecht	26
6.1.1.4. Alter	26
6.1.1.5. Höchste abgeschlossene Ausbildung	27
6.1.1.6. Familienstand und Anzahl der Kinder	27
6.1.1.7. Referenzperson	28
6.1.1.8. Familientradition	29
6.1.1.9. Sonstiges	29
6.1.2. Statistische Verfahren zur Überprüfung der Hypothesen	30
6.1.3. Reihenfolge: explizit vor implizit	31
6.1.4. Beschreibung der einzelnen Verfahren	31
6.1.4.1. Rosenberg-Skala zum Selbstwertgefühl	32
6.1.4.2. Initial Preference Task / Name-Letter-Test	33
6.1.4.3. Kurz-Inventar zur Erfassung der Big Five - TIPI	35
6.1.4.4. Die Soziale-Erwünschtheits-Skala-17	36
6.1.4.5. Hypermaskulinität	37
6.1.4.6. Aggressionsfragebogen	39

6.1.4.7. Aggressions-IAT	40
6.1.4.8. Fingerlängenverhältnis (2D:4D)	44
6.1.4.9. Fremdbeurteilungen.....	49
6.1.5. Der Fragebogen	50
6.2. Ablauf.....	51
6.2.1. Instrumente/Materialien	51
6.2.2. Untersuchungsdurchführung	51
6.2.2.1. Rekrutierung + Ausschlusskriterien	51
6.2.2.2. Coverstory: „wie wurde die Untersuchung angekündigt“	52
6.2.2.3. Testsituation	53
6.2.3. Störvariablen	55
6.3. Ergebnisse	56
6.3.1. Aggressivität.....	56
6.3.1.1. BPAQ.....	56
6.3.1.2. IAT	57
6.3.2. Selbstwert	58
6.3.2.1. RSES.....	58
6.3.2.2. NLE.....	58
6.3.3. Männlichkeit	59
6.3.3.1. Hypermaskulinität	59
6.3.3.2. 2D:4D	59
6.3.4. Soziale Erwünschtheit.....	60
6.3.5. Persönlichkeitsdimensionen	60
6.3.6. Fremdbeurteilung	60
6.3.6.1. BPAQ.....	61
6.3.6.2. TIPI	61

6.3.7. Korrelation zwischen expliziten und impliziten Verfahren	62
6.3.8. Rückmeldung der Probanden	63
7. Interpretation der empirischen Ergebnisse	64
7.1. Aggressivität: Selbst- und Fremdbeurteilungen	64
7.2. Selbstwert	65
7.3. Männlichkeit	65
7.4. Persönlichkeitsmerkmale	66
7.5. Soziale Erwünschtheit	66
8. Diskussion und Kritik	68
8.1. Ausblick für weitere Forschung	71
8.2. Einschränkungen beider Studien	72
8.3. Ethische Vertretbarkeit	74
9. Zusammenfassung	75
10. Summary	76
11. Literaturverzeichnis	77
12. Anhang	82
1. Tabelle zu Studie 1	83
2. Tabelle zu Studie 2	84
3. Ergebnisse	86
3.1. Reliabilitäten des BPAQ: Vergleich 27 Items / 29 Items	86
3.2. Itemtrennschärfe (BPAQ)	86
3.3. Fremdbeurteilungen	87
3.3.1. Aggressionsfragebogen	87
3.3.2. Persönlichkeitsmerkmale TIPI	87
3.4. Korrelation zwischen expliziten und impliziten Verfahren	88

3.4.1. BPAQ und IAT	88
3.4.2. RSES und NLE	88
4.1. Fragebogen A der Pilotstudie	89
4.2. Fragebogen B der Pilotstudie	90
5. Fragebogen der Studie 2	91
5.1. NLE-Versionen	100
5.2. Rückmeldung an die Testpersonen	103
<i>Eidesstattliche Erklärung</i>	<i>104</i>
<i>Curriculum vitae</i>	<i>105</i>

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Das Hexagon-Modell mit den RIASEC-Typen.....	14
Abbildung 2: Pilotstudie: Herkunft der StudentInnen	22
Abbildung 3: Altersverteilung der Stichprobe.....	26
Abbildung 4: Höchst abgeschlossene Ausbildung.....	27
Abbildung 5: Familienstand	28
Abbildung 6: Anzahl der Kinder	28
Abbildung 7: Referenzperson	29

Abkürzungsverzeichnis

α	Cronbach α , Maß für die interne Konsistenz
bzw.	beziehungsweise
d	Effektstärke d , Cohen's d
df	degrees of freedom, Freiheitsgrade
engl.	Englisch
et al.	et alii (und andere)
Hrn.	Anrede: Herrn
M	Mittelwert, Arithmetische Mittel
Nr.	Nummer
p	p -Wert, Signifikanzwert
r	Korrelationskoeffizient der Pearson-Korrelation
S.	Seite
SD	standard deviation, Standardabweichung
t	Testprüfgröße des t -Tests
usw.	und so weiter
u.v.m.	und viele(s) mehr
vgl.	vergleiche
z.B.:	zum Beispiel

Einleitung

In der vorliegenden Diplomarbeit wird anhand von zwei Studien versucht, Einblicke in die Persönlichkeit von männlichen Fleischern (engl. butcher) zu erhalten. Vorerst wurden Einstellungen dazu erhoben und deren Tatsächlichkeit in einer nachfolgenden Studie geprüft. Da es zu diesem Themenkomplex noch keine Forschung zu geben scheint, bieten Untersuchungen von diversen Autoren Ergebnisse und auch Anregungen aus dem Bereich der Persönlichkeitsforschung. Diese beschäftigten sich vor allem mit dem Zusammenhang von Beruf und Persönlichkeit und gingen der Frage nach, ob der Beruf die Persönlichkeit prägt oder ob die Berufswahl durch Persönlichkeitsmerkmale bedingt ist. Auf diese Studien wird im ersten Teil der Diplomarbeit Bezug genommen. Der theoretische Teil beinhaltet ebenfalls einen kurzen Einblick in die Tätigkeiten des Fleischers, welche vor allem das Schlachten der Tiere und die Zerlegung deren Körper betreffen und die historische Betrachtung dieses Berufs.

Im empirischen Teil dieser Arbeit erfolgt die Darstellung der Forschungshypothesen und der beiden Studien. In der ersten Studie werden die Fleischer von PsychologiestudentInnen im Hinblick auf die Persönlichkeitseigenschaften Männlichkeit, Aggressivität und Selbstwert eingeschätzt. In der zweiten Studie wird das Versuchs-Kontrollgruppen-Design beschrieben und der Einsatz mehrfacher Methoden zur Überprüfung der Wirklichkeit der Einschätzungen erläutert. Zudem wird die Zusammensetzung der abhängigen Stichprobe erklärt, eine Beschreibung der einzelnen Verfahren und des Fragebogens vorgenommen. Danach erfolgt eine detaillierte Schilderung des Ablaufs der Testungen. Anschließend werden die Ergebnisse präsentiert und interpretiert.

Den Abschluss der Arbeit stellen die Diskussion, Kritik und der Ausblick dar.

THEORETISCHER TEIL

1. Grundidee der Untersuchung

Die Idee dieser Diplomarbeit entstammt Alltagserfahrungen, mit dem Gedanken bzw. der Frage, was in Jägern vorgeht, die Tiere töten und dies auch als Freizeitbeschäftigung tun. Damit einhergehend die Frage, ob es hier eine gewisse Hemmschwelle gibt, die überwunden werden muss und ob damit auch gewisse Persönlichkeitsmerkmale verbunden sind. Schließlich auch im weiteren Sinne, ob sich die Hemmschwelle zur Ausübung von Gewalt an Tieren auch in zwischenmenschlichen Beziehungen erkennen lässt. In Bezug auf die Persönlichkeitsmerkmale stellte sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob es einen Unterschied zwischen Personen gibt, die Tieren Schmerzen zufügen und jenen, die dies nicht tun können. Aus diesen Überlegungen ergab sich die Frage, ob eine Generalisation des Mensch-Tier-Kontextes (im Speziellen das Töten der Tiere und das Überwinden einer gewissen Hemmschwelle) auf den Mensch-Mensch-Kontext stattfindet. Diese Ansätze wurden komprimiert auf den Schwerpunkt der Erfassung der Persönlichkeiten der Jäger, besonders im Hinblick auf das Aggressionspotential. Dieses Konzept wurde dann auch auf die Fleischer (engl. butcher) übertragen. Eine Erweiterung in Bezug auf Männlichkeit und Selbstwert wurde von Hrn. Privatdoz. MMag. DDDr. Voracek vorgeschlagen. Daraus wurden dann zwei Diplomarbeitsthemen, nämlich „Die Persönlichkeit des Fleischers: Einschätzungen und Realität“ und „Zur Persönlichkeit des Jägers: Einschätzungen und Realität“ konzipiert. Der zweite Themenkomplex ist von meiner Kollegin Daniela Gabler untersucht und analysiert worden.

Aufgrund des Umfanges der interessierenden Aspekte und des Erhebungsaufwandes wurden die Konzipierung des Fragebogens bzw. der Untersuchungsinstrumente und die Datenerhebung, sowohl für Studie 1 als auch für Studie 2 gemeinsam durchgeführt. Die Auswertung der Studien und das Verfassen der Diplomarbeiten erfolgten schließlich getrennt voneinander, je nach Gruppe der Jäger (Daniela Gabler) und der Fleischer (Carmen Kreutzer).

2. Begriffsbestimmung

2.1. Der Beruf des Fleischers

Laut des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (2000) wird zwischen dem Beruf des Fleischverarbeiters und des Fleischverkäufers unterschieden. Die Lehrzeit für den Beruf des Fleischverarbeiters/der Fleischverarbeiterin beläuft sich auf 3 Jahre. Das Berufsprofil setzt sich aus elf Unterpunkten zusammen, nämlich von der Instandhaltung, Desinfizierung und Handhabung diverser Werkzeuge, Maschinen und Arbeitsbefehle über Zerlegung und Herrichten von Schlachttierkörper, Vorbereitung von Fleisch für den Verkauf und die Weiterverarbeitung bis zum Haltbarmachen der Fleischwaren und dem Mitwirken bei Maßnahmen in der Lebensmittelhygiene u.v.m.. Für jedes Lehrjahr ist genau festgelegt, welche Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt werden müssen. Neben den fachlichen Fähigkeiten ist auch auf die Persönlichkeitsbildung des Lehrlings im Bezug auf Sozialkompetenz, Selbstkompetenz, Methodenkompetenz und Kompetenz für das selbstgesteuerte Lernen zu achten. Die dreijährige Lehrzeit endet mit der Lehrabschlussprüfung, die sich aus einer praktischen und theoretischen Prüfung zusammensetzt (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2000).

Der Beruf des Fleischers/der Fleischerin zählt zu den ältesten Handwerksberufen und wird synonym verwendet für Metzger/in und Schlachter/in. Dieser wurde 1934 in die Handwerksverordnung aufgenommen und wird mit einem eher niedrigeren Verdienst belohnt, obwohl die Tätigkeit mit einer körperlichen Anstrengung und Überwindung (Töten der Tiere und Zerlegung deren Körper) einhergeht. Laut Angaben finden sich immer weniger Leute, die diesen Beruf ausüben möchten. Als Gründe werden einerseits die modernen Ernährungstrends genannt (beispielsweise Vegetarier und gesunde Ernährung), andererseits die in der Gesellschaft veränderten Werte, nicht zuletzt in Hinblick auf das Töten der Tiere (vgl. Schulte & Kornhoff, 2004-2010).

Bergmann, Deisl, Gneist und Riedl (2003) definierten das Schlachten der Tiere folgendermaßen: „Unter Schlachten versteht man das Töten und Aufarbeiten schlachtbarer Haustiere, um ihre genießbaren Teile als Nahrung für die Menschen zu gewinnen“ (S. 183). Außerdem soll dieser Vorgang fachkundig durchgeführt

werden und für gewerbliche Schlachtungen sind besondere Schlachtanlagen notwendig. Während kleinere Anlagen Schlachtbrücke und Stechbrücke genannt werden, nennen sich größere Anlagen Schlachthäuser oder Schlachthöfe. Schlachtanlagen sind auch an behördliche Genehmigungen gebunden, wie etwa der Hygieneverordnung oder an Vorschriften bezüglich der Lage des Betriebs, welche sich abseits von Siedlungsgebieten befinden muss. Weiters besteht seitens des Tierschutzes die Forderung, die Tiere vor dem Töten zu Betäuben, um das Bewusstsein und die Schmerzempfindung auszuschalten. Die Betäubung erleichtert auch die Arbeit der Schlächter und dient zu ihrem Schutz (für nähere Informationen siehe Bergmann et al., 2003).

2.2. Maschinen, Werkzeuge & Geräte des Fleischers

Um das Schmerzempfinden des Tieres vor dem Schlachten auszuschalten, stehen dem Fleischer mechanische (z.B.: Bolzenschussapparat) und elektrische Geräte (z.B.: elektrische Betäubungszange, Schweine - Kurzbetäubungsanlage usw.) oder die Betäubung durch Kohlendioxid zur Verfügung. Bei der Anwendung des Bolzenschussapparates ist zu beachten, dass dieser fest auf den Schädel des Tieres aufgesetzt werden muss. Außerdem benötigt der Fleischer in seinem Tätigkeitsfeld diverse Handwerkzeuge, wie Messer, Schleifen, Hacken, Handsägen und eine Sicherheitskleidung. Unter anderem zählen zu den Einrichtungen Schlachthilfsgeräte und -maschinen, Fleischfördertechnik zum innerbetrieblichen Transport, Vieh- und Fleischwaagen, Maschinen für die Fleischzerlegung und -verarbeitung, Reinigungsmaschinen, Kühl- und Gefrieranlagen, Verpackungsgeräte und noch viele mehr (vgl. Bergmann et al., 2003).

2.3. Historische Betrachtung

Bergmann et al. (2003) beschrieben die Tätigkeit des Fleischers folgendermaßen: „Die Aufgabe des Fleischverarbeiters ist es, aus dem tierischen Rohstoff möglichst viel brauchbare Nahrung zu erzeugen“ (S. 158). Im Altertum war dies die Aufgabe der Opferpriester, im antiken Griechenland jene des Hausvaters. Im alten Rom gab es einen Fleischerstand, jedoch war dieser Beruf erblich und konnte somit nicht von jedem ausgeübt werden. Die Fleischer im alten

Rom konnten sich bereits Vorräte anlegen, da sie das Fleisch durch Räuchern und Einsalzen haltbar machten. Die Autoren gaben an, dass man Fleischer auch „Metzger“ (mittellateinisch: „matarius“ – Wurstmacher) und „Knochenhauer“ nannte. Diese konnten auch köstliche Speisen für Festmahlzeiten herstellen. Nach wie vor erinnern viele Straßennamen, wie zum Beispiel der Fleischmarkt in Wien an den Fleischerberuf, da dort früher die Geschäfte der Fleischer angesiedelt waren. Schließlich bildeten sich dann im 19. Jahrhundert durch die diversen Berufsgenossenschaften Innungen. Heute gehört jeder selbstständig arbeitende Fleischer einer Innung an (vgl. Bergmann et al., 2003).

2.4. Tierschutzethik

Laut Tierschutzgesetz wird von vernünftigen Gründen als Anlass zur Tiertötung gesprochen. Dazu zählen die ethisch rechtfertigenden Gründe, wie nicht zu behebende Schmerzen oder Leiden des Tieres und formal rechtfertigende Gründe, wie Tötungen zu denen rechtsverbindliche Ausführungsbestimmungen (wie Schlachtrecht, Jagdrecht oder Fischereirecht) vorherrschen. Zu den nicht vernünftigen Gründen zählen beispielsweise ökonomische Gründe. Eine weitere Verordnung besteht darin, jede Tiertötung als Euthanasie durchzuführen, also unnötige Schmerzen zu vermeiden und unter Betäubung (vgl. Ort und Reckewell, 2002a; Hirt et al., 2003b, Tierschutzbericht 2001, BT Dr 14/5712, S. 49; zitiert nach Luy, 2008).

In diesem Zusammenhang wird oftmals der Unterschied zum Menschen diskutiert, welcher in der Reflexion des Todes besteht. Kritisiert wird außerdem häufig, dass die Betäubung in Schlachthöfen oft nicht vorgenommen wird. In Österreich, Deutschland und in der Schweiz ist das betäubungslose Töten verboten. Jedoch stellt das Schächten im Islam häufig einen Diskussionspunkt dar, da bei diesem rituellen Schlachten keine Betäubung vorgenommen werden darf. Diese Vorgehensweise ist laut Tierschutz verboten. Ist dieses betäubungslose Schlachten von der Religion aber zwingend vorgeschrieben, ist auch das Schächten gesetzlich erlaubt. Aus diesem Zusammenhang heraus entstehen heftige Debatten seitens der Tierschützer.

3. Bisherige Untersuchungen: Hintergrund

3.1. Persönlichkeit und Beruf

Obwohl der Beruf des Fleischers unverkennbar und spezifisch ist, scheint es in Bezug auf diese Berufsgruppe bislang im Persönlichkeitsbereich noch keine Forschung dazu zu geben. Es ist allseits bekannt, dass es Berufe gibt, die größtenteils nur von einem Geschlecht ausgeführt werden. Zu diesen geschlechtsdominanten Berufen zählt auch jener des Fleischers. Der Männeranteil der Fleischer in Niederösterreich lag im Jahre 2009 bei 92.2%. Dies entspricht einem Anteil von 7.8% Fleischerinnen (laut persönlicher Mitteilung von Hrn. Robert Rohrmüller, Referatsleiter – Statistik der Wirtschaftskammer Niederösterreich, am 16.02.2010). Somit ist die Männlichkeit dieses Berufs fast so hoch wie die der Berufsfeuerwehr mit 99.8% Männern (vgl. Voracek, Pum, & Dressler, 2010) und jenen der Jagdscheinbesitzer in Niederösterreich (im Jahr 2009) mit 93% Männeranteil (laut persönlicher Mitteilung von Hrn. Gerhard Kerbl, NÖ Landesjagdverband, am 16.02.2010).

Die berufliche Tätigkeit des Fleischers könnte möglicherweise mit bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen zusammenhängen oder auch im Laufe der Zeit die Persönlichkeit beeinflusst haben. Man könnte somit auch von der Person-Umwelt-Passung sprechen. Es stellt sich eben die Frage, ob der Beruf die Persönlichkeit prägt oder ob die Berufswahl bedingt ist durch Persönlichkeitsmerkmale. Im diesem Kapitel wird versucht auf diese Frage Antworten beziehungsweise Erläuterungen zu finden. Es werden anhand von Studien diverser Autoren Ergebnisse dargestellt, die Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Berufsinteressen, Berufswahl, Erfolg und Karrierelaufbahn aufzeigen. Es gibt bereits eine Menge von Studien, wie bestimmte Berufe mit gewissen Persönlichkeitseigenschaften möglicherweise zusammenhängen.

3.1.1. Überblick der Forschungen aus der Berufspsychologie

Eine Zusammenfassung der Literatur über die verschiedensten Verbindungen zwischen Persönlichkeit und Berufspsychologie von 1993 bis 1997 bieten Tokar, Fischer und Subich (1998). Sie erwähnten, dass sich die Berufspsychologie schon lange mit der Bedeutung der Persönlichkeit in Bezug auf die Berufswahl und wie Personen in diesen Berufen agieren, beschäftigt. Außerdem fassten sie eine Fülle von Autoren zusammen, die sich mit Berufserwartungen, Orientierung, Berufswahl und der Person-Umwelt-Passung beschäftigten. Weiters nannten sie eine Reihe von Forschungsergebnissen bezüglich der Beziehungen zwischen Persönlichkeit und Arbeitseinstellungen und Persönlichkeit und Werten.

In ihrem Artikel erwähnten sie auch Autoren, die sich mit Persönlichkeit und individueller Berufsentwicklung oder Berufsreife befassten, ebenso mit der Unentschlossenheit in Bezug auf die Berufswahl.

Einige Autoren gingen auch der Frage nach, ob sich Personen in deren Karrierelaufbahn aufgrund ihrer Persönlichkeit unterscheiden. Persönlichkeit stellt auch oftmals ein Prädiktor für Personen dar, die gewillt sind ihren Job zu wechseln und somit befassten sich einige Autoren mit der Berufsstabilität. Beispielsweise berichteten Leong und Boyle (1997, zitiert nach Tokar et al., 1998), dass weniger gesellige Männer länger an ihrem Arbeitsplatz bleiben. Bei Frauen bedingen ein niedrigeres Level von Neurotizismus und höheres Selbstbewusstsein Stabilität im Beruf.

Eine Reihe von Autoren publizierten Ergebnisse zu Persönlichkeit und Zufriedenheit im Beruf. Ein Ergebnis unter vielen weiteren ergab, dass negative Affektivität geringere Zufriedenheit im Beruf bedingt. Dieses konnte von mehreren Autoren bestätigt werden (Decker & Borgen, 1993; Necowitz & Roznowski, 1994; Parkes, Mendham, & Rabenau, 1994; zitiert nach Tokar et al., 1998). Zudem werden einige Ergebnisse über den Zusammenhang von beruflichem Stress und Persönlichkeit sowie beruflichem Erfolg und Persönlichkeit berichtet.

Wider dem Erwarten fanden die Autoren Judge, Martocchio und Thoresen (1997, zitiert nach Tokar et al., 1998), dass die Abwesenheit bzw. die Fehlzeiten von nichtakademischen Universitätsmitarbeitern mit höherer Extraversion und geringerer Gewissenhaftigkeit zusammenhängt und nicht mit dem Faktor Neurotizismus.

Für einen tieferen Einblick in die verschiedensten Ergebnisse bezüglich der Beziehung zwischen Beruf und Persönlichkeit siehe Tokar et al. (1998). Zusammengefasst sprechen die Autoren von einer mittelmäßigen Überlappung von beruflichen Interessen und Persönlichkeit.

3.1.2. Die Persönlichkeit von Musikern

Im Bereich der Persönlichkeitsforschung gingen Autoren auch der Frage nach, ob sich die Persönlichkeitseigenschaften der Musiker von jenen der Nichtmusiker unterscheiden und ob es Persönlichkeitsunterschiede zwischen Musikern der verschiedenen Instrumentengruppen gibt. Diese Autoren beschäftigten sich somit mit den Persönlichkeiten der Berufsgruppe der Musiker und mit deren Person-Umwelt-Passung.

Einen Beitrag zur Persönlichkeitsforschung der Berufsgruppe der Musiker lieferten Buttsworth und Smith (1995) in ihrer Studie über die Persönlichkeitsprofile von australischen Musikern. Dabei wurden Unterschiede in der Persönlichkeit zwischen Musikern und Nichtmusikern, zwischen männlichen und weiblichen Musikern und zwischen Musikern von fünf Instrumentengruppen untersucht. Zur Erhebung wurde die Form A vom 16 Persönlichkeits-Faktoren-Test eingesetzt. In Bezug auf ihre erste Hypothese, dass sich die Gruppe der Musiker von den Nichtmusikern unterscheidet, erhielten sie ein signifikantes Ergebnis in die Richtung, dass die Musiker ihrer Stichprobe weniger intelligent, emotional stabiler, einfühlsamer und konservativer waren als die Vergleichsgruppe. Ebenfalls waren die getesteten Musiker weniger ängstlich, zartfühlender, abhängiger und weniger kreativ im Vergleich zur Gruppe der Nichtmusiker. Im Hinblick auf die Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Musikern kamen sie auf das Ergebnis, dass die Männer einfühlsamer, raffinierter, zartfühlender und abhängiger waren als die Frauen. Der Vergleich zwischen den fünf Instrumentengruppen zeigte, dass die Blasmusiker argwöhnischer, einfallsreicher, besorgter und radikaler waren im Vergleich zu den Sängern. Die Blasmusiker waren außerdem extravertierter, weniger ängstlich und kreativer als die Spieler der Streichinstrumente. Die Gruppe der Keyboard-Spieler war warmherziger, emotional stabiler und raffinierter im Vergleich zu den anderen vier Musikgruppen.

Eine ähnliche Studie wurde von Langendörfer (2008) durchgeführt und soll eine Möglichkeit bieten, die Barrieren zwischen den einzelnen

Instrumentengruppen eines Orchesters zu bewältigen, da eine Reihe von Stereotypen über die Persönlichkeitsunterschiede der Musiker von verschiedenen Instrumentengruppen vorliegen. Die Autorin versuchte Persönlichkeitsunterschiede und Unterschiede in den Arbeitsbedingungen zwischen Instrumentengruppen in Berufsorchestren in Deutschland aufzuzeigen. Die drei Gruppen setzten sich aus Streichinstrumentenspielern, Blasmusikern und Holzblasinstrumentenspielern zusammen. Die Autorin kam zu dem Ergebnis, dass diese drei Gruppen im Vergleich mit den vorherrschenden stereotypisierten Annahmen weniger Unterschiede in ihren Persönlichkeiten aufwiesen. Jedoch unterschieden sie sich bezüglich einiger Arbeitsbedingungen und zwar im Ausmaß des Kontakts mit anderen und im Ausmaß der nicht-beruflichen Kommunikation.

3.1.3. Die Persönlichkeit bestimmter Berufe

Der Forschungsschwerpunkt einiger Autoren lag darin, Persönlichkeitsunterschiede zwischen verschiedenen Berufsgruppen aufzuzeigen. In diesem Zuge konnten Salters-Pedneault, Ruef und Orr (2010) einen Zusammenhang zwischen Berufen und Persönlichkeitsmerkmalen in ihrer Studie über die Persönlichkeiten und psychophysiologischen Reaktionen von Polizeibeamten und Feuerwehrleuten (in Ausbildung) nachweisen. Sie stellten sich die Frage, ob es gewisse Persönlichkeitsmerkmale gibt, die vorhersagen, ob jemand für solche Dienstleistungsberufe geeignet ist. Die Autoren konnten in ihrer Studie aufzeigen, dass Polizeibeamte auf der Skala Extraversion, insbesondere in Bezug auf Geselligkeit höher scorten als Feuerwehrleute. Ebenfalls zeigte die Berufsgruppe der Polizeibeamten höhere Ausprägungen auf der Skala Gewissenhaftigkeit, besonders im Hinblick auf Gehorsamkeit und Pflichtbewusstsein. In Bezug auf Erlebnishunger scorten beide Gruppen höher als die Normstichprobe. Bei der Messung diverser psychophysiologischer Reaktionen kamen die Autoren unter anderem zu dem Schluss, dass Feuerwehrleute eine höhere Herzfrequenz und Hautleitfähigkeit aufweisen. Die Ergebnisse des eingesetzten standardisierten Persönlichkeitsfragebogens wiesen darauf hin, dass Personen, die sich zwischen den beiden genannten Berufen entscheiden, sich bezüglich ihrer Persönlichkeitseigenschaften unterscheiden würden. Dies könnte auch möglicherweise mit der Berufswahl zusammenhängen. Die Ergebnisse der

psychophysiologischen Messungen deuteten darauf hin, dass die beiden Berufsgruppen unterschiedlich auf Stresssituationen ansprechen würden.

Rubinstein und Strul (2007) beschäftigten sich ebenfalls mit Unterschieden in Persönlichkeitseigenschaften erfahrener Berufsgruppen. Die Autoren setzten das ins Hebräische übersetzte Fünf-Faktoren-Modell ein, um die Persönlichkeitseigenschaften von ÄrztInnen, RechtsanwältInnen, klinischen PsychologInnen und KünstlerInnen zu erfassen. Die Stichprobe setzte sich aus 136 israelischen Berufstätigen zusammen. In diesem Zuge konnten sie aufzeigen, dass Künstler signifikant neurotischer waren als die Personen der anderen Berufsgruppen und signifikant offener waren für Erfahrungen als die Gruppe der Ärzte. Weiters konnten sie feststellen, dass Frauen signifikant neurotischer und extravertierter waren als Männer, unabhängig von deren Berufszugehörigkeit. Die Autoren wiesen darauf hin, dass die Persönlichkeit der Künstler bereits vorzugsweise untersucht wurde.

3.1.4. Persönlichkeit im Zusammenhang mit beruflichem Erfolg, Berufswahl und -interessen

Die Beiträge der folgenden Autoren zeigen, dass der Berufspsychologie große Bedeutung zugeschrieben wird und somit ein forschungswürdiges Gebiet darstellt.

Nennenswerte Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und beruflichen Erfolg konnten Gelissen und de Graaf (2006) aufzeigen. Demnach korrelierte Extraversion positiv mit Arbeitsentgelt bei Männern. Emotionale Stabilität korrelierte positiv mit Arbeitsentgelt bei beiden Geschlechtern, Verträglichkeit war demnach nicht mit beruflichen Auswirkungen verbunden. Gewissenhaftigkeit korrelierte negativ mit Aufstiegsfähigkeit bei Frauen und Offenheit für neue Erfahrungen korrelierte negativ mit Einkünften bei Männern.

Williamson, Pemberton und Lounsbury (2008) lieferten Forschungsergebnisse zum Thema Persönlichkeit und Berufswahl. In ihrer Studie befassten sie sich mit den Persönlichkeitseigenschaften verschiedener Spezialfächer des Bibliothekswesens.

Ebenfalls mit dem Thema der Berufswahl beschäftigten sich Millward, Houston, Barrett und Larkin (2006). Sie widerlegten in ihrer Untersuchung die bisherigen Forschungsergebnisse, dass Geschlechtsstereotypen die Einstellungen

gegenüber Berufstätigkeiten beeinflussen. Dies zeigten sie an einer Gruppe von Jugendlichen in der Phase der Berufswahl. Sie wiesen darauf hin, dass Berufe mit klaren sozialen Bedeutungen assoziiert werden, auf welche Jugendliche bei ihren Berufsentscheidungen Bezug nehmen. Während sie sich oftmals nicht über die mit einem Beruf verbundenen Aufgaben bewusst sind, wissen sie über dessen soziale Position Bescheid. Diese Position wird laut Autoren nicht durch Status oder Gehaltsstufe bestimmt, sondern von der Art der Personen, die diesen Beruf üblicherweise ausführen. Die Jugendlichen streben somit nach Berufen, die deren eigenen sozialen Identitäten entsprechen.

Forschungsergebnisse in Hinblick auf berufliche Interessen lieferten Weis, Firker und Henning (2007). Sie gingen der Frage nach, ob es einen Zusammenhang zwischen dem Fingerlängenverhältnis (2D:4D) und Jobinteressen gibt. Anhand des EXPLORIX-Berufsinteressentests (2003), der deutschen Version des John Holland's Self-Directed-Search, konnten die Autoren aufschlussreiche Ergebnisse erzielen. Demnach lagen signifikante Unterschiede in die Richtung vor, dass Frauen höher in der Dimension Conventional scorten, Männer wiederum in den Dimensionen Realistic und Enterprising. Zudem fanden sie eine negative Korrelation zwischen 2D:4D und der Dimension Enterprising bei den Frauen, ebenso einen tendenziellen negativen Zusammenhang mit der Dimension Investigative. Bei Männern konnte eine negative Korrelation zwischen 2D:4D und den Dimensionen Realistic und Enterprising nachgewiesen werden. Somit konnte ein Zusammenhang zwischen 2D:4D und Jobinteressen aufgezeigt werden. Die Autoren konnten ebenfalls ein niedrigeres Fingerlängenverhältnis (welches einem hohen Gehalt an vorgeburtlichem Testosteron entspricht) bei Männern feststellen im Vergleich zu den Frauen (nur der Unterschied bezüglich der rechten Hand lieferte ein signifikantes Ergebnis).

Rosenbloom, Ash, Dupont und Coder (2008) führten die Diskussion bezüglich der beruflichen Interessen weiter und meinten, dass Frauen in den meisten wissenschaftlich und technisch orientierten Berufsfeldern unterrepräsentiert sind. Somit erhoben sie in ihrer Studie Informationen über berufliche Interessen um die Determinanten zum Eintritt in die Informatikberufe zu untersuchen. Die Autoren konnten aufzeigen, dass sich Männer und Frauen in ihren Interessen systematisch unterschieden. Dieser Unterschied könnte den

ökonomisch und statistisch großen Bruch der Geschlechtsunterschiede in Bezug auf die Berufswahl ausmachen.

3.2. RIASEC-Typen nach Holland

Holland (1997) beschäftigte sich mit der Berufswahl, der beruflichen Laufbahn und der Passung zwischen Person und Umwelt. Er beschrieb sechs verschiedene Persönlichkeits- und Umwelttypen, die anschließend in Zusammenhang mit den Big Five gebracht werden, da deren Kurzversion, genannt TIPI von Gosling, Rentfrow und Swann (2003) in der folgenden Studie eingesetzt wurde. Zunächst folgt ein kurzer Einblick in das RIASEC-Modell von Holland und abschließend werden die Zusammenhänge präsentiert.

Der Autor ging von der Theorie aus, dass Personen mit unterschiedlichen Interessen in verschiedenen Berufen tätig sind. Er versuchte Antworten auf die Fragen zu finden, welche Charakteristika der Person und des Umfelds für zufriedenstellende Berufsentscheidungen, Engagement, Stabilität, Wandel und Erfolg im Beruf verantwortlich sind. Im weiteren Sinne ging er auch der Frage nach wirksamen Methoden bei beruflichen Problemen nach. Er verfolgte das Ziel, durch das Angebot von praktischen Ideen Menschen zu helfen entweder ihren Beruf zu wählen oder den Beruf zu wechseln und Zufriedenheit im Beruf zu erlangen. Holland (1997) charakterisierte Menschen anhand ihrer Ähnlichkeit mit den sechs Persönlichkeitstypen bzw. dem Umfeld in denen sie sich bewegen, welche wie folgt lauten:

realistic	R	praktisch
investigative	I	forschend
artistic	A	künstlerisch
social	S	sozial
enterprising	E	unternehmerisch
conventional	C	konventionell

Da in der Literatur verschiedene Übersetzungen dieser Typen vorliegen, werden die von Holland (1997) verwendeten englischen Begriffe beibehalten. Als

Beispiel können die Übersetzungen für den Realistic Type mit realistisch oder praktisch-technisch genannt werden.

Der Autor stellte fest, dass nahezu alle Menschen unserer Kultur einem der sechs Typen zugeordnet werden können. Je ähnlicher eine Person mit einem Typ ist, desto wahrscheinlicher weist diese die mit diesem Typ verbundenen Persönlichkeitseigenschaften und Verhaltensweisen auf. Jeder Persönlichkeitstyp besteht aus charakteristischen Einstellungen und Kompetenzen zur Bewältigung von umgebungsbedingten Problemen und Aufgaben. Anhand des Modells kann sowohl der dominante Persönlichkeitstyp festgestellt werden, als auch weitere Ausprägungen. Somit ergibt sich eine Rangordnung mit den am stärksten ausgeprägten Typen. Er sprach ebenfalls vom Modell der sechs Umwelten, die namensgleich sind mit den Persönlichkeitstypen. Demnach ist jeder Umwelttyp dominiert von bestimmten Persönlichkeitstypen. Holland (1997) erläuterte auch, dass Personen jene Umwelten aufsuchen, in denen sie ihre Fähigkeiten und Kenntnisse anwenden können, ihre Einstellungen und Werte zum Ausdruck bringen und angemessene Probleme und Rollen übernehmen können. Somit ist das Verhalten von der Interaktion zwischen Persönlichkeit und Umwelt bestimmt.

Der Autor nannte auch fünf Schlüsselbegriffe, welche nachfolgend beschrieben werden. Beim Vergleich der Typen gibt es Paarungen, die mehr miteinander verbunden sind als andere. Diese Verbindung nannte der Autor Konsistenz. Er sprach auch vom Grad der Differenzierung, nämlich vom Ausmaß, indem eine Person eindeutig zu einem Typ zugeordnet werden kann. Das Konzept von Holland versucht auch eine Schätzung der Klarheit und Stabilität der Identität einer Person oder einer Umwelt zu bieten. Während die persönliche Identität den Besitz eines klaren und stabilen Bildes der eigenen Ziele, Interessen und Talente meint, bedeutet die umweltbezogene Identität, wenn Umwelten oder Organisationen klare, über lange Zeit stabile und integrierte Ziele, Aufgaben und Belohnungen anbieten. Er sprach ebenfalls von der Kongruenz, wenn eine Person in einer Umwelt lebt und/oder arbeitet, die ihrem Typ entspricht. Inkongruenz besteht dann, wenn ein Persönlichkeitstyp in einer Umwelt lebt, welche nicht seinen Möglichkeiten entspricht. Die Beziehung innerhalb und zwischen den Persönlichkeitstypen und Umwelten kann anhand des sogenannten Hexagon-Modells eruiert werden.

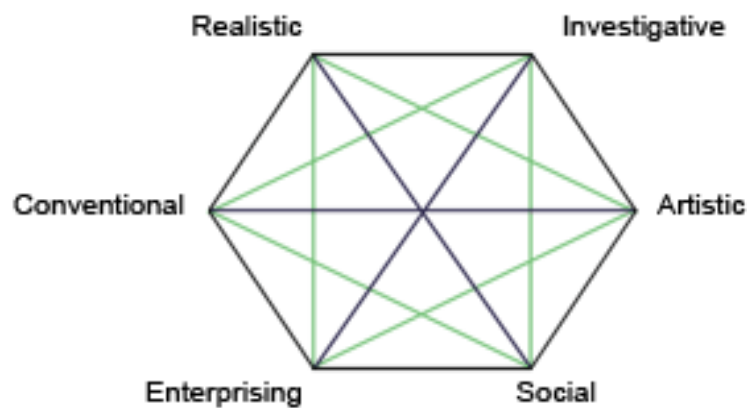


Abbildung 1: Das Hexagon-Modell mit den RIASEC-Typen (Quelle: https://access.bridges.com/usa/en_US/choices/pro/content/usingcgp/promanual/holland.gif)

Holland (1997) beschrieb in seinem Buch einige Prinzipien, wonach die Wahl des Berufs ein Ausdruck der Persönlichkeit ist, Interessensbestände Persönlichkeitsbestände sind und berufliche Stereotypen eine zuverlässige und wichtige psychologische und soziologische Bedeutung haben. Weiters haben die Mitglieder eines Berufs ähnliche Persönlichkeiten und ähnliche persönliche Entwicklungen, mit der Folge, dass sie in vielen Situationen und Problemlagen mit ähnlichen Gewohnheiten reagieren. Diese sind auch bemüht typische zwischenmenschliche Umwelten zu schaffen. Ebenfalls hängt die berufliche Zufriedenheit, Stabilität und Engagement von der Kongruenz zwischen der Persönlichkeit und der Arbeitsumwelt ab.

Anschließend folgt ein kurzer Einblick, wie Holland (1997) die Persönlichkeitstypen und Umwelttypen beschrieb.

- The Realistic Type: Personen dieses Typs bevorzugen Arbeitsvorgänge mit Werkzeugen und Maschinen. Bei der Berufswahl tendieren sie eher zu handwerklichen und technischen Berufen, wie Elektriker oder Mechaniker. Sie besitzen traditionelle Werte und eine begrenzte Auswahl an Interessen. Bei der Problemlösung greifen sie zu realistischen Meinungen, Kompetenzen und Werten.
- The Realistic Environment: Diese Umwelt regt Personen an, praktisch-technische Aktivitäten durchzuführen und begünstigt technische Kompetenzen und Erfolg.

- The Investigative Type: Diese Typen finden sich vorwiegend in forschenden Berufen, wie Biologen oder medizinisch-technischen Berufen. Sie haben viele Interessen, ein mathematisches Talent und beschäftigen sich mit Problemlösungen. Ihre Werte liegen in der Forschung, Wissenschaft und Erfolg.
- The Investigative Environment: Diese animiert Personen zu forschenden Tätigkeiten und fördert wissenschaftliche Fähigkeiten und Erfolg.
- The Artistic Type: Personen dieses Typs bevorzugen künstlerische Berufe, wie Schriftsteller oder Raumdekorateur. Die Werte liegen in den ästhetischen Erfahrungen und im Erfolg.
- The Artistic Environment: Sie regt Personen an, sich in künstlerischen Aktivitäten zu engagieren und fördert künstlerische Kompetenzen und Erfolg.
- The Social Type: Diese Typen bevorzugen soziale Berufe, wie Lehrer oder Berater. Ihre Werte liegen in den sozialen und moralischen Aktivitäten.
- The Social Environment: Personen werden angeregt, sich mit sozialen Tätigkeiten zu beschäftigen. Die soziale Umwelt fördert soziale Kompetenzen.
- The Enterprising Type: Die beruflichen Orientierungen liegen im Geschäftsleben, Verkauf und Management. Dieser Typ besitzt traditionelle Werte und strebt nach wirtschaftlichem und politischem Erfolg.
- The Enterprising Environment: Diese Umwelt ermuntert Personen, sich mit unternehmerischen Tätigkeiten zu befassen und fördert unternehmerische Kompetenzen und Erfolg.
- The Conventional Type: Die Berufspräferenzen dieser Personen sind geprägt von konventionellen Berufen, wie Buchhalter oder Bankkaufmann. Ihre Werte liegen im geschäftlichen und wirtschaftlichen Erfolg.
- The Conventional Environment: Sie regt Menschen an, sich mit konventionellen Aktivitäten zu beschäftigen und begünstigt konventionelle Fähigkeiten und Erfolg.

Die Einschätzung und Feststellung, welchem Typ eine Person entspricht, kann sowohl mit qualitativen Methoden, in dem die Person über ihre beruflichen Präferenzen spricht, als auch mit quantitativen Methoden erfolgen. Zu letzteren zählen das Vocational Preference Inventory (VPI; Holland, 1985b, zitiert nach Holland, 1997) zur Klassifizierung einer Person und das Verfahren namens Self-Directed Search (SDS; Holland, Fritzsche, & Powell, 1994, zitiert nach Holland, 1997). Um die Umwelt zu bestimmen, wird das Dictionary of Holland Occupational Codes (DHOC; Gottfredson & Holland, 1996a, zitiert nach Holland, 1997) und das Position Classification Inventory (PCI; Gottfredson & Holland, 1991, zitiert nach Holland, 1997) eingesetzt.

Anhand dieser Verfahren gelangt man durch die Ähnlichkeit zu den Typen zu einem sogenannten Persönlichkeitsmuster. Dieses Muster kann konsistent oder inkonsistent sein, je nachdem wie charakteristisch die Angaben für die resultierenden Typen sind. Die Beziehung zwischen den Typen ist abhängig von der Entfernung im Hexagon-Modell zueinander (siehe Seite 14, Abbildung 1). Je kleiner die Entfernung zwischen zwei Typen ist, desto größer ist ihre Ähnlichkeit. Beispielsweise weisen der Realistic Type und der Investigative Type große Ähnlichkeit auf, hingegen sind gegenüberliegende Typen sehr verschieden. Somit kann anhand dieses Hexagon-Modells die Konsistenz der Typen bestimmt werden. Demnach sind Persönlichkeitsmuster, die sich aus angrenzenden Typen zusammensetzen am meisten konsistent, Persönlichkeitsmuster mit gegenüberliegenden Typen sind am wenigsten konsistent und Muster aus allen anderen Typen bestehend, weisen eine dazwischenliegende Konsistenz auf. Nach demselben Schema wird die Konsistenz der Umwelt bestimmt.

Das Hexagon-Modell definiert auch das Ausmaß der Passung zwischen Person und Umwelt. Somit ist beispielsweise die höchst kongruente Situation für den Social Type in einer Social Environment und die höchst inkongruente Situation für den Social Type in der Realistic Environment. Konsistente Umwelten bieten ähnliche Anforderungen und Belohnungen. Demnach tun sich Personen eines Typs zusammen und bilden eine Arbeitsumgebung, welche ihren Bedürfnissen entspricht.

Gottfredson und Holland (1996) nahmen in ihrem Buch eine Zuordnung verschiedenster Berufe zu den RIASEC-Typen vor. Demnach wurden sowohl der Fleischerlehrling als auch der allgemein tätige Fleischer, welche beide in der

Fleischproduktion beschäftigt sind, den Typen RES zugeordnet. Somit gaben die Autoren den Realistic Type als den dominanten an, gefolgt von den Ausprägungen der Typen Enterprising und Social.

3.2.1. Zusammenhang der Big Five mit den Big Six

Folgend wird der Zusammenhang der Big Five mit den Skalen (RIASEC-Typen) des Vocational Preference Inventory (VPI) bzw. des Self-Directed Search (SDS) aufgezeigt. Fux (2005) sprach in Hinblick auf die RIASEC-Typen von den Big Six. Die Big Five setzen sich aus den Faktoren Extraversion, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, Neurotizismus und Offenheit für neue Erfahrungen zusammen und wurden mit dem Persönlichkeitsverfahren NEO PI (Costa et al., 1984, zitiert nach Holland, 1997) erhoben. Im Zuge dieser Untersuchung fanden Gottfredson, Jones und Holland (1993, zitiert nach Holland, 1997) heraus, dass die Skalen des VPI und die Skalen des NEO PI für beide Geschlechter folgende signifikante Faktoren teilten: soziale und unternehmerische Berufspräferenzen korrelierten positiv mit Extraversion, forschende und künstlerische Berufsausrichtungen korrelierten positiv mit Offenheit für neue Erfahrungen und konventionelle Berufspräferenzen korrelierten positiv mit Gewissenhaftigkeit.

Tokar, Vaux und Swanson (1995, zitiert nach Holland, 1997) versuchten Zusammenhänge zwischen der Langform des NEO PI-R von Costa und McCrae (1992) und dem SDS zu finden und konnten ähnliche Ergebnisse aufzeigen. Die Autoren zeigten außerdem noch Geschlechtsunterschiede auf. Somit korrelierte Offenheit für neue Erfahrungen mit .60 mit dem künstlerischen Typ bei Männern aber nur mit .24 bei Frauen. Verträglichkeit korrelierte mit .37 mit dem sozialen Typ bei Frauen und war bei Männern mit .20 nicht signifikant.

De Fruyt und Mervielde (1997, zitiert nach Holland, 1997) führten dazu die umfassendste Studie mit einer Stichprobe von 934 Studenten an der Universität von Ghent (Niederlande) durch und untersuchten ebenfalls die Beziehung zwischen der Langform des NEO PI-R und der niederländischen Adaption des SDS. Sie konnten aufzeigen, dass Extraversion mit .54 und .46 mit dem unternehmerischen Typ und mit .29 und .28 mit dem sozialen Typ bei Männern und Frauen korrelierte. Offenheit für neue Erfahrungen korrelierte mit .56 und .50 mit dem künstlerischen Typ, Verträglichkeit korrelierte mit .21 und .30 mit dem sozialen Typ, Gewissenhaftigkeit korrelierte mit .45 und .39 mit dem

konventionellen Typ und Neurotizismus korrelierte mit $-.24$ und $-.36$ mit dem unternehmerischen Typ.

Bei der im Zusammenhang stehenden Big Five und Big Six wird nahegelegt, geschlechtergetrennte Analysen vorzunehmen. Laut Autoren war der größte Geschlechtsunterschied beim Zusammenhang von Stabilität und dem unternehmerischen Typ zu erkennen. Dieser betrug bei Männern $.50$ und fiel bei Frauen mit einer Korrelation von $.15$ nicht mehr signifikant aus (vgl. Holland, Johnston, & Asama, 1994; Tokar & Swanson, 1995; zitiert nach Fux, 2005).

Noch weitere Autoren berichteten Zusammenhänge der Big Six mit den Big Five und somit lassen sich nicht eindeutige und allgemein gültige Korrelationen feststellen, sondern es resultierten insgesamt verschiedene und daher unschlüssige Ergebnisse.

3.3. Ausblick

Da es noch keine Persönlichkeitsforschung im Bezug auf die Berufsgruppe der Fleischer gibt, bietet diese Diplomarbeit erste Ergebnisse bezüglich der Persönlichkeit der Fleischer und ist derzeit die einzige in diesem Gebiet.

Ausgehend von den Forschungshypothesen (siehe S. 20) stellte sich nun die Frage, ob es einen Zusammenhang zwischen den genannten beruflichen Handlungen des Fleischers und seiner Persönlichkeit gibt, speziell in Bezug auf Männlichkeit, Aggressivität und Selbstwert. Diese Aspekte werden in den folgenden zwei Studien unter dem Einsatz von mehrfachen Methoden erhoben. Zuerst folgt die Pilotstudie mit den Einschätzungen über die Persönlichkeit des Fleischers in den Eigenschaften Männlichkeit, Aggressivität und Selbstwert durch PsychologiestudentInnen. In diesem Zuge wird der Fragebogen vorgestellt und die Ergebnisse präsentiert (siehe ab S. 21; 5. Studie 1). Anschließend wird die zweite Studie erläutert mit dem Einsatz eines Versuchs-Kontrollgruppen-Designs. Dieses setzte sich aus der Versuchsgruppe der Fleischer und der Kontrollgruppe zusammen. Die Kontrollgruppe bestand aus den jeweiligen Fleischern bekannten oder verwandten Personen, derselben Generation und anderer Berufstätigkeit (zur genaueren Beschreibung siehe S. 24). Zusätzlich kamen noch explizite und implizite Verfahren zur Erfassung der Persönlichkeitsmerkmale der Fleischer zur Anwendung (siehe S. 30; Statistische Verfahren zur Überprüfung der Hypothesen). Es sei an dieser Stelle noch darauf hinzuweisen, dass sich alle Betrachtungen als geschlechtsneutral verstehen.

EMPIRISCHER TEIL

4. Statistische Forschungshypothesen

Die folgenden zwei Studien wurden hypothesengeleitet konzipiert.

Demnach wird im Vergleich mit den entsprechenden Vergleichspersonen vermutet, dass Fleischer ein höheres **Aggressionspotential** aufweisen, vor allem, wenn dies implizit erfasst wird.

Außerdem wird angenommen, dass diese Berufsgruppe einen höheren **Selbstwert** aufweist, wenn dieser explizit gemessen wird, welcher wiederum bei impliziter Messung niedriger ausgeprägt erwartet wird.

Die explizit dargestellte und die implizit gemessene **Männlichkeit** der Fleischer werden im Vergleich zur Kontrollgruppe als höher ausgeprägt erwartet.

Weiters wird bei Fleischern eine höhere **Tendenz zu sozial erwünschten Antworten** erwartet.

In Bezug auf die **Persönlichkeitsmerkmale** wird vermutet, dass diese Berufsgruppe extravertierter, weniger verträglich und konventioneller ist als die entsprechenden Vergleichspersonen.

Diese Forschungshypothesen sollen in der Studie 1 mit den Einschätzungen von StudentInnen beibehalten/widerlegt werden und anschließend in der Studie 2 aufgrund der Selbstbeurteilungen der Fleischer, anhand von impliziten Messungen und von Fremdbeurteilungen beibehalten/widerlegt werden.

5. Studie 1

5.1. Pilotstudie: Gesellschaftliche Sichtweise

Um Einschätzungen und Stereotypen bezüglich der Persönlichkeiten des Fleischers und Jägers (die Zielgruppe der Kollegin Daniela Gabler) zu gewinnen, wurde diese Pilotstudie durchgeführt. Dazu wurden erstsemestrige PsychologiestudentInnen gebeten, einen kurzen Fragebogen auszufüllen. Die Fragestellung war so formuliert, dass die StudentInnen die Fleischer bzw. Jäger in den Eigenschaften Männlichkeit, Aggressivität und Selbstwert im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung bewerten sollten.

5.1.1. Forschungshypothesen der Pilotstudie

Im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung wird vermutet, dass Fleischer
... signifikant männlicher sind
... signifikant aggressiver sind und
... einen signifikant niedrigeren Selbstwert haben.

5.2. Methoden

5.2.1. Stichprobe

An dieser Studie nahmen 104 PsychologiestudentInnen der Hauptuniversität Wien teil. Von der Analyse wurden zwei Fälle ausgeschlossen, da deren Daten unvollständig waren. Somit wurden 102 Fragebögen in die Auswertung einbezogen. Davon waren 74% Studentinnen, 66% der Teilnehmer kamen aus Österreich, 26% aus Deutschland und 8% aus anderen Ländern. Die StudentInnen waren zwischen 18 und 43 Jahren alt ($M = 21.4$, $SD = 3.7$).

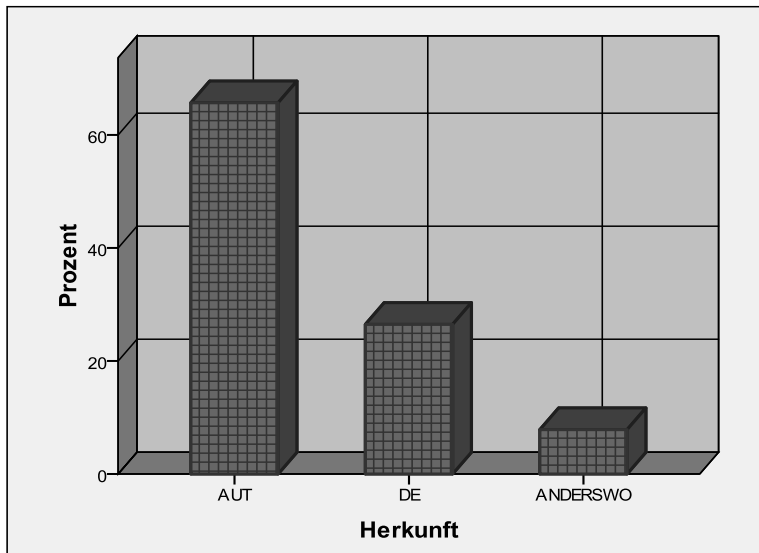


Abbildung 2: Pilotstudie: Herkunft der StudentInnen

5.2.2. Fragebogen

In der Einleitung des Fragebogens mit dem Titel „Personality of butchers and hunters“, wurden die StudentInnen um deren Teilnahme gebeten. Anschließend folgte eine kurze Erklärung der Studie, gefolgt von Angaben über Geschlecht, Alter und Herkunft. Um kurz ins Thema einzuführen, wurde dargestellt, dass Berufe unter Umständen die Persönlichkeit prägen können oder eben auch, dass manche Berufe bestimmte Persönlichkeitstypen bevorzugen würden. Anschließend wurden die Teilnehmer aufgefordert, durch Ankreuzen der Eigenschaftswörter die Gruppe der Fleischer bzw. Jäger im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung einzuschätzen.

Auf einer 7-stufigen Skala (1: *sehr viel weniger*, 4: *kein Unterschied*, 7: *sehr viel mehr*) sollten die interessierenden Eigenschaften (Männlichkeit, Aggressivität und Selbstwert) den Fleischern bzw. Jägern zugeordnet werden. Außer diesen genannten Eigenschaften wurden noch neutrale Zusatzitems, welche rauchen, kreativ und sportlich lauteten, eingefügt.

Es gab zwei Fragebogenversionen, wobei einmal zuerst der Fleischer abgefragt wurde und einmal der Jäger (siehe Anhang: Fragebögen A und B der Pilotstudie). Diese Versionen wurden randomisiert vorgegeben.

5.2.3. Ablauf

Die Erhebung der Daten wurde in 3 Einheiten (Seminare im ersten Semester des Psychologiestudiums) durchgeführt und fand im Setting Kursraum statt.

5.3. Ergebnisse und Diskussion

Die Fragebögen wurden im Statistikprogramm SPSS Statistics 17.0 mit dem t -Test bei einer Stichprobe ausgewertet. Das Signifikanzniveau wurde mit $p < .05$ (2-seitig) festgelegt und angegeben. Deskriptive Statistiken und Ergebnisse sind in Tabelle 1 (siehe Anhang) dargestellt.

Der t -Test für unabhängige Stichproben und die einfaktorielle Varianzanalyse zeigten, dass die beiden Fragebogenversionen, das Geschlecht der Probanden, ihr Alter (Vergleich zwischen jünger und älter als 22 Jahre) und ihre Herkunft die Einschätzungen nicht signifikant beeinflussten. Anhand der Berechnungen ergab sich ein signifikanter Unterschied zwischen der ersten und der dritten Erhebungseinheit bei den Einschätzungen der Fleischer bezüglich der Eigenschaft Selbstwert.

Die teilnehmenden StudentInnen schätzten Fleischer als signifikant männlicher ($M = 4.63$, $SD = 1.18$, $p < .001$) und signifikant aggressiver ein ($M = 4.79$, $SD = 1.23$, $p < .001$) im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung. In Hinblick auf die Zusatzitems wurden Fleischer auch als signifikant weniger kreativ ($M = 3.17$, $SD = 1.28$, $p < .001$) und signifikant weniger sportlich ($M = 3.05$, $SD = 1.16$, $p < .001$) beurteilt. In Bezug auf den Selbstwert und das Rauchen wurde ein nicht signifikantes Ergebnis erzielt.

Anhand dieser Einschätzungen konnten die Forschungshypothesen der Pilotstudie (siehe S. 21) größtenteils bestätigt werden. Es wurde auch deutlich, dass die StudentInnen anscheinend ein Bild des Fleischers vor Augen hatten, welches auch möglicherweise dem Klischee und den Vorstellungen der Bevölkerung entsprechen könnte. Als Beispiel kann genannt werden, dass Fleischer häufig als gut ernährt gesehen werden, mit der Folge daraus, dass diese weniger sportlich seien.

6. Studie 2

Zur Überprüfung der Wirklichkeit der Einschätzungen, welche in der Pilotstudie erhoben wurden, wurde die zweite Studie, eine hypothesentestende Studie durchgeführt. Es handelte sich hierbei um Persönlichkeitsforschung im Zusammenhang mit ländlichen Berufen. Zum Einsatz kam ein Versuchs-Kontrollgruppen-Design mit der Zielgruppe der Fleischer, die Versuchsgruppe. Die Kontrollgruppe diente zum Vergleich bzw. zur Beschreibung der Fleischer. Jeder Fleischer benötigte seine eigene Kontrollperson (siehe 6.1.1. Beschreibung der Stichprobe) und somit ergab sich ein Design mit abhängigen Stichproben.

Zuerst wurden einige soziodemografische Daten abgefragt und um die Persönlichkeit des Fleischers zu erheben, wurden in dieser Studie explizite (Selbstbeurteilungs-) Verfahren, implizite (weniger ersichtliche) Methoden und Fremdbeurteilungen eingesetzt. Eine Coverstory diente zur Verschleierung der Untersuchungsintention. Die gesamte Auswertung wurde im Softwareprogramm SPSS Statistics 17.0 durchgeführt. Die Berechnung der Effektstärken erfolgte mit dem Programm Attrition Analyzer (verfügbar unter http://faculty.ucmerced.edu/wshadish/attrition_analyzer.htm).

6.1. Methoden

6.1.1. *Beschreibung der Stichprobe*

Die Stichprobe beinhaltete eine Vergleichsgruppe und eine Kontrollgruppe. Die Kontrollgruppe, welche zur Beschreibung bzw. zum Vergleich der Gruppe der Fleischer diente, setzte sich aus den jeweiligen Fleischern bekannten/verwandten Personen zusammen. Die Kontrollperson musste ebenfalls männlich sein, konnte der Bruder, Cousin, Schwager, Freund oder Nachbar sein und musste aus derselben Generation stammen. Außerdem durfte diese Kontrollperson nicht den Beruf des Fleischers ausüben. Die Vergleichsgruppe setzte sich aus den jeweiligen männlichen Fleischern zusammen. Aufgrund der Konstellation der beiden Gruppen ergaben sich abhängige Stichproben.

Alle Teilnehmer (die Stichprobe der Fleischer und Jäger) stammen aus 27 verschiedenen ländlichen Ortschaften (nicht großstädtisch) des Wein- und

Waldviertels in Niederösterreich. Diese setzen sich aus folgenden Orten zusammen:

3473	Mühlbach	3720	Gaindorf
3473	Zemling	3720	Oberravelsbach
3571	Mold	3720	Parisdorf
3572	St. Leonhard	3720	Pfaffstetten
3573	Rosenburg	3721	Niederschleinz
3580	Breiteneich	3730	Eggenburg
3580	Poigen	3730	Wartberg
3580	Horn	3730	Kattau
3580	Mödring	3744	Stockern
3591	Altenburg	3751	Sigmundsherberg
3593	Altpölla	3753	Staningersdorf
3712	Maissau	3754	Irnfritz
3713	Reikersdorf	3800	Scheideldorf
3720	Ravelsbach		

Die totale Streckenlänge, um die Probanden (Fleischer und Jäger) zu erreichen, betrug mehr als 3000 km. Um dies ermitteln zu können, wurde von beiden Testleiterinnen ein Fahrtenbuch geführt. Die Studie erstreckte sich über einen Zeitraum von fünf Monaten (Juli 2009 bis November 2009).

6.1.1.1. Stichprobengröße

Die Stichprobe setzte sich aus 23 Fleischern und den jeweiligen 23 Kontrollpersonen zusammen, dies entspricht 46 Individuen bzw. 23 Paaren.

6.1.1.2. Rücklaufquote

Um eine Stichprobe von 23 Paaren zu erreichen, wurden 36 Paare kontaktiert. Somit ergab sich eine sogenannte Rücklaufquote von 64%.

6.1.1.3. Geschlecht

An der Untersuchung nahmen ausschließlich männliche Fleischer teil, da der Männeranteil dieses Berufs in Niederösterreich im Jahre 2009 laut Angaben bei 92.2% lag. Aufgrund dieser Tatsache ergab sich eine Männerstichprobe und schließlich in Bezug auf das Geschlecht eine homogene Stichprobe.

6.1.1.4. Alter

Die gesamte Stichprobe war zwischen 24 und 73 Jahren alt ($M = 48.2$, $SD = 12.0$). Aufgeteilt auf Versuchsgruppe und Kontrollgruppe ergab sich für erstere ein Altersbereich von 24 bis 73 Jahren ($M = 50.1$, $SD = 12.2$) und für letztere ein Bereich von 27 bis 66 Jahren ($M = 46.3$, $SD = 11.8$). In Bezug auf das Alter resultierte eine sehr heterogene Stichprobe.

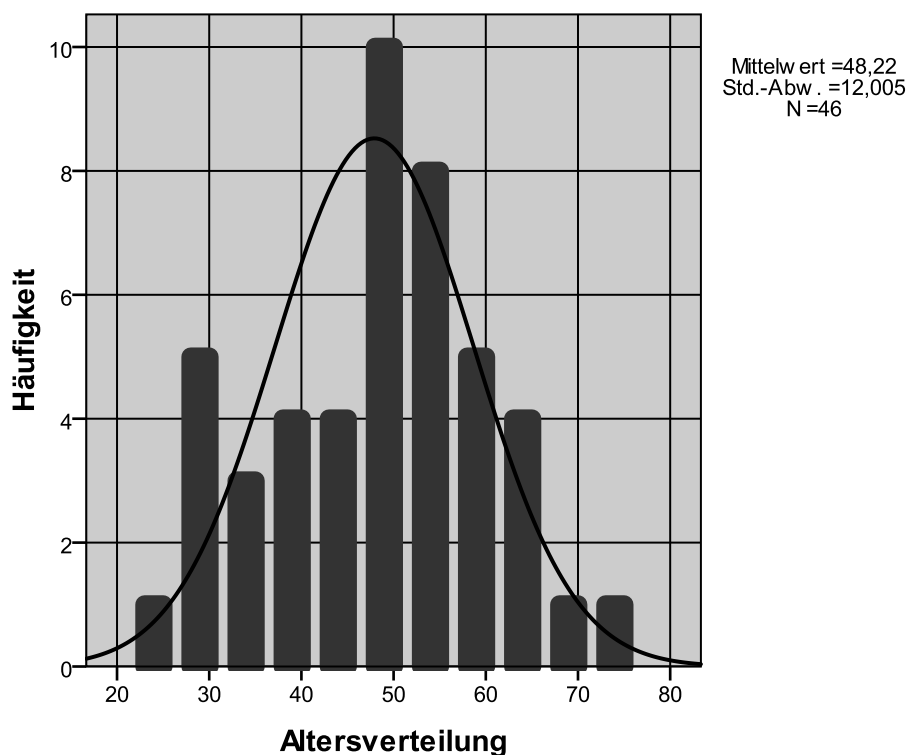


Abbildung 3: Altersverteilung der Stichprobe

6.1.1.5. Höchste abgeschlossene Ausbildung

72% der Probanden gaben als höchst abgeschlossene Ausbildung den Lehrabschluss an, gefolgt von Pflichtschule mit 13% der Teilnehmer und an dritter Stelle die (berufsbildende) mittlere Schule mit 9% der Getesteten. Der hohe Anteil an Lehrabschlussabsolventen kann dadurch erklärt werden, dass die Ausbildung des Fleischers meist im Rahmen einer Lehre erfolgt.

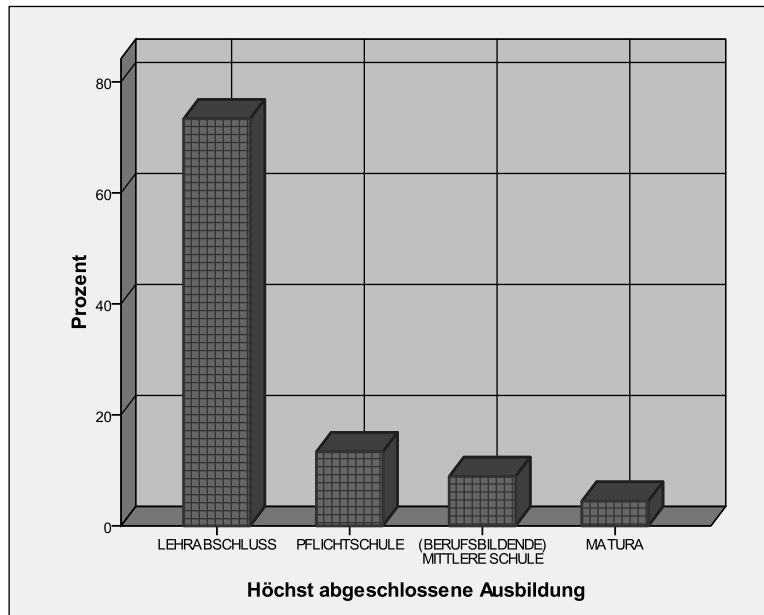


Abbildung 4: Höchst abgeschlossene Ausbildung

6.1.1.6. Familienstand und Anzahl der Kinder

Den Familienstand betreffend, gaben 67% der Probanden an, verheiratet zu sein. 13% der Teilnehmer waren ledig und 9% in einer festen Partnerschaft. Von den getesteten Personen gaben 41% an, zwei Kinder zu haben, 17% drei Kinder oder ein Kind.

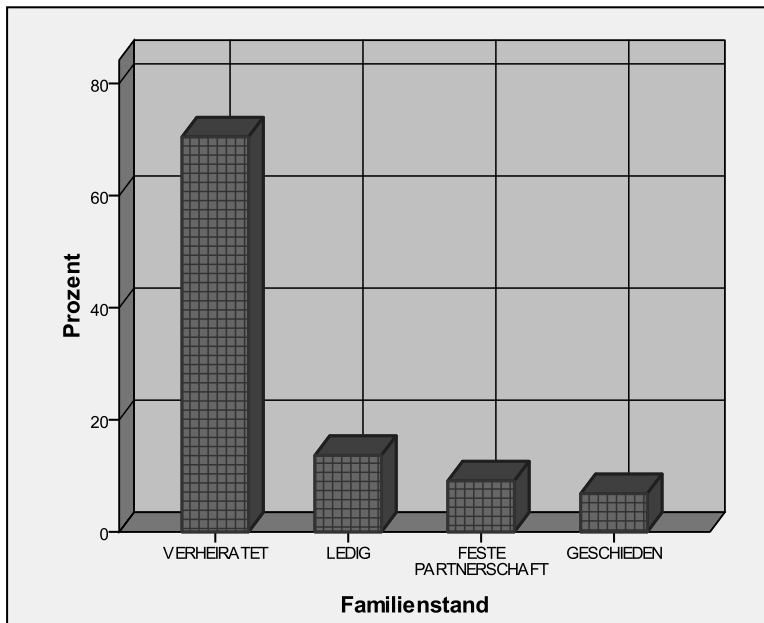


Abbildung 5: Familienstand

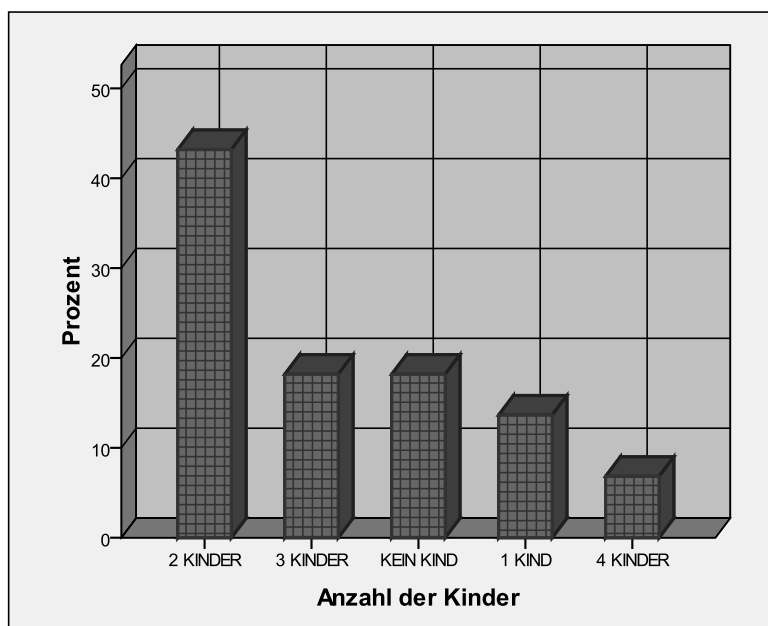


Abbildung 6: Anzahl der Kinder

6.1.1.7. Referenzperson

Die Kontrollperson war in 57% der Fälle der Freund (derselben Generation und nicht als Fleischer tätig), 17% der Referenzpersonen wurden von den Brüdern repräsentiert, gefolgt von Schwager und Nachbar mit jeweils 13%. Gut vertraute Freunde und Nachbarn kamen dann zum Einsatz, wenn männliche Verwandte nicht verfügbar waren.

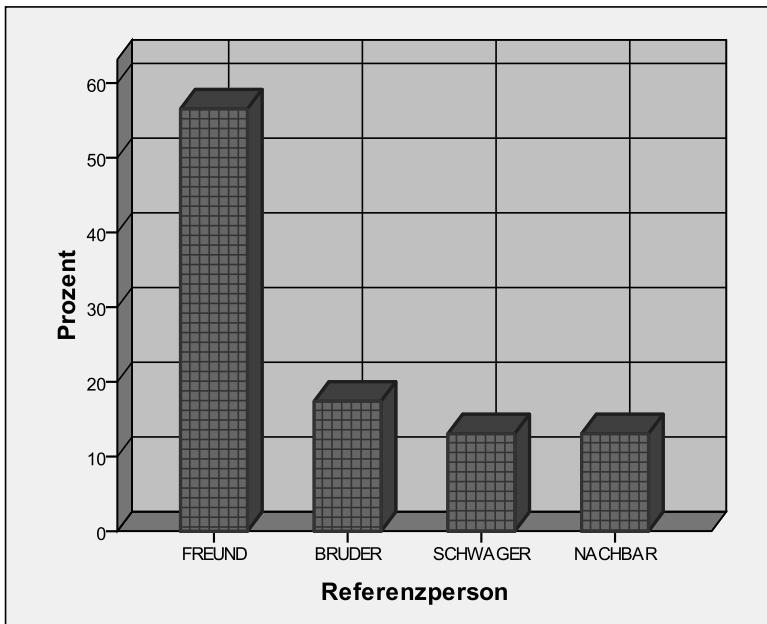


Abbildung 7: Referenzperson

6.1.1.8. Familientradition

In 5 Fällen gab die Versuchsgruppe an, dass ihre Väter auch den Beruf des Fleischers ausüben bzw. ausübten.

6.1.1.9. Sonstiges

Bei der Frage der Zugehörigkeit zu Vereinen, gab nur 1 Fleischer an, beim Zuchtverein beteiligt zu sein.

Zwei Personen aus der Versuchsgruppe erwähnten bei der Frage der nebenberuflichen Erwerbstätigkeit, als Fleischer tätig zu sein. Dies bedeutet, dass sie für den Eigenbedarf schlachten und hauptberuflich einen anderen Beruf ausüben.

Weder in der Versuchsgruppe der Fleischer noch in der Kontrollgruppe waren Vegetarier vertreten. Unter den Fleischern befanden sich 6 Raucher (26%), in der Kontrollgruppe gaben 8 Personen (35%) an zu rauchen. In Bezug auf das Halten von Haustieren gaben 10 Fleischer (44%) und 13 Kontrollpersonen (57%) an Haustiere zu besitzen. Diese Angaben, ebenso die Frage nach den Hobbies, dienten dazu, der Verfälschbarkeit bzw. der Durchschaubarkeit vorzubeugen.

6.1.2. Statistische Verfahren zur Überprüfung der Hypothesen: Überblick

Wie bereits erwähnt, wurde jedes Konstrukt sowohl explizit als auch implizit erfasst. Um die Nachteile der Selbstbeurteilungsverfahren zu verringern, kamen mehrfache Methoden zum Einsatz, welche sich aus folgenden Verfahren zusammensetzten:

Die **Aggressivität** wurde explizit erhoben mit der deutschen Form (Herzberg, 2003) des Buss-Perry Aggression Questionnaire (BPAQ) und implizit mit dem Implicit Association Test (IAT; Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998). Der Aggressionsfragebogen wurde auch als Fremdbeurteilung (sowohl der Versuchsgruppe als auch der Kontrollgruppe) vorgegeben.

Der **Selbstwert** wurde explizit mit der deutschen Form (von Collani & Herzberg, 2003) der Rosenberg's Self-Esteem Scale (RSES) erfasst und implizit mit dem Initial Preference Task (IPT; Kitayama & Karasawa, 1997).

Die **Maskulinität** wurde explizit mit dem Hypermasculinity Inventory (HMI; Mosher, 1998) und implizit mit dem second-to-fourth digit ratio (2D:4D) erfasst (McIntyre, 2006; Voracek & Loibl, 2009).

Zur Feststellung der **Tendenz zu sozial erwünschten Antworten** wurde zusätzlich die deutsche Form der Social Desirability Scale-17 (SDS-17; Stöber, 2001) vorgegeben.

Zur Erfassung von **Persönlichkeitsmerkmalen** wurde die Kurzversion der Big Five (TIPI; Gosling, Rentfrow, & Swann, 2003) vorgelegt. Diese wurde wiederum beiderseits fremdbeurteilt.

Eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Verfahren folgt unter 6.1.4. Beschreibung der einzelnen Verfahren.

6.1.3. Reihenfolge: explizit vor implizit

In der Literatur wird von zwei Systemen der Informationsverarbeitung, nämlich von der expliziten und der impliziten Verarbeitung gesprochen. Die explizite Informationsverarbeitung ist bewusst, kontrolliert und reflektiert, während die implizite Verarbeitung unbewusst, automatisch und intuitiv abläuft (vgl. Epstein, 1990; Gawronski & Bodenhausen, 2007; Greenwald & Banaji, 1995; Strack & Deutsch, 2004, zitiert nach Richetin & Richardson, 2008).

Die Selbstbeurteilungsverfahren sind durch einige Nachteile gekennzeichnet, wie etwa die Tendenz der Teilnehmer sozial erwünschte Antworten zu geben, manche Personen neigen zur Über- oder Unterschätzung ihrer Eigenschaften oder auch die Unfähigkeit zur Einschätzung der eigenen Person. Um diesen Bedingungen ein wenig entgegenzuwirken wurden auch entsprechende implizite Verfahren (siehe 6.1.2. Statistische Verfahren zur Überprüfung der Hypothesen) eingesetzt.

Krizan und Suls (2008) führten eine Meta-Analyse zur Feststellung der Größe des Zusammenhangs zwischen expliziten und impliziten Selbstwertgefühl-Verfahren durch. In ihrer Studie setzten sie den Name-Letter-Test (NLT; Nuttin, 1985) als implizites Verfahren ein. Die Autoren kamen zu dem Ergebnis, dass der NLT konsistent, wenn auch schwach mit expliziten Selbstwertgefühl-Verfahren zusammenhängt. Außerdem fanden sie heraus, dass die Vorgabe der expliziten Selbstwertgefühl-Verfahren vor dem NLT die Übereinstimmung zwischen explizit und implizit steigert.

Ein weiterer Entscheidungsgrund für die Reihenfolge der expliziten Verfahren vor den Impliziten bestand in der Annahme, dass der Aggressionsfragebogen (BPAQ), wenn dieser vor dem IAT vorgegeben wird, eventuell aktivierend und im weitesten Sinne auch provozierend wirken könnte.

6.1.4. Beschreibung der einzelnen Verfahren

Nachstehend folgt die Beschreibung der eingesetzten Verfahren in der Reihenfolge der Vorgabe mittels Fragebogen. Für Details in Hinblick auf den Fragebogen, siehe Anhang: 5. Fragebogen der Studie 2.

6.1.4.1. Rosenberg-Skala zum Selbstwertgefühl

Zur Überprüfung der Forschungshypothese, dass Fleischer einen höheren Selbstwert haben, wenn dieser explizit erfasst wird, wurde die deutsche und revidierte Version der Rosenberg-Skala (RSES) zum globalen Selbstwertgefühl von von Collani und Herzberg (2003) eingesetzt.

Laut von Collani und Herzberg (2003) wurde diese Skala erstmals im Jahre 1996 von den Autoren Ferring und Filipp in deutscher Version herausgegeben. Danach versuchten von Collani und Herzberg (2003) die Schwächen dieses Verfahrens, insbesondere die schlechten psychometrischen Kennwerte des Items 4 durch eine Revision zu beheben. Anhand ihrer Erhebungen kamen sie beim Item 4 auf eine Trennschärfe von .11. Somit führten sie eine inhaltlich-schemantische Analyse durch und verglichen die Übersetzung von Ferring und Filipp (1996) mit dem englischsprachigen Original von Rosenberg (1965). Sie kamen zu dem Ergebnis, dass der Inhalt des Items 4 mehrdeutig war und bemühten sich um eine neue Übersetzung dieses Items. In einer erneuten Untersuchung resultierte nun eine Trennschärfe von .48 für das Item 4. Ihr Input führte somit zu einer Verbesserung der Vergleichbarkeit dieser Skala mit dem englischsprachigen Original und mit anderen Sprachen (vgl. von Collani und Herzberg, 2003).

Der Fragebogen zur globalen Bewertung des eigenen Selbst besteht aus 10 Items, wobei fünf positiv und fünf negativ formuliert sind. Das 4-stufige Antwortformat erstreckt sich von 0 (*trifft gar nicht zu*) bis 3 (*trifft voll und ganz zu*). Die Probanden sollen durch Ankreuzen einer der vier Antwortalternativen diese 10 Items beantworten.

„Die von Rosenberg (1965) entwickelte Skala ist dabei das mit Abstand am häufigsten eingesetzte Messinstrument zur Erfassung des globalen Selbstwertgefühls“ (von Collani & Herzberg, 2003, S. 10). Außerdem sprachen sie von einem Faktormodell 2. Ordnung mit zwei Facetten, nämlich der positiven Selbstwertschätzung mit zwei Unterkomponenten und der Selbstabwertung.

Laut Pullmann und Allik (2000, zitiert nach von Collani & Herzberg, 2003) liegen die Vorteile dieser Skala in der sprachlichen Einfachheit, der Ökonomie, der psychometrischen Güte und der Verfügbarkeit von Übersetzungen in mehrere Sprachen.

6.1.4.2. Initial Preference Task / Name-Letter-Test

Um den Selbstwert der Fleischer zu erfassen, wurde die weit verbreitete implizite Methode des Initial Preference Task (IPT; Kitayama und Karasawa, 1997), basierend auf dem Name-Letter-Test (NLT; Nuttin, 1985) eingesetzt.

Spitzer (2006) sprach in diesem Zusammenhang vom impliziten Egoismus, wonach alle Menschen dazu neigen sich gut zu fühlen und auch die mit ihnen verbundenen Informationen positiver zu bewerten. In einer Beobachtung konnte aufgezeigt werden, dass Probanden die Buchstaben ihres Namens und die Zahlen ihres Geburtstages am meisten mochten. Der name letter effect von Nuttin (1985, zitiert nach Spitzer, 2006) ist vor allem für die Anfangsbuchstaben besonders groß. Der Autor erwähnte auch, dass Menschen andere, welche so heißen wie sie selbst, überzufällig häufig mögen. Erstmals konnte Nuttin (1985) aufzeigen, dass Buchstaben des eigenen Vor- und Nachnamens bevorzugt werden, unabhängig von visuellen, akustischen, ästhetischen, semantischen und Frequenzmerkmalen.

Kitayama und Karasawa (1997) fanden anhand zweier Studien heraus, dass Buchstaben im eigenen Namen signifikant mehr gemocht werden als andere Buchstaben. Bei Männern konnte ein besonders starker Effekt auf die ersten Buchstaben des Familiennamens aufgezeigt werden. Bei Frauen wiederum resultierte ein starker Effekt auf die ersten Buchstaben des Vornamens. Die Autoren gaben als mögliche Erklärung an, dass Frauen eher damit rechnen den Familiennamen des Ehemannes anzunehmen. In ihrer zweiten Studie, in der die Probanden Zahlen auf einer 6-stufigen Skala einschätzen mussten, kamen sie zu dem Ergebnis, dass die Zahlen des eigenen Geburtstages, betreffend sowohl Monat als auch Tag, signifikant mehr gemocht werden als andere Zahlen.

In der Instruktion wird den Probanden verkündet, dass es sich hierbei um die Attraktivität von Buchstaben handelt. Diese sollen alle Buchstaben des Alphabets auf einer 7-stufigen Skala von 1 (*mag ich überhaupt nicht*) bis 7 (*mag ich sehr*) bewerten. Anschließend werden die demografischen Daten abgefragt, inklusive Geschlecht und Name bzw. Geburtsdatum (vgl. Kitayama & Karasawa, 1997).

LeBel und Gawronski (2009) berichteten, dass dieser (auch genannte) name letter task (NLT) eine weitverbreitete Methode ist, um den impliziten Selbstwert zu messen. In ihrer Studie gaben sie fünf verschiedene Algorithmen zur Berechnung an. Die Autoren kamen zu dem Schluss, dass der I-

Algorithmus in Bezug auf die psychometrischen Eigenschaften beste Ergebnisse lieferte. Einen Vorteil bietet dieser ebenfalls, da er die beiden systematischen Fehler, die Basisattraktivität der Buchstaben und die Basisantworttendenzen kontrolliert.

LeBel und Gawronski (2009) beschrieben diese Methode wie folgt:

First, the mean rating of all non-initial letters is subtracted from each letter rating (analogous to the S-algorithm). [...] normative letter baselines are computed by averaging the ipsatized letter ratings for individuals whose initials do not include the letter. Finally, a difference score is computed between the ipsatized initial ratings and the respective ipsatized baselines. (S. 2-3)

Der name letter effect sagt nun aus, dass Buchstaben im eigenen Vornamen und Nachnamen, besonders die Initialbuchstaben höher bewertet werden als die anderen Buchstaben. Somit stehen höhere Werte für einen höheren impliziten Selbstwert.

Für die folgende Studie wurde zur Berechnung des Gesamteffekts, des Effekts auf den Vornamen und auf den Nachnamen ebenfalls der *I*-Algorithmus angewendet. Der NLE wurde in vier Versionen vorgegeben, um einen Buchstabeneffekt zu verhindern. Demnach bildeten nicht immer die gleichen Buchstaben den Anfang bzw. den Abschluss (siehe Anhang: 5.1. NLE-Versionen). Diese Versionen wurden randomisiert vorgelegt und jeder Proband erhielt eine Version zur Bewertung. Die Initialbuchstaben wurden auf der letzten Seite des Fragebogens abgefragt. Zudem wurde der NLE aus ökonomischen Gründen nur einmal abgefragt, anstatt der üblichen Zweifachabfrage pro Proband. Somit könnte es sein, dass dies zu Lasten der Validität des Verfahrens beigetragen hat. In Hinblick auf die Fälle, in denen ein Buchstabe zweimal bewertet wurde, wenn sich die Probanden vermutlich in der Zeile versehen haben oder eine Zeile irrtümlich ausgelassen wurde, kam es zur Anwendung von Regeln, die beide Testleiterinnen anwendeten. Dies betraf aber nur jene Fälle, bei denen offensichtlich war, dass es sich um einen Irrtum handelte, nicht bei Fällen mit klaren Antworttendenzen, wenn beispielsweise bei allen Buchstaben dieselbe Antwortalternative gewählt wurde oder bei Anwendung bestimmter Antwortmuster. Wenn nun ein Buchstabe zweimal bewertet wurde, wurde vorerst geprüft, ob es sich bei beiden Buchstaben

(in Bezug auf den doppelt Bewerteten und dem Buchstaben mit der fehlenden Bewertung) um Initialbuchstaben handelte. Wenn dies nicht der Fall war, wurden die Kreuze auf die beiden Zeilen willkürlich aufgeteilt. Diese Zuordnung beeinflusste das Ergebnis nicht, da ein Mittelwert über alle Nicht-Initialen gebildet wurde. Wenn es sich um einen Initialbuchstaben handelte, wurde diesem der höhere Wert zugeschrieben. Von der Analyse ausgeschlossen, wurden jene Fälle in denen mehrere Buchstaben ausgelassen wurden, bei fehlender Bewertung der Initialbuchstaben, wenn das Verfahren zur Gänze ausgelassen wurde und bei atypischem Antwortverhalten.

6.1.4.3. Kurz-Inventar zur Erfassung der Big Five - TIPI

Zur Überprüfung der Forschungshypothese, dass Fleischer extravertierter, weniger verträglich und konventioneller sind als ihre Vergleichspersonen, wurde dieses Kurz-Inventar eingesetzt.

Um den Rahmen der Untersuchungsdauer nicht zu sprengen und trotzdem einige Persönlichkeitsmerkmale abfragen zu können, wurde die kurze und somit ökonomische Form zur Erfassung der Big Five, genannt TIPI von Gosling, Rentfrow und Swann (2003), entwickelt. Dieses Kurz-Inventar wurde von Hell und Muck (2003) in die deutsche Sprache übersetzt. Ausgangspunkt war die Überlegung der Autoren, dass Forscher auf die Messung von Persönlichkeitsmerkmalen verzichten müssten, wenn Zeitressourcen knapp sind und somit als Alternative dazu dieses extrem verkürzte Instrument einsetzen können.

Die Big Five setzen sich aus den bipolaren Faktoren Extraversion, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, emotionale Stabilität und Offenheit für neue Erfahrungen zusammen. Das bekannteste Instrument zur Erfassung von Persönlichkeitsmerkmalen ist das NEO Personality Inventory Revised (NEO-PI-R) von Costa und McCrae (1992) mit 240 Items und einer Dauer von 45 Minuten.

Gosling et al. (2003) evaluierten in zwei Studien eine Five-Item-Version (FIPI) und eine Ten-Item-Version (TIPI) zur Erfassung der Big Five, wobei der TIPI im Vergleich bessere psychometrische Eigenschaften aufwies.

Der TIPI beinhaltet 10 Items mit der Abfrage beider Ausprägungen eines Faktors, beispielsweise Extraversion und Introversion. Jedes Item wird anhand von zwei Eigenschaftswörtern beschrieben. Mit der Einleitung „Ich sehe mich

selbst als“ sollen diese auf einer 7-stufigen Skala von 1 (*trifft überhaupt nicht zu*) bis 7 (*trifft voll und ganz zu*) eingeschätzt werden. Die Bearbeitungsdauer wird von den Autoren mit ungefähr einer Minute angegeben.

Die Nachteile dieses Verfahrens liegen laut Gosling et al. (2003) in den psychometrischen Eigenschaften und es ist nicht möglich individuelle Facetten eines Konstrukts damit zu erfassen. Ein weiteres Problem stellt die Tatsache dar, dass jede Skala nur durch zwei Items repräsentiert wird. Somit resultierten relativ niedrige Cronbach α Werte von .68 (Extraversion), .40 (Verträglichkeit), .50 (Gewissenhaftigkeit), .73 emotionale Stabilität) und .45 (Offenheit für neue Erfahrungen).

In Bezug auf die Vorteile gab Burisch (1984a, 1984b, zitiert nach Gosling et al., 2003) unter anderem an, dass sehr kurze Verfahren die Langeweile der Probanden und die Frustration in Hinblick darauf, dieselbe Frage immer wieder beantworten zu müssen, reduzieren. Somit können diese Vorteile die psychometrischen „Kosten“ verbessern. Als einen weiteren Vorteil kann die Verwendung des TIPI als Fremdbeurteilungsverfahren genannt werden. Gosling et al. (2003) betonten auch, dass sie nicht dazu auffordern wollen, sehr kurze Verfahren anzuwenden, sondern diese eine Alternative bieten, wenn Zeit- und Platzressourcen gefordert sind, ebenso wenn Persönlichkeitsmerkmale nicht den Forschungsschwerpunkt darstellen.

In der folgenden Untersuchung wurde der TIPI sowohl zur Selbstbeurteilung als auch zur Fremdbeurteilung eingesetzt. Jeweils ein Item pro Skala wurde umgepolt, da ein Item pro Skala negativ und eines positiv formuliert war. Im Zusammenhang mit diesem Verfahren wurde im theoretischen Teil dieser Arbeit auf die RIASEC Typen näher eingegangen und die Zusammenhänge der Big Five mit den Big Six dargestellt (siehe im theoretischen Teil unter 3.2 und 3.2.1.).

6.1.4.4. Die Soziale-Erwünschtheits-Skala-17

Da im Rahmen dieser Studie vermutet wird, dass Fleischer im Vergleich zu den Kontrollpersonen eine höhere Tendenz zu sozial erwünschten Antworten aufweisen, wurde diese Skala angewendet.

Nach Stöber (2001) entwickelten Crowne und Marlowe im Jahre 1960 eine neue Skala zur Messung der sozialen Erwünschtheit, welche als eine der häufigsten verwendeten Skalen in psychologischen Beurteilungen eingesetzt

wurde. Stöber veröffentlichte im Jahre 1999 im Stil der Crowne-Marlowe-Skala schließlich eine neue Skala, nämlich die Soziale-Erwünschtheits-Skala-17 (SES-17) mit aktuelleren Items. Diese sollte eine reliable und valide Alternative zur Skala von Crowne und Marlowe (1960) darstellen.

Es wurden vier Studien durchgeführt um die konvergente Validität, die diskriminante Validität und den Zusammenhang mit Alter zu untersuchen. Stöber (2001) fand in diesen Studien eine Korrelation von .52 und .85 zwischen der SES-17 und anderen Verfahren, welche soziale Erwünschtheit messen. Außerdem resultierten nicht signifikante Korrelationen zwischen dieser Skala und Neurotizismus, Extraversion, Psychotizismus und Offenheit für Erfahrungen, jedoch signifikante Korrelationen mit Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit. Ebenso kam der Autor in einer der Studien zu dem Schluss, dass sich die Skala für Erwachsene zwischen 18 und 80 Jahren eignet.

Die SES-17 dient zur Kontrolle in Bezug auf das Antwortverhalten bzw. inwiefern die Testperson dazu tendiert, sozial erwünschte Antworten zu geben. Die 17 Items sollen mit einem richtig/falsch - Antwortformat beantwortet werden.

Die Vorteile dieses Verfahrens liegen laut Stöber (1999) darin, dass die SES-17 ökonomischer (17 anstatt 23 Items) ist als die Originalversion von Crowne und Marlowe (1960) und weist ebenfalls eine höhere Augenscheinvalidität auf. Die Reliabilität und konvergente Validität werden laut Autor als zufriedenstellend angesehen (interne Konsistenz lag bei .72 bis .75, Retest-Stabilität über 4 Wochen lag bei .82). Die SES-17 ist dem heutigen Sprachgebrauch angepasst und erfährt somit höhere Akzeptanz.

6.1.4.5. Hypermaskulinität

Da laut persönlicher Mitteilung der Männeranteil unter den Fleischern in Niederösterreich im Jahre 2009 bei etwa 92.2% lag, wurde zur Erfassung typisch männlicher Persönlichkeitsmuster in Bezug auf 3 Komponenten (siehe nächster Absatz) das Hypermasculinity Inventory von Mosher (1998) eingesetzt. Mosher (1998) lieferte folgenden Erklärungsansatz: „The construct of the macho personality is viewed as a script – a set of rules, magnified by affect, for predicting, interpreting, controlling, and evaluating a family of related scenes – developed through socialization and enculturation“ (S. 472).

Laut Mosher (1998) dient der Fragebogen zur Messung kontroverser Einstellungen und Meinungen, um Persönlichkeiten, Meinungen und Verhaltensweisen in männerspezifischen Bereichen zu erforschen. Anhand dieses Verfahrens werden die drei Komponenten, gefühllose sexuelle Einstellungen gegenüber Frauen, Gewalt als männlich und Gefahr als aufregend erfasst. Das Hypermasculinity Inventory beinhaltet 30 Items, mit 10 Items pro Subskala. Das Antwortformat ist als Forced-Choice-Format angelegt, welches dem Probanden zwei Antwortalternativen anbietet, das heißt der Teilnehmer muss sich zwischen den beiden Alternativen durch Ankreuzen entscheiden. Der Autor gab eine Bearbeitungsdauer von etwa 13 Minuten an.

In der Einleitung wird darauf hingewiesen, dass es mitunter vorkommen kann, dass man mit keinen der genannten Alternativen oder mit beiden Alternativen übereinstimmt. In diesen Fällen sollte man jene Antwortalternative wählen, welche die jeweilige Meinung am besten wiedergibt bzw. jene Alternative, die als passender oder richtiger für einen selbst erscheint. Weiters gab der Autor an, dass die gewählte Sprache für manche Teilnehmer beleidigend oder obszön wirken könnte oder auch als repräsentativ für erlebte Kommentare in Männergruppen empfunden werden könnte. In diesem Zusammenhang meinte er, dass es nicht seine Absicht wäre die Sensibilität der Probanden zu verletzen (vgl. Mosher, 1998).

Mosher und Sirkin (1984, zitiert nach Mosher, 1998) berichteten ein Cronbach α von .89. Außerdem fanden sie signifikante Korrelationen der Scores dieses Verfahrens mit selbstberichteten Drogenkonsum, aggressivem Verhalten, gefährlichen Fahrverhalten nach Alkoholkonsum und straffälligem Verhalten in Schulzeiten. Diese Befunde wurden von Mosher und Anderson (1986, zitiert nach Mosher, 1998) ausgedehnt durch eine weitere signifikante Korrelation mit aggressivem Sexualverhalten.

Als Nachteil dieses Fragebogens kann das Forced-Choice-Antwortformat genannt werden, welches zwar einige technische Schwierigkeiten des Messens löst, wiederum subjektiv gesehen nicht immer angenehm auszufüllen ist.

Für die folgende Untersuchung wurde durch Übersetzung der Items eine deutsche Version dieses Verfahrens entwickelt. Die beiden Testleiterinnen übersetzten die Items vorerst unabhängig voneinander und im zweiten Schritt erfolgte dann die Einigung auf eine Übersetzung. Die unklaren Items und die

typisch aus dem englischsprachigen Raum stammenden Phrasen wurden einem native speaker zur Übersetzung vorgelegt.

6.1.4.6. Aggressionsfragebogen

Zur Erfassung des Aggressionspotentials von Fleischern wurde die deutsche Version des Aggressionsfragebogens von Buss und Perry (1992) eingesetzt. Dieses Verfahren wurde von Amelang und Bartussek (1997, zitiert nach Herzberg, 2003) in die deutsche Sprache übersetzt und Herzberg (2003) überprüfte schließlich die Struktur der deutschen Übersetzung.

Der bekannteste und meist eingesetzte Aggressionsfragebogen von Buss und Durkee (1957) führte aufgrund einiger Kritikpunkte zur Entwicklung des Aggressionsfragebogens von Buss und Perry (1992). Die Autoren veränderten unter anderem das Antwortformat (von dichotom auf fünfstufig), führten eine faktorenanalytische Konstruktionsweise durch, formulierten Items um und nahmen neue Items hinzu (vgl. Herzberg, 2003).

Dieser Fragebogen setzt sich aus vier Faktoren zusammen, die sich körperliche Aggression, verbale Aggression, Ärger und Feindseligkeit nennen, mit jeweils 9, 5, 7, und 8 Items. Buss und Perry (1992) verstanden unter körperlicher und verbaler Aggression das Zufügen von Schmerzen oder Leid, Ärger beschrieben sie als körperliche Erregung und Feindseligkeit beinhaltete Gefühle von Feindschaft und Ungerechtigkeit. Insgesamt ergaben sich somit 29 Items, welche in nicht geblockter Reihenfolge vorgegeben werden sollen. Das Antwortformat gestaltet sich fünfstufig von 1 (*völlig unzutreffend*) bis 5 (*völlig zutreffend*).

Herzberg (2003) gab an, dass die inneren Konsistenzen bis auf die Skala verbale Aggression ($\alpha = .65$) als gut einzustufen sind, vor allem im Hinblick auf die geringe Itemanzahl pro Skala (körperliche Aggression $\alpha = .86$, Ärger $\alpha = .76$, Feindseligkeit $\alpha = .75$, Gesamtskala $\alpha = .88$). Die Retestreliabilität lag im Bereich von .62 bis .81.

In einer Analyse zeigte Herzberg (2003) auf, dass das negativ formulierte Item 7 mit einer Ladung von .07 und das negativ formulierte Item 18 mit der Ladung von .14 ausgeschlossen werden sollen.

Die Vorteile dieses Verfahrens liegen nach Herzberg (2003) in der Ökonomie (29 Items), in der internationalen Verbreitung und somit in der

internationalen Vergleichbarkeit der Ergebnisse. Amelang und Bartussek (1997) nannten als weiteren Vorteil, dass man nicht mehr allgemein von der Aggressivitätstendenz ausgehen kann, sondern zwischen Verhaltensaspekten differenzieren muss.

Die Schwächen des Aggressionsfragebogens liegen laut Herzberg (2003) in der diskriminanten Validität, welche noch weiterer Untersuchungen bedarf. Außerdem sollte der Fragebogen nicht in der Individualdiagnostik eingesetzt werden, da laut Herzberg (2003) aufgrund der geringen Reliabilität der Skala verbale Aggression keine genaue Erfassung der verbalen Aggressivität möglich ist. Anzumerken ist auch noch, dass einige Facetten der Aggressivität nicht erfasst werden.

In der folgenden Studie wurden alle Items, inklusive der Items 7 und 18 miteinbezogen. Der Entscheidungsgrund dafür war jener, dass diese beiden Items die einzigen dieses Verfahrens sind, welche negativ formuliert sind und daher wurden diese vor der Auswertung umkodiert. Im Kapitel Ergebnisse (unter 6.3.1.1. BPAQ) wird der Vergleich inklusive der Items 7 und 18 und unter Ausschluss dieser Items kurz demonstriert. Durch individuelle Mischung aller Items wurde die nicht geblockte Reihenfolge gestaltet. Der Aggressionsfragebogen wurde auch zur beiderseitigen (zur Beurteilung der Versuchsperson und der Kontrollperson) Fremdbeurteilung eingesetzt.

6.1.4.7. Aggressions-IAT

Zur Überprüfung der Forschungshypothese, dass Fleischer ein höheres Aggressionspotential aufweisen, vor allem wenn dies implizit erfasst wird, wurde das computergestützte Verfahren, der Implicit Association Test (IAT; Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998) zur Erfassung unbewusster Einstellungen eingesetzt. Die Intention bestand darin, anhand dieser Methode, bei welcher es sich um automatische und unbewusste Assoziationen handelt, das Aggressionspotential zu erfassen.

Die Entscheidung zur Anwendung dieses impliziten Verfahrens war außerdem gestützt von publizierten Überlegungen (vgl. Blümke & Zumbach, 2007; Harris, 1997, zitiert nach Gollwitzer, Banse, Eisenbach, & Naumann, 2007) in Bezug auf die Schwierigkeiten bei der Erfassung aggressiver Verhaltensweisen anhand von Selbstbeurteilungsverfahren. Die Autoren gaben an, dass diese

Selbstbeurteilungen durch Verzerrungseffekte oder durch individuelle Unterschiede in der Verfügbarkeit aggressionsbedingter Selbstkenntnis beeinflusst werden könnten.

Richetin und Richardson (2008) unterschieden zwei Typen der Aggression, nämlich impulsive Aggression versus überlegte Aggression. Laut den Autoren wird der IAT eingesetzt, um Aggression implizit zu messen und schließlich um aggressives Verhalten vorherzusagen.

Greenwald et al. (1998) lieferten eine Beschreibung bezüglich des Aufbaus. Demnach gibt es sogenannte fünf Blöcke mit verschiedenen Unterscheidungsaufgaben, inklusive einem Paar von Zielkategorien und einem Paar von Merkmalskategorien, denen entsprechende Stimuluswörter zugeordnet werden sollen. Erhoben werden die benötigte Zeit zum Zuordnen zu den Kategorien, also die Reaktionszeiten und die Fehlerhäufigkeiten. Der IAT-Effekt setzt sich aus der Differenz zwischen den durchschnittlichen Reaktionszeiten von Block 3 und Block 5 zusammen.

Greenwald, Nosek und Banaji (2003) evaluierten 5 verschiedene Alternativen zur Berechnung der IAT-Effekte. In ihren Analysen kamen sie zu dem Ergebnis, dass die *D*-Methode den anderen Methoden überlegen ist. Die Autoren beschrieben diese Methode wie folgt „This measure divides the difference between test block means by the standard deviation of all the latencies in the two test blocks“ (S. 201). Zusätzlich nannten sie Ausschlusskriterien dieser *D*-Methode, wonach Versuche mit Reaktionszeiten über 10.000 Millisekunden nicht einbezogen werden. Ebenfalls werden Fälle von der Analyse ausgeschlossen, bei denen mehr als 10 Prozent der Reaktionszeiten weniger als 300 Millisekunden aufweisen und Fehlversuche werden mit dem Mittelwert (der korrekten Reaktionszeiten) und einer Zugabe von 600 Millisekunden ersetzt. Abgesehen von diesen Kriterien werden alle Versuche miteinbezogen.

In Bezug auf die Vorteile erwähnten Greenwald et al. (1998), dass der IAT anpassbar ist und somit können eine Vielzahl an Assoziationen evaluiert werden, unter anderem Selbstkonzept und Stereotypen. Sie gaben ebenfalls an, dass dieser Test Einstellungen von Personen aufdeckt, die ihre Haltungen nicht äußern möchten und wirkt unter anderem Selbstdarstellungsstrategien entgegen. Banse, Seise und Zerbes (2001, zitiert nach Snowden, Gray, Smith, Morris, & MacCulloch, 2004) nannten noch weitere Vorteile im Vergleich mit expliziten

Verfahren, nämlich, dass der IAT nicht transparent ist und somit schwierig zu verfälschen ist.

Hervorzuheben ist auch die einfache Handhabung, da alle Variationen des IAT über einen gleichen Aufbau und Durchführung verfügen.

In Bezug auf die psychometrischen Eigenschaften des IAT gibt es etliche Studien, die eine interne Konsistenz von .80 und eine Test-Retest Stabilität von .60 zeigten, ebenso gute Konstrukt- und Prognostische Validität (vgl. Dasgupta & Greenwald, 2001; Greenwald & Farnham, 2000, zitiert nach Richetin & Richardson 2008). Jedoch sind die internen Konsistenzen, welche auf den Reaktionszeiten basieren, generell niedriger als bei den Selbstbeurteilungsverfahren (Buchner & Wippich, 2000; Perruchet & Baveux, 1989, zitiert nach Lane, Banaji, Nosek, & Greenwald, 2007). Laut Cunningham, Preacher und Banaji (2001, zitiert nach Lane et al., 2007) kann ein akzeptables Cronbach α von .78 aufgezeigt werden.

Nosek, Greenwald und Banaji (2005) fanden in ihren Studien heraus, dass ein IAT mit nur zwei Items per Zielkategorie und Merkmalskategorie etwas kleinere Effekte zeigt im Gegensatz zur Anwendung von acht Items per Kategorie.

Erfahrungen im Zuge der folgenden Untersuchung

Für diese Untersuchung wurde eine selbstprogrammierte Software am Laptop der Testleiterinnen installiert. Die Testpersonen, welche den IAT am Laptop der Testleiterinnen durchführten, erhielten vorerst die Instruktion, dass sie für die linke Kategorie die Taste „e“ und für die rechte Kategorie die Taste „i“ drücken sollen. Zusätzlich wurde von den Testleiterinnen erklärt, dass in der Mitte des Bildschirms Wörter erscheinen werden, die den Kategorien am oberen linken oder rechten Bildschirmrand so schnell wie möglich zugeordnet werden sollen. Möchte man die Stimuluswörter der linken oder rechten Kategorie zuordnen, müssen eben die entsprechenden Tasten gedrückt werden. Wenn ein rotes „X“ erscheint, bedeutet dies, dass die Zuordnung nicht richtig war und soll durch Drücken der anderen Taste korrigiert werden. Mit dem letzten Satz der Instruktion werden die Testpersonen aufgefordert, durch Drücken der Leertaste den IAT zu starten.

Der IAT ist anhand von fünf Blöcken mit den Zielkategorien „Ich“ und „Andere“ und den Merkmalskategorien „Aggression“ und „Friede“ aufgebaut. Jeder

Kategorie wurden verschiedene, selbst konstruierte Stimuluswörter zugeordnet, die wie folgt lauten:

Zielkategorien		Merkmalskategorien	
ich	andere	Aggression	Friede
ich	euer	Rache	Himmel
selbst	euch	Angriff	Liebe
mein	dein	Waffe	Stille
mir	du	Kampf	Ruhe
selber	andere	Gewalt	Freiheit

Diese genannten Stimuluswörter sind jene, die in der Mitte des Bildschirms erscheinen und den jeweiligen Kategorien zugeordnet werden sollen. Ziel ist es, diese möglichst schnell zuzuordnen und möglichst wenige Fehler dabei zu machen. Die Wörter wurden in weißer Farbe auf einem schwarzen Hintergrund präsentiert. Die Abfolge der fünf Blöcke des Aggressions-IAT gestaltete sich folgendermaßen:

Block 1	Block 2	Block 3	Block 4	Block 5
<i>Kategorien</i> ich vs. andere	<i>Kategorien</i> Aggression vs. Friede	<i>Kategorien</i> ich oder Aggression vs. andere oder Friede	<i>Kategorien</i> andere vs. ich	<i>Kategorien</i> andere oder Aggression vs. ich oder Friede
30 Wörter	30 Wörter	80 Wörter	30 Wörter	80 Wörter
Übung	Übung	Test	Übung	Test
+ in der Mitte des Bildschirms die jeweiligen Stimuluswörter				

Zwischen den einzelnen Blöcken erschienen kurze Instruktionen, dass nun die nächsten 30 bzw. 80 Wörter folgen und diese wiederum den Kategorien zugeordnet werden sollen. Die Vorgabe gestaltete sich als nicht counterbalanced, somit wurden die Items nicht randomisiert, sondern fixiert vorgegeben. Zum Schluss wird vermerkt, dass die Daten erfolgreich gespeichert wurden. Die Bearbeitungsdauer lag bei etwa 8 bis 10 Minuten. Die Auswertung betreffend, stehen höhere Werte für ein höheres implizites Aggressionspotential. In die

Analyse wurden der Block 3 und Block 5 miteinbezogen, die restlichen Blöcke dienten als Übungsblöcke zum Kennenlernen der Konzepte. Personen, welche beispielsweise beim Block 5 längere Reaktionszeiten zeigen, weisen somit ein höheres Aggressionspotential auf. Wohingegen Personen, die beim Block 5 schnellere Reaktionszeiten haben, als nicht aggressiv einzustufen sind. Nach Greenwald et al. (1998) reagieren Personen in jenen Phasen schneller, die für sie eine kompatible Kombination darstellen, wohingegen sie bei den für sie nicht passenden Kombinationen langsamer reagieren. Die Auswertung wurde anhand der *D*-Methode durchgeführt.

6.1.4.8. Fingerlängenverhältnis (2D:4D)

Das Verfahren der Fingerlängenmessung wurde ebenfalls angewendet, da der Beruf des Fleischers ein sehr männlich dominierter ist und somit zur impliziten Erfassung der Maskulinität der Fleischer dient.

Das 2D:4D versteht sich als das Verhältnis der Länge des Zeigefingers (2. Finger) zur Länge des Ringfingers (4. Finger) und dieses ist verschieden für Männer und Frauen. Es gibt somit einen geschlechterbezogenen Unterschied im Verhältnis der Fingerlängen. Voracek, Pum und Dressler (2010) gaben an, dass Männer im Durchschnitt ein niedrigeres 2D:4D haben als Frauen.

Manning, Scutt, Wilson und Lewis-Jones (1998, zitiert nach Voracek & Loibl, 2009) schlugen diese Methode als einen geeigneten Biomarker von vorgeburtlichem Androgen-Einfluss vor. In diesem Zusammenhang sprachen sie auch von den Effekten der Maskulinisierung auf das Gehirn und das Verhalten. Außerdem erwähnte Manning (2007) eine Hypothese, wonach das vorgeburtliche Testosteron die Entwicklung des Ringfingers begünstigt und das vorgeburtliche Östrogen hingegen die Entwicklung des Zeigefingers (vgl. Voracek, Dressler, & Manning, 2007).

Peters, Mackenzie und Bryden (2002, zitiert nach Voracek & Loibl, 2009) fanden heraus, dass das Verhältnis von Zeige- und Ringfinger bei Männern im Durchschnitt um etwa 0.5 SD niedriger ist als bei Frauen. Manning (2002, zitiert nach Voracek et al., 2010) gab an, dass der Geschlechtereffekt im Bezug auf das 2D:4D mehr ausgeprägt ist für die rechte Hand als für die Linke.

Voracek et al. (2010) untersuchten in ihrer Studie das Fingerlängenverhältnis und eine Reihe anderer Variablen anhand eines ebenfalls

sehr männlich dominierten Berufs, nämlich jener der Feuerwehrmänner. Wider Erwarten kamen sie zu dem Ergebnis, dass die Feuerwehrmänner kein niedrigeres, also kein männlicheres Fingerlängenverhältnis aufwiesen im Vergleich zu den Männern des gleichen geografischen Gebiets.

Weitere Forschungsergebnisse konnten aufzeigen, dass der Geschlechtsunterschied im 2D:4D bereits im Uterus bestimmt wird (Malas, Dogan, Hilal Evcil, & Desdicioglu, 2006; Galis, Ten Broek, Van Dongen, & Wijnaendts, in press, zitiert nach Voracek et al. 2010), wobei sich dieser Unterschied während der nachgeburtlichen Entwicklung nicht wesentlich verändert (vgl. McIntyre, Ellison, Lieberman, Demerath, & Towne, 2005, zitiert nach Voracek & Loibl, 2009).

Zusammengefasst kann man sagen, dass je höher der Gehalt an vorgeburtlichem Testosteron ist, desto länger ist der Ringfinger und desto männlicher ist die Ausprägung. Weiters bedeutet ein niedrigeres Zeige- zu Ringfinger Verhältnis einen höheren Gehalt an Testosteron, welcher bei Männern vorhanden ist.

Um den perinatalen (die Zeit um die Geburt) Testosterongehalt zu erfassen, müsste man Blut von Föten im Uterus entnehmen. Da dies nicht möglich ist, ist man auf eine Reihe anderer Methoden, wie eben dem 2D:4D angewiesen. Die Messung der Fingerlängen weist gegenüber anderen direkten Methoden eine Reihe von Vorteilen auf. Die Fingerlängen können einfach und reliabel gemessen und wiedergemessen werden. Die Messungen können an vielen Personen durchgeführt werden, im späteren Alter und auch in einem nicht-klinischen Setting. Diese Kriterien begünstigen größere, repräsentativere und auch kontrolliertere Stichproben. Die Schwierigkeiten liegen darin, dass größere Stichproben benötigt werden um Effekte zu erzielen und die Validität bleibt umstritten (vgl. McIntyre, 2006). Die 2D:4D - Forschung verzeichnete bis Anfang 2009 306 Publikationen (Voracek & Loibl, 2009). Dies weist darauf hin, dass dieses Verfahren heutzutage häufig Anwendung findet.

Erfahrungen im Zuge der folgenden Untersuchung

Das Fingerlängenverhältnis wurde anhand von zwei Methoden erhoben. Zuerst wurden beide Hände der Versuchspersonen und der Kontrollpersonen direkt gemessen und anschließend eingescannt. Die beiden Testleiterinnen erhielten vor der praktischen Anwendung im Zuge der Studie eine Einführung in das direkte Messen und Scannen der Hände von Mag. Stefan Dressler (Studienassistent im Bereich der Methodenlehre). Als Ausschlusskriterien können das Fehlen von Zeige- und/oder Ringfinger genannt werden. Personen mit krankheitsbedingten Veränderungen der Finger, mit krummen Fingern oder Verletzungen konnten ebenfalls nicht miteinbezogen werden.

Direktmessung

Zu Beginn wurden die Teilnehmer gebeten, Ringe und Uhren abzulegen. Wenn dies nicht möglich war, wurde versucht die Ringe soweit wie möglich am Finger nach vor zu schieben. Danach erklärten die Testleiterinnen warum diese Messung durchgeführt wird, indem den Probanden gesagt wurde, dass anhand dieser Messung das Fingerlängenverhältnis errechnet wird um somit Rückschlüsse auf den vorgeburtlichen Testosteron Gehalt ziehen zu können. Es wurde die Idee dahinter preisgegeben, da dieses Verfahren seitens der Teilnehmer nicht verfälschbar ist und zum Abschluss der Testung eingesetzt wurde. Anschließend wurden sie aufgefordert eine Hand auf die am Tisch liegende Box, welche mit einem Tuch abgedeckt war, mit dem Handrücken nach unten aufzulegen. Eine der beiden Testleiterinnen markierte mit einem feinen schwarzen Pigment-Liner die dem Handteller am nächsten gelegene Hautquerfalte an der Fingerbasis des Ring- und Zeigefingers an beiden Händen (mit einer etwa 0.5 mm langen Linie). Die Mitte dieser Hautquerfalte war Ausgangspunkt für die Messung. Nun wurde noch das Handwerkzeug, ein Digital Vernier Caliper (eine Art Schublehre mit Digitalanzeige, welches auf 0.01 mm genau misst) eingestellt. Anschließend wurde dieser Caliper an der Mitte der Hautquerfalte angesetzt und dann abfallend entlang des Fingers an dessen Spitze (ebenfalls in der Mitte der Fingerspitze) aufgelegt und unter Schließung eines Auges eingestellt. Dabei musste darauf geachtet werden, dass die Fingernägel

nicht mitgemessen wurden. Zur Kontrolle auf mögliche Hautverschiebungen wurde der Caliper nochmals hochgehoben und mit der voreingestellten Länge am Finger wiederholt aufgelegt. Die angezeigte Fingerlänge wurde in eine eigens dafür vorbereitete Tabelle eingetragen. Dieselbe Vorgehensweise wurde dann auf den weiteren Fingern angewendet. Da die Messungen unabhängig von den Testleiterinnen durchgeführt werden mussten, wurde derselbe Ablauf von der Kontrolle der Markierung an der Hautquerfalte bis zur Eintragung in die Tabelle von der zweiten Testleiterin wiederholt. Dieser Vorgang wurde den Probanden auch erläutert, indem gesagt wurde, dass es sich um eine sehr genaue Messung handelt und daher eine Kontrollmessung nötig ist. Nachdem beide Ring- und Zeigefinger zweimal vermessen wurden, folgte das Einscannen beider Hände.

Scanmessung

Wiederum wurde den Teilnehmern erklärt, dass das Einscannen der Hände relevant ist, um eine weitere Kontrolle in Bezug auf die Genauigkeit der Messung zu erhalten. Es wurde ein Flachbettscanner (Type CanoScan D1250U2) verwendet. Wiederum galten dieselben Ausschlusskriterien wie bei der direkten Messung. Zunächst wurden die Probanden gebeten eine Hand auf den Scanner zu legen. Dabei gab es wichtige Punkte zu beachten:

- Es mussten immer beide Hände eingescannt werden und zwar für jede Hand ein separater Scan.
- Wenn es möglich war, sollten Ringe und Uhren abgelegt werden bzw. nach vor geschoben werden.
- Es musste kontrolliert werden, ob markierte Linien noch vorhanden waren bzw. bei Bedarf wurden diese nachgezogen.
- Die Hände mussten mit der Handfläche auf dem Scanner liegen.
- Weiters musste das Handgelenk gerade gehalten werden und zwar parallel zu den Fingern, mit mäßigem Druck, um Druckstellen und hohle Hände zu vermeiden.
- Die Finger 2-5 mussten geschlossen und parallel gehalten werden, sie durften nicht aneinander gepresst sein, sondern sollten in eine entspannte Position gebracht werden und der Daumen musste abgespreizt werden.

- Es musste darauf geachtet werden, dass alle Finger vollständig abgebildet werden.
- Schließlich wurde vor allem älteren Personen, welche teilweise Schwierigkeiten bei der Streckung ihrer Finger hatten, geholfen ihre Finger möglichst gerade auf den Scanner zu legen.

Um den Lichteinfall zu reduzieren und um die Konturen besser erkennbar zu machen, wurde auf die Hände eine Aluminiumfolie gelegt. Der Scanner wurde auf 300 dpi Auflösung und Graustufenmodus eingestellt. Die Hände durften nicht verkleinert werden, sondern wurden 1:1 abgespeichert. Dieselbe Abfolge wurde dann auch bei der zweiten Hand durchgeführt.

Messung via AutoMetric

Die Handscans wurden nach abgeschlossener Datenerhebung von beiden Testleiterinnen unabhängig voneinander mit einer kostenlosen Software, welche speziell für bildbasierende Messung des 2D:4D konzipiert ist, gemessen (AutoMetric 2.2; verfügbar unter www.facelab.org/debruine/Programs/autometric). Der erste Schritt bestand darin, alle Scans in das Bildformat *jpeg* umzuwandeln, damit sie im Programm angezeigt werden konnten. Mittels Zoom wurden die Hände vorerst verkleinert, um die beiden Bemessungslinien den richtigen Fingern zuzuordnen. Anschließend wurden die Scans wieder auf die Größe von 100% eingestellt. Nun wurden die Bemessungslinien an Zeige- und Ringfinger, wiederum in der Mitte der markierten Hautquerfalte und der Mitte der Fingerspitze positioniert. Die Fingerlängen wurden in Pixel angegeben und die Werte der beiden Finger wurden danach in eine eigens dafür erstellte Tabelle eingetragen.

Berechnung

Die Werte, jene der direkten Messung und jene der Messung via AutoMetric 2.2 wurden von den eigens dafür geführten Tabellen in das Auswertungsprogramm eingegeben. Jeder Zeige- und Ringfinger wurde sowohl zweimal direkt gemessen, als auch zweimal mittels Scan und Messprogramm gemessen. Die Messungen wurden von Daniela Gabler und Carmen Kreutzer jeweils unabhängig voneinander durchgeführt. Somit ergaben sich pro Finger vier

Messwerte. Um die Direktmessungen mit den Scanmessungen vergleichen zu können, wurden die Pixelwerte des Softwareprogramms umgerechnet in Millimeter anhand folgender Formel: Fingerlänge (mm) = [Fingerlänge (Pixel)/300 (dpi)] * 25.4 (mm). Die einzelnen Messungen der Testleiterinnen wurden gemittelt, um das Verhältnis der rechten Hand und der linken Hand errechnen zu können (R2D:4D und L2D:4D) und dies für die Scan- und Direktmessungen getrennt. Die Reliabilitäten wurden als Intraklassenkorrelationen (ICC) berechnet, welche die Übereinstimmung der beiden Messungen der Testleiterinnen angeben. Zusätzlich wurde noch die Übereinstimmung der Messungen zwischen den Direktmessungen und den Scanmessungen für beide Hände getrennt mittels ICC berechnet.

6.1.4.9. Fremdbeurteilungen

Vazire (2006) lieferte in ihrer Arbeit eine Beschreibung der Vorteile von Fremdbeurteilungen im Feld der Persönlichkeitsforschung. Obwohl der Einsatz mehrfacher Methoden oft befürwortet wird, finden laut Autorin häufig nur die Selbstbeurteilungsverfahren Anwendung. Sie ging der Frage nach, warum solche Fremdbeurteilungen nicht öfter eingesetzt werden. Im Zuge von Befragungen fand sie heraus, dass folgende Vorurteile in Bezug auf diese Fremdratings vorhanden sind: demnach werden sie als zeitaufwendig und kostspielig gesehen, die Auskunftsperson würde nicht mitmachen wollen und die Daten wären aufgrund der Verfälschbarkeit und Unehrlichkeit nicht valide. Vazire (2006) konnte in ihrer Untersuchung keines dieser Vorurteile bestätigen und meinte sogar, dass diese informant methods einfacher und erfolgreicher sind als manche Forscher denken. Außerdem sorgen diese Verfahren dafür, dass die Persönlichkeitsforschung weniger eindimensional ist, verbessern die Validität und eröffnen den Forschern neue Wege, die anhand von Selbstbeurteilungen nicht zu erfassen wären.

6.1.5. Der Fragebogen

Der Fragebogen begann mit der Abfrage der Zugehörigkeit zu einer oder auch mehreren ländlichen Berufs- bzw. Hobbygruppen, als Teil der Coverstory (siehe: 6.2.2.2. Coverstory).

Anschließend wurden die soziodemografischen Daten mit Angaben zur eigenen Person über Alter, Geschlecht, Familienstand, Anzahl der Kinder, höchste abgeschlossene Ausbildung und Beruf abgefragt. Ebenfalls erhoben wurden der Nebenerwerb, da auch viele Personen, die beruflich zum Beispiel als Landwirte tätig sind, für den Eigenbedarf schlachten und Angaben über spezielle Qualifikationen. Danach folgten Angaben zum Beruf und Nebenerwerb der Eltern, um einen Einblick in die Familientradition zu bekommen. Somit konnte erkundet werden, ob auch der Vater als Fleischer tätig ist bzw. war. Neben der Zugehörigkeit der eigenen Person zu diversen Vereinen, wurde auch die Zugehörigkeit der Eltern zu Vereinen abgefragt. Anschließend sollten die Teilnehmer ihre Hobbies angeben und es wurde mit ja/nein- Antworten gefragt, ob jemand Vegetarier, Raucher und im Besitz von Haustieren ist. Diese Variablen dienten vor allem dazu, die Intention der Untersuchung etwas zu verschleiern. Ab der dritten bis zur neunten Seite folgten die bereits vorgestellten Selbst- und Fremdbeurteilungsverfahren, welche auf publizierten und standardisierten Verfahren basieren. Auf der letzten Seite wurden die Probanden schließlich gebeten, die Anfangsbuchstaben ihres Namens anzugeben (für den Name-Letter-Test - NLE). Der Fragebogen endete mit der Aufforderung, sich bei den Testleiterinnen zu melden (für einen Einblick in den Fragebogen, siehe: Anhang – 5. Fragebogen der Studie 2).

Die Entscheidung für die Erhebung des Großteils der Daten mittels Fragebogen wurde deshalb getroffen, da dadurch die Auswertungs- und Durchführungsobjektivität gegeben ist. Außerdem werden die Teilnehmer kaum von den Testleiterinnen beeinflusst und dies begünstigt wiederum eine anonyme, offene und ehrliche Beantwortung der Fragen (im Vergleich zum Einsatz von qualitativen Methoden).

6.2. Ablauf

6.2.1. Instrumente/Materialien

Das Equipment bestand aus einem Fragebogen mit den soziodemografischen Daten und den jeweiligen Selbst- und Fremdbeurteilungsverfahren (siehe unter 6.1.2. Statistische Verfahren zur Überprüfung der Hypothesen). Um die Anonymität zu gewährleisten, wurden zur Aufbewahrung der Fragebögen selbstklebende Kuverts benötigt. Diese Kuverts wurden nach der Testung in eine große Kartonbox geworfen. Für die Untersuchung wurden auch ein Laptop und die Software zur Durchführung des IAT benötigt. Um die Hände für die Fingerlängenmessung einzuscannen, zählte auch ein Flachbettscanner (Type CanoScan D1250U2), Verteilerkabel und Aluminiumfolie zum Equipment. Zur direkten Messung der Fingerlängen wurden ein sogenannter Caliper und ein Tuch zum Ablegen der Hände benötigt. Zusätzlich waren für die Direktmessungen noch ein dünner, schwarzer Pigment-Liner zum Markieren der relevanten Stellen an den Händen und eine Tabelle zum Eintragen der Messwerte (getrennt geführt für die Direktmessungen und für die Scanmessungen) erforderlich. Ebenfalls waren Schreibmaterialien und kleine Aufmerksamkeiten Teil der Ausstattung. Diese give-aways, die sich aus Multifunktionswerkzeugen, Kaffeetassen, Schuhputzzeug, Blöcken, Lutschtabletten, Kugelschreiber und Wecker zusammensetzten, erhielten die Testleiterinnen von zwei Sponsoren, nämlich den Bezirksblättern und XXXLutz. Zur Aufzeichnung der gesamten Fahrtstrecke und Anzahl der Ortschaften wurde von beiden Testleiterinnen ein Fahrtenbuch geführt.

6.2.2. Untersuchungsdurchführung

6.2.2.1. Rekrutierung + Ausschlusskriterien

Um an die ersten Fleischer heranzukommen, wurden anfangs vorwiegend bekannte Fleischer aus dem näheren Umfeld um deren Teilnahme gebeten. Von diesen ausgehend, erfolgte die weitere Rekrutierung nach dem Schneeballsystem. Dies bedeutet, dass die bereits getesteten Fleischer und deren Kontrollpersonen sich um die Vermittlung weiterer Personen bemühten, die ebenfalls den Beruf des Fleischers ausüben/ausübten. In diesen Fällen waren es häufig Arbeitskollegen

der bereits an der Untersuchung teilgenommenen Fleischer oder Personen aus dem Bekanntenkreis, sowohl der Fleischer als auch der Kontrollpersonen. Somit war auch der Zugang zu diesen Personen erleichtert, da sich die „Neulinge“ bei den bereits Getesteten bezüglich des Ablaufs informierten. Letztendlich erfolgte die Rekrutierung durch Weiterempfehlung oder durch persönliche Kontaktierung der Probanden anhand eines kurzen Besuchs bei ihnen zu Hause. Nachdem eine Person ihre Teilnahme zugesagt hatte, wurde diese gebeten eine entsprechende Kontrollperson ausfindig zu machen. Der letzte Schritt bestand darin, einen gemeinsamen Termin für die Versuchsperson, Kontrollperson und die beiden Testleiterinnen zu finden.

Als Ausschlusskriterien können folgende Punkte genannt werden:

- Es war nicht möglich, dass der Sohn bzw. Vater des Fleischers als Kontrollperson teilnahm, da dieser nicht aus derselben Generation stammte.
- Weiters konnte die Ehefrau nicht als Kontrollperson dienen, da nur ein Vergleich unter Männern angestrebt wurde.
- Ebenfalls durfte die Kontrollperson nicht den Beruf des Fleischers ausüben, da die Kontrollgruppe zum Vergleich der Gruppe der Fleischer diente.
- Weitere Kriterien für die Teilnahme der Kontrollperson und der Versuchsperson waren das Vorhandensein beider Hände bzw. beider Ring- und Zeigefinger. Diese genannten Finger durften nicht krumm oder verkürzt sein aufgrund von diversen Erkrankungen. Diese Kriterien waren Voraussetzung für die Fingerlängenmessung, sowohl für die Direktmessung als auch für die Scanmessung.

6.2.2.2. Coverstory: „wie wurde die Untersuchung angekündigt“

Um die Intention der Untersuchung zu verbergen und somit eine Verzerrung der Ergebnisse durch unrichtige oder unehrliche Angaben der Probanden (aufgrund der teilweise heiklen Fragen, vor allem in Bezug auf die Aggressivität) zu verhindern, wurde den Teilnehmern eine coverstory vorgelegt. In diesem Sinne wurde die Untersuchung unter dem Thema „Familien- und Milieuähnlichkeit trotz unterschiedlicher Berufe und Hobbies“ angekündigt mit dem Schwerpunkt auf

ländliche Berufe und Hobbies, wie jene der Fischer, Fleischer, Gärtner, Jäger, Landwirte, Weinbauern und Züchter. Die Fragestellung in diesem Zusammenhang lautete, wie ähnlich bzw. unterschiedlich sich zwei bekannte Personen bezüglich ihrer Persönlichkeitsmerkmale sind, wenn sie verschiedene Berufe bzw. Hobbies ausüben und hinsichtlich ihrer Erfahrungen (Milieu) und ihres Alters übereinstimmen. Kurz gesagt, wie sehr der Beruf bzw. das Hobby (im Bezug auf die Jäger) die Einstellung und Persönlichkeit prägt. Um zu einem aussagekräftigen Vergleich zu kommen, bedarf es eben der Teilnahme einer Kontrollperson mit den bereits erwähnten Einschlusskriterien (siehe 6.1.1. Beschreibung der Stichprobe).

6.2.2.3. Testsituation

An dem bei der Kontaktaufnahme bereits vereinbarten Untersuchungstermin waren stets beide Testleiterinnen, die Versuchsperson und die Kontrollperson gleichzeitig anwesend. Die Testung fand somit immer gepaart statt. Die Untersuchung fand bei fast allen Paaren in deren Zuhause (dem der kontaktierten Person) statt. Bei zwei Paaren wurde die Testung in öffentlichen Einrichtungen durchgeführt. Die Testleiterinnen hatten immer das gesamte Equipment dabei. In Bezug auf die räumlichen Verhältnisse wurde stets darauf geachtet, dass die beiden Teilnehmer nicht unmittelbar nebeneinander saßen, da in jedem der Fälle nur ein Tisch zur Verfügung stand. Außerdem versuchten die Testleiterinnen sich nicht in deren Nähe aufzuhalten, da ebenfalls nur ein Raum zur Verfügung stand. Alle Probanden erhielten zu Beginn dieselben Instruktionen, die folgendermaßen lauteten:

- „Sie können Pausen nach Bedarf einlegen“
- „Nehmen Sie die Fragen nicht allzu persönlich - es handelt sich um einen standardisierten Fragebogen“
- „Wenn von der Vergleichsperson die Rede ist, dann ist dies jeweils ihr Bruder, Cousin, Schwager, Freund oder Nachbar“
- „Wir bitten Sie, dass Sie sich bei Unklarheiten melden“
- „Haben Sie noch Fragen dazu?“

Dann wurde den Paaren der Fragebogen vorgelegt und gleich zu Beginn am Fragebogen des Fleischers die jeweilige Referenzperson notiert, im Hinblick darauf, ob es sich um den Bruder, Cousin, Schwager, Freund oder Nachbar

handelte. Anschließend füllten beide Teilnehmer zuerst den Fragebogen aus, danach folgte die implizite Messung des Aggressionspotentials am Laptop und zum Schluss wurden die Fingerlängen zuerst direkt gemessen und schließlich eingescannt. Die Direktmessung betreffend, wurde immer von beiden Testleiterinnen unabhängig voneinander durchgeführt und zwar wurde jede Hand der Testperson zweimal direkt gemessen.

Zur Bewahrung der Anonymität erhielt jeder Proband für den Fragebogen ein selbstklebendes Kuvert. Dieses Kuvert wurde dann am Schluss der Untersuchung in eine große Kartonbox geworfen. In den meisten Fällen übergaben die Teilnehmer die Kuverts den Testleiterinnen, da sie nicht darauf bestanden, diese selbst einzuwerfen.

Um die jeweiligen Paare wieder zueinander zuordnen zu können, wurden die Kuverts von den Testleiterinnen mit Codes versehen. Derselbe Code wurde auch für das Verfahren am Laptop, die Direktmessung der Finger und zum Abspeichern der Scans verwendet. Der Code war mit einer fortlaufenden Nummer versehen und lautete beispielsweise C1_A für den Fleischer und C1_B für die jeweilige Kontrollperson.

Die Reihenfolge betreffend, starteten beide zur gleichen Zeit mit dem Ausfüllen des Fragebogens. Danach wurde der IAT am Laptop von derjenigen Person zuerst durchgeführt, welche als Erste mit dem Ausfüllen fertig war. Während dieser Testung wurde dann bei der jeweiligen zweiten Person die direkte Fingerlängenmessung durchgeführt und zum Abschluss dann die Hände beider Probanden eingescannt. Somit wurde ein randomisiertes Testen ermöglicht. Die Gesamtdauer der Testung belief sich in den meisten Fällen auf eine Stunde reine Testzeit. Zum Abschluss wurde den Teilnehmer berichtet, dass ihnen auf Wunsch ein Dokument mit den wichtigsten Ergebnissen zugeschickt werden kann. Somit wurden von den Testleiterinnen noch die E-Mail-Adressen für die Rückmeldungen notiert. Als Dankeschön für die Teilnahme konnten sich alle Probanden aus einem Korb diverse Geschenke aussuchen.

Kurzfristig vor dem Termin konnte kein Aussteiger bzw. während der Testung selbst kein Verweigerer verzeichnet werden. Es kam nur zu häufigen Terminverschiebungen seitens der Testpersonen.

6.2.3. Störvariablen

Die Störvariablen konnten relativ gut durch das Design mit den abhängigen Stichproben ausgeschlossen werden. Außerdem konnten diese aufgrund der standardisierten Instruktionen und des gleichen Ablaufs während der Testung minimiert werden, da für alle Probanden die gleichen Bedingungen herrschten. Als mögliche Störvariable muss genannt werden, dass sich die Versuchsperson, die Kontrollperson und auch die beiden Testleiterinnen in einem Raum befanden. Da die Untersuchung stets bei den Teilnehmern selbst stattfand, waren vereinzelt Lärmbelastungen zu vermerken oder teilweise weitere Familienglieder anwesend, welche sich aufgrund des Familienumfelds nicht vermeiden ließen. Als Störvariable kann auch ein möglicher Zweifel bzw. die Durchschaubarkeit der Messintention in Bezug auf die Untersuchung genannt werden.

6.3. Ergebnisse

Im folgenden Kapitel werden die Ergebnisse der zweiten Studie präsentiert. Die Auswertung der Daten erfolgte mittels SPSS Statistics 17.0, um die erhobenen Daten statistisch aufzubereiten. Zur Überprüfung der Forschungshypothesen und zur Erhebung der Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Vergleichsgruppen wurde ein t -Test bei verbundenen Stichproben gerechnet. Das Signifikanzniveau wurde mit $p < .05$ (2-seitig) festgelegt und angegeben. Bei der Auswertung wurde ein hypothesengeleitetes Vorgehen gewählt. Die Ergebnisse des Versuchs- Kontrollgruppen Vergleichs und die deskriptiven Statistiken werden in der Tabelle 2 (im Anhang) dargeboten. Vor der Analyse wurde eine Kontrolle in Bezug auf Eingabe- bzw. Tippfehler vorgenommen.

Laut dem t -Test für unabhängige Stichproben und der einfaktoriellen Varianzanalyse gab es in Bezug auf den Familienstand und die Kinderanzahl keine Effekte in allen eingesetzten Verfahren. Im Hinblick auf den Alterseffekt (Vergleich zwischen den Altersgruppen jünger und älter als 40 Jahre) konnten drei signifikante Ergebnisse in den Skalen emotionale Stabilität ($M > 40 = 9.26$, $SD = 2.62$, $M < 40 = 11.36$, $SD = 2.61$, $p < .023$), Extraversion ($M > 40 = 7.97$, $SD = 2.46$, $M < 40 = 10.00$, $SD = 2.56$, $p < .019$) und Offenheit für neue Erfahrungen ($M > 40 = 9.26$, $SD = 2.09$, $M < 40 = 11.17$, $SD = 2.04$, $p < .009$) des TIPI erzielt werden. So beurteilte sich die Altersgruppe < 40 Jahre in allen drei Skalen des Persönlichkeitsfragebogens mit höheren Ausprägungen im Vergleich zur Altersgruppe > 40 Jahre.

6.3.1. Aggressivität

6.3.1.1. BPAQ

Bei der expliziten Erfassung des Aggressionspotentials durch den Buss-Perry Aggression Questionnaire (BPAQ) konnten alle Daten in die Analyse aufgenommen werden.

Beim Vergleich der Gesamtwerte der Fleischer mit den Gesamtwerten der Kontrollpersonen wurde ein nicht signifikantes Ergebnis erreicht. Betrachtete man hingegen die vier Skalen dieses Verfahrens getrennt voneinander, war die Skala

physische Aggression signifikant ($M = 22.00$, $SD = 4.82$, $p < .009$) in die Richtung, dass sich die Fleischer physisch aggressiver einschätzten als die Kontrollpersonen ($M = 18.09$, $SD = 6.72$). In Bezug auf die Effektstärke resultierte ein mittlerer Effekt ($d = 0.66$). Die Skala verbale Aggression war ebenfalls signifikant ($M = 16.04$, $SD = 3.71$, $p < .058$), wobei sich die Kontrollgruppe verbal aggressiver beurteilte als die Versuchsgruppe ($M = 14.48$, $SD = 2.61$). Auch hier kann eine mittlere Effektstärke von $d = -0.48$ verzeichnet werden. Die beiden Skalen Ärger und Feindseligkeit erreichten ein nicht signifikantes Ergebnis. Die Reliabilität für die Gesamtskala ist mit .83 als gut einzustufen.

Durch die Miterhebung der Items 7 und 18 und der anschließenden Umkodierung der beiden negativ formulierten Items wurden keine auffälligen Einbußen bezüglich der Reliabilitäten erzielt. Bei Beibehaltung aller 29 Items resultierte ein Cronbach α von .831, wohingegen bei Ausschluss der beiden genannten Items ein Cronbach α von .816 zu erzielen ist. Somit zeigte sich kaum ein Unterschied bezüglich der Reliabilitäten und die Ergebnisse wurden somit durch deren Miterhebung nicht verzerrt. Die Berechnung der Itemtrennschärfe gibt Aufschluss darüber, wie sehr die einzelnen Items mit der Gesamtskala korrelieren. Verglichen mit den Trennschärfen der anderen Items waren jene des Items 7 mit $r = .16$ und des Items 18 mit $r = .67$ als ähnlich hoch einzustufen. Es wird ebenfalls angegeben, wie sich das Cronbach Alpha des gesamten Fragebogens verändert, wenn man bestimmte Items herausnimmt. In diesem Falle resultierte bei Ausschluss des Items 7 eine Gesamtreliabilität von .832 und bei Ausschluss des Items 18 eine Gesamtreliabilität von .815. Aufgrund dieser Berechnungen kann man von keinen Reliabilitätseinbußen durch Ein- oder Ausschluss der beiden Items sprechen (siehe Anhang 3.1. und 3.2.).

6.3.1.2. IAT

Die Auswertung des Aggressions-IAT wurde wie in der Literatur beschrieben und empfohlen nach der *D*-Methode durchgeführt. Von der Analyse wurde ein Fall bzw. ein Paar ausgeschlossen, da die entsprechende Kontrollperson sehr viele Fehler produziert hatte und somit nicht miteinbezogen werden konnte. Der Vergleich zwischen dem IAT-Effekt der Fleischer ($M = -0.27$, $SD = 0.31$) und der Kontrollpersonen ($M = -0.49$, $SD = 0.25$) ergab ein

signifikantes Ergebnis ($p < .004$), wobei die Gruppe der Fleischer ein höheres implizites Aggressionspotential zeigten. Somit resultierte ein signifikantes Ergebnis mit einem starken Effekt ($d = 0.80$). Der IAT zeigte mit einem Wert von .81 ebenfalls gute Reliabilitätswerte auf (diese Reliabilität versteht sich als der Gesamtwert der Fleischer und Jäger).

6.3.2. Selbstwert

6.3.2.1. RSES

Bei der Analyse der Rosenberg's Self-Esteem Scale (RSES) zur expliziten Erfassung des Selbstwerts konnten alle Daten verwendet werden. Der Vergleich der Selbsteinschätzungen der Fleischer mit den Selbstbeurteilungen der Kontrollpersonen ergab ein nicht signifikantes Ergebnis. Diese Skala wies mit einem Wert von .52 ein eher geringes Cronbach α auf.

6.3.2.2. NLE

Im Zuge der Auswertung mussten 5 Paare ausgeschlossen werden, da die Angaben der dazugehörigen Versuchspersonen als ungültig klassifiziert wurden. Die Ausschlussgründe waren bei zwei Fällen fehlende oder sogar keine Angaben und bei drei Fällen konnte ein atypisches Antwortverhalten verzeichnet werden. Es wurde der Gesamteffekt, also ob beide Initialbuchstaben höher bewertet wurden, der Effekt auf den Vornamen, ob der Initialbuchstabe des Vornamens höher eingestuft wurde und der Effekt auf den Nachnamen, ob der Initialbuchstabe des Nachnamens besser bewertet wurde als die übrigen Buchstaben, berechnet. Alle drei Effekte waren nicht signifikant. Für den Gesamteffekt konnte eine Reliabilität von .61 vermerkt werden.

6.3.3. Männlichkeit

6.3.3.1. Hypermaskulinität

Bei der Analyse dieses Verfahrens konnten alle Daten zur Auswertung herangezogen werden. Es wurde der Gesamteffekt und die Effekte der drei Skalen (gefühllose sexuelle Einstellungen gegenüber Frauen, Gewalt als männlich und Gefahr als aufregend) berechnet. Bei allen vier Berechnungen resultierte ein nicht signifikantes Ergebnis, wobei beim Gesamteffekt eine mäßige Tendenz ($M = 7.34$, $SD = 3.69$, $p < .10$) in die Richtung zu verzeichnen war, dass sich die Gruppe der Fleischer männlicher darstellten als die Kontrollgruppe ($M = 3.69$, $SD = 3.37$). Die Reliabilitätsberechnungen ergaben ein Cronbach α von .61.

6.3.3.2. 2D:4D

Für die Erfassung der impliziten Männlichkeit durch die Fingerlängenmessung konnten alle Hände der Versuchs- und Kontrollgruppe in die Auswertung miteinbezogen werden. Um die Verschiedenheit der Fingerlängenverhältnisse zu prüfen, wurden vier Rechenschritte vorgenommen. Es wurden jeweils die Messwerte der rechten Hände beider Gruppen sowohl mittels Direktmessung als auch mittels Scanmessung miteinander verglichen. Gleiches wurde mit den Messwerten der linken Hände durchgeführt. Durch den Vergleich der Verhältnisse der Scanmesswerte der rechten Hände beider Gruppen ($M = 0.945$ und 0.958 ; $SD = 0.036$ und 0.030) und durch den Vergleich der Verhältnisse der Direktmessungen der rechten Hände beider Gruppen ($M = 0.955$ und 0.967 ; $SD = 0.033$ und 0.028) konnten zwei tendenzielle Effekte ($p < .10$) erzielt werden. Beide Tendenzen zeigten vage in die Richtung, dass die Gruppe der Fleischer ein etwas niedrigeres 2D:4D in Bezug auf die rechten Hände aufwiesen als die Kontrollgruppe. Die beiden anderen Verhältnisse der Messwerte der linken Hände waren sowohl bei den Scanmessungen als auch bei den Direktmessungen zwischen der Versuchs- und Kontrollgruppe nicht signifikant. Die Reliabilitäten errechneten sich aus den Messübereinstimmungen zwischen den beiden Testleiterinnen und wurden als Intraklassenkorrelationen (zweifach-gemischtes faktorielles Design mit absoluter Übereinstimmung) berechnet. Die Intraklassenkoeffizienten (ICC) lieferten sowohl bei den Scanmessungen als auch

bei den Direktmessungen sehr hohe Werte von .898 bis .991. Somit kann von sehr guten Messübereinstimmungen ausgegangen werden ($ps < .001$). Zur Überprüfung der Übereinstimmung der Direktmessungen mit den Scanmessungen wurden ebenfalls ICC's berechnet. Bezugnehmend auf die Übereinstimmung des rechten Fingerlängenverhältnisses, gemessen anhand der Direktmethode und mittels Scan ergab sich ein ICC von .920 und bezüglich des linken Fingerlängenverhältnisses eine Übereinstimmung von .867 ($ps < .001$).

6.3.4. Soziale Erwünschtheit

Um die Tendenz zur Angabe von sozial erwünschten Antworten zu erfassen, wurde dieses Selbstbeurteilungsverfahren als Kovariate eingesetzt. Es konnten alle Daten verwertet werden. Der Effekt war tendenziell höher für die Gruppe der Fleischer ($M = 13.13$ und 12.17 , $SD = 2.18$ und 2.37 , $p < .10$). Diese gaben somit eher sozial erwünschte Antworten als die Kontrollpersonen. Die Reliabilität war mit einem Wert von .50 als eher niedrig einzustufen.

6.3.5. Persönlichkeitsdimensionen

Mit der Kurzform zur Erfassung der Big Five, genannt TIPI, wurden die Skalen Extraversion, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, emotionale Stabilität und Offenheit für neue Erfahrungen erhoben. Es konnten alle Angaben ausgewertet werden. Die Ergebnisse aller Skalen waren nicht signifikant. In Hinblick auf das Cronbach α für die fünf Skalen resultierten grundsätzlich sehr niedrige Werte von .26 bis .56, vor allem die Skala Offenheit für neue Erfahrungen zeigte eine negative Reliabilität von -.44 auf. Der α -Wert ist von der Anzahl der Items einer Skala abhängig und steigt mit zunehmender Anzahl. Da im TIPI die Skalen jeweils nur durch zwei Items repräsentiert werden, kann mit sehr geringen bzw. mit negativen Cronbach α -Werten gerechnet werden.

6.3.6. Fremdbeurteilung

Als weitere Kontrollvariable zur Überprüfung der Richtigkeit bzw. Ehrlichkeit der Selbstbeurteilungen wurde beim Aggressionsfragebogen und beim TIPI zusätzlich eine Fremdbeurteilung vorgegeben. Diese bestand darin, dass sich die Paare jeweils gegenseitig beurteilen sollten. Um den Zusammenhang zu prüfen,

wurde im ersten Schritt eine Pearson-Korrelation gerechnet (siehe Anhang 3.3.) und danach der Unterschied mittels *t*-Test für verbundene Stichproben berechnet (siehe Tabelle 2 im Anhang).

6.3.6.1. BPAQ

Die Korrelation zwischen den Selbstbeurteilungen der Fleischer und den Fremdbeurteilungen der Kontrollpersonen lieferte ein signifikantes Ergebnis ($r = .43, p < .046$). Ebenfalls signifikant ($r = .61, p < .002$) war die Korrelation zwischen den Fremdbeurteilungen der Fleischer und den Selbstbeurteilungen der Kontrollpersonen.

Zur Überprüfung des Unterschieds zwischen den Selbstangaben des Fleischers und deren Fremdeinschätzungen durch die Kontrollperson wurde zusätzlich der *t*-Test bei verbundenen Stichproben gerechnet. Anhand dieser Methode resultierte für die Skala physische Aggression ein signifikantes Ergebnis ($M = 22.00$ und $19.30, SD = 4.82$ und $7.61, p < .089$) in die Richtung, dass sich die Fleischer physisch aggressiver darstellten, als sie von den jeweiligen Kontrollpersonen eingeschätzt wurden. Es resultierte zwar ein signifikantes Ergebnis, aber der Effekt war mit 0.41 eher gering. Ebenfalls wurde ein mäßiger Unterschied ($M = 14.45$ und $15.68, SD = 2.67$ und $3.66, p < .10$) in Bezug auf die Skala verbale Aggression mit der Tendenz erzielt, dass die Kontrollpersonen die Fleischer verbal aggressiver beurteilten im Vergleich zu den Selbstdarstellungen der Fleischer. In Hinblick auf die anderen Skalen bzw. die Gesamtbeurteilung resultierte ein nicht signifikantes Ergebnis, dies bedeutet, dass kein Unterschied zwischen den Selbstbeschreibungen der Fleischer und den Fremdbeurteilungen durch die Kontrollpersonen besteht. Für die Gesamtskala konnte eine gute Reliabilität von $.89$ verzeichnet werden

6.3.6.2. TIPI

Bei den Fremdbeurteilungen bezüglich der Persönlichkeitsmerkmale des TIPI war die Pearson-Korrelation zwischen den Selbsteinschätzungen der Kontrollgruppe und den Fremdbeurteilungen durch die Versuchsgruppe in der Skala Offenheit für neue Erfahrungen signifikant ($r = .46, p < .032$). Zwei tendenzielle Zusammenhänge ($p < .10$) zwischen den Selbsteinschätzungen der Fleischer und den Fremdeinschätzungen der Kontrollpersonen konnten in den

Skalen Extraversion ($r = .35$) und Offenheit für neue Erfahrungen ($r = .28$) verzeichnet werden.

Im Hinblick auf die Überprüfung des Unterschieds der Selbsteinschätzungen der Gruppe der Fleischer und der Fremdbeurteilungen durch die Kontrollpersonen mittels dem t -Test für verbundene Stichproben konnte eine Tendenz ($M = 8.09$ und 9.09 , $SD = 2.31$ und 2.63 , $p < .10$) aufgezeigt werden, nämlich in der Skala Extraversion. Hierbei wurden die Fleischer von den Kontrollpersonen tendenziell extravertierter eingeschätzt im Vergleich zu deren Selbstbeschreibungen. Die restlichen Skalen lieferten einen nicht signifikanten Unterschied zwischen den Selbst- und Fremdbeurteilungen. Auch hier resultierten nur geringe Reliabilitätswerte von $.07$ bis $.60$.

6.3.7. Korrelation zwischen expliziten und impliziten Verfahren

Der Zusammenhang zwischen den expliziten und impliziten Verfahren war wie üblich auch in der vorliegenden Studie nicht signifikant, da die jeweiligen Verfahren nicht miteinander korrelierten. Zwischen dem BPAQ und dem IAT resultierte eine negative Korrelation ($r = -.013$) und der Zusammenhang zwischen der RSES und dem NLE war auch sehr gering ($r = .14$) (vgl. Anhang 3.4.).

Hoffmann et al. (2005, zitiert nach Lane et al., 2007) fand anhand einer Meta-Analyse von Studien mit dem IAT und expliziten Verfahren über 126 unabhängige Korrelationen heraus, dass die Übereinstimmung zwischen implizit und explizit bei $r = -.25$ bis $r = .60$ lag, mit einer durchschnittlichen Korrelation von $r = .19$.

6.3.8. Rückmeldung der Probanden

Die Teilnehmer dieser Studie gaben nur vereinzelt Rückmeldung beziehungsweise konzentrierten sich ihre Fragen überwiegend häufig auf den Name-Letter-Test. In diesem Zusammenhang fragten sie fast ausnahmslos nach der Intension dieses Verfahrens, welche natürlich nicht verraten wurde, sondern es wurde nochmals die Instruktion in anderen Worten erläutert. Außerdem wurde darauf hingewiesen, dass am Ende der gesamten Datenerhebung jeder Interessierte ein Ergebnisblatt inklusive einer Aufklärung bezüglich des NLE erhält. Während des Ausfüllens des NLE konnte man teilweise leichte Gereiztheit und einen genervten Ausdruck wahrnehmen. Dies könnten möglicherweise auch Gründe für den Ausschluss von fünf Fällen von der Analyse sein, da teilweise Bewertungen fehlten oder durchgehend eine Antwortalternative gewählt wurde.

Der zweite Kritikpunkt seitens der Probanden richtete sich an die Hypermaskulinitätsskala, da diese nur zwei Antwortalternativen anbietet, welche laut den Teilnehmern oftmals schwer zu unterscheiden waren und somit zur Angabe einer Antwortalternative zwangen.

7. Interpretation der empirischen Ergebnisse

7.1. Aggressivität: Selbst- und Fremdbeurteilungen

Bei der expliziten Erfassung des Konstrukts Aggressivität lieferten die Skalen physische und verbale Aggressivität signifikante Ergebnisse, wobei sich die Fleischer physisch aggressiver und die Kontrollpersonen verbal aggressiver beurteilten. Bei der Fremdbeurteilung desselbigen Verfahrens waren sowohl die Korrelation zwischen den Selbstangaben der Fleischer und deren Fremdbeurteilungen als auch die Korrelation zwischen den Selbsteinschätzungen der Kontrollpersonen und deren Fremdbeurteilungen signifikant. Somit besteht ein signifikanter Zusammenhang zwischen den Einschätzungen und könnte in Hinblick auf den Aggressionsfragebogen als ehrliches Antwortverhalten gesehen werden, womit sich die Zweifel in Bezug auf die Selbstbeurteilungsverfahren seitens der Verfälschbarkeit bzw. der Tendenz zu sozial erwünschten Antworten minimieren lassen. Genauer betrachtet zeigten die Ergebnisse, dass die Fleischer ihre Kontrollpersonen besser einschätzen konnten, da die Selbstbeurteilungen der Kontrollpersonen mit den Fremdbeurteilungen der Fleischer höher korrelierten. Allgemein gesagt, liefert eine signifikante Korrelation zwischen den Selbst- und Fremdbeurteilungen einen Befund für das Vorliegen der Validität des Verfahrens.

Betrachtet man die Unterschiede in den Angaben für jede der Skalen des Aggressionsfragebogens getrennt voneinander, zeigte sich ein signifikanter Unterschied in den Selbstbeurteilungen der Fleischer und den Fremdbeurteilungen im Hinblick auf die Skala physische Aggression. Bemerkenswerterweise schätzten sich die Fleischer physisch aggressiver, als sie von ihren Kontrollpersonen dargestellt wurden. Jedoch wies dieser signifikante Unterschied nur eine eher geringe Effektstärke auf. In Bezug auf die anderen Skalen ergaben sich keine signifikanten Unterschiede in den Angaben.

Ein hoch signifikantes Ergebnis mit einem starken Effekt wurde bei der impliziten Erfassung des Aggressionspotentials erzielt, wobei die Fleischer dieser Stichprobe im Vergleich zu den jeweiligen Kontrollpersonen eine signifikant höhere Ausprägung aufwiesen. Außerdem zeigte der IAT gute Reliabilitätswerte, welcher sich als Gesamtwert der Jäger und Fleischer versteht. Generell kann gesagt werden, dass die Reliabilitätsanalysen bei den Implicit Association Tests

stets gute Werte liefern, da die Blöcke Nr. 3 und 5 zusammen 160 Wörter aufweisen.

7.2. Selbstwert

Im Hinblick auf die Erfassung des Selbstwerts konnten keine signifikanten Ergebnisse erzielt werden. Der Name-Letter-Test konnte aus ökonomischen Gründen (aufgrund der Länge des Fragebogens und mangels Zeitressourcen) nur einmal vorgegeben werden, anstatt der empfohlenen Zweifachvorgabe. Dies könnte zur Lasten der Validität des Verfahrens beigetragen haben. Außerdem zeigte der NLE ein eher geringes Cronbach α auf, da zur Beurteilung nur die beiden Initialbuchstaben herangezogen werden.

Auch die Rosenberg's Self-Esteem Scale wies nur geringe Reliabilitätswerte auf, worunter die Messgenauigkeit des Verfahrens möglicherweise gelitten hat.

7.3. Männlichkeit

Die Hypermaskulinitätsskala zeigte ein Cronbach α von .61, welches als eher niedrig einzustufen ist. Dieser niedrige Wert könnte sich auch aufgrund der Tatsache ergeben haben, dass die Originalitems von den beiden Testleiterinnen, zwar unabhängig voneinander, aber dennoch selbst übersetzt wurden.

In Hinblick auf die Fingerlängenmessungen wiesen die Fleischer dieser Stichprobe ein etwas niedrigeres 2D:4D ihrer rechten Hände, sowohl bei der Direktmessung als auch bei den Scanmessungen auf. Somit kann bei den Fleischern von einem gering höheren Gehalt an vorgeburtlichem Testosteron ausgegangen werden, welcher eine höhere Männlichkeit bedeutet. Dies versteht sich jedoch nur als Tendenz. Hervorzuheben sind die sehr reliablen Messungen der Fingerlängen. Die beiden Testleiterinnen stimmten sowohl bei den Direktmessungen als auch bei den Scanmessungen mittels entsprechender Software nahezu völlig überein. Deshalb kann von einer hohen Genauigkeit in Bezug auf die Messungen gesprochen werden. Außerdem zeigte die Berechnung der ICC für beide Hände eine gute Übereinstimmung der Messmethoden und somit haben die beiden Methoden nahezu, wenn auch nicht vollkommen, gleich gut gemessen.

7.4. Persönlichkeitsmerkmale

Der TIPI lieferte nur eine signifikante Korrelation zwischen den Selbstangaben der Kontrollpersonen und den Fremdbeurteilungen durch die Fleischer in der Skala Offenheit für neue Erfahrungen. Somit wiesen die Ergebnisse nur wenige Übereinstimmungen zwischen den Einschätzungen auf.

In Bezug auf den Unterschied in den Angaben konnte eine Tendenz festgestellt werden. Demnach schätzten die Kontrollpersonen die Fleischer extravertierter ein, als diese sich selbst darstellten.

Das Kurzinventar zur Erfassung der Big Five zeigt laut den Autoren Gosling et al. (2003) an sich schon niedrige Reliabilitätswerte, welche in der vorliegenden Untersuchung noch niedriger bzw. in der Skala Offenheit für neue Erfahrungen sogar negativ ausgefallen sind. Ein möglicher Grund könnte sein, dass sich die Reliabilitäten dieser Kürzestskala aus nur zwei Items pro Skala errechnen. Außerdem können mit dem TIPI nur Tendenzen interpretiert werden, da mit anderen Persönlichkeitsverfahren, wie dem NEO-PI-R, welcher mit 240 Items eine differenzierte Erfassung der Big Five ermöglicht, möglicherweise andere Ergebnisse erzielt werden können. Die Vorteile des TIPI liegen wiederum in der Ökonomie und Zumutbarkeit, welche in dieser Untersuchung Priorität fanden und somit auf aussagekräftige Ergebnisse in Bezug auf die Persönlichkeitsmerkmale verzichtet wurde.

7.5. Soziale Erwünschtheit

Durch den tendenziellen Effekt, dass die Gruppe der Fleischer eher zu sozial erwünschten Antworten neigte als die Kontrollgruppe, ist es möglicherweise angebracht die expliziten Verfahren, welche nicht verfälschungsresistent sind eventuell nur als Tendenzen anzusehen.

Insgesamt betrachtet zeigten einige Verfahren gute Reliabilitätswerte um .80 auf, jedoch fielen die Reliabilitäten vorhersehbar niedriger aus, da eine homogene Stichprobe in Bezug auf Geschlecht (nur Männer), Berufstätigkeit (Versuchsgruppe besteht nur aus Fleischern) und Herkunft (ländliches Niederösterreich) zu verzeichnen ist. Die Verfälschungsresistenz betreffend, konnte durch den Einsatz einer Coverstory, der Sozialen-Erwünschtheits-Skala-

17, der impliziten Verfahren und der beiden Fremdbeurteilungen unterstützt werden.

8. Diskussion und Kritik

Die soeben erläuterten Untersuchungen mit der Intention der Erfassung von Persönlichkeitsmerkmalen von männlichen Fleischern im Vergleich zur allgemeinen Bevölkerung (repräsentiert durch die jeweiligen Kontrollpersonen) scheinen ein noch unerforschtes Feld zu sein.

Die Einschätzungen und Vorstellungen der Fleischer durch die StudentInnen (erste Studie) konnten im Zuge der zweiten Studie unter dem Einsatz mehrfacher Methoden mit dem Versuchs-Kontrollgruppen-Design mehrheitlich nicht bestätigt werden. Die Fleischer wurden in der ersten Studie als signifikant aggressiver und signifikant männlicher im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung eingeschätzt. Ebenfalls konnte eine Tendenz bezüglich der Eigenschaft Selbstwert in die Richtung festgestellt werden, dass die Fleischer dahingehend eingeschätzt wurden, dass sie eher weniger Selbstwert besitzen als die männliche Population.

Die Ergebnisse der zweiten Studie konnten das Vorliegen der Einschätzungen der ersten Studie mehrheitlich nicht bestätigen beziehungsweise wurden nur Tendenzen ersichtlich. Bezugnehmend auf das Konstrukt Aggressivität ergab sich für die Fleischer ein signifikant höheres implizites Aggressionspotential und sie beurteilten sich signifikant physisch aggressiver als die jeweiligen Kontrollpersonen. Außerdem stellten sich die Fleischer tendenziell männlicher dar im Vergleich zur Kontrollgruppe, wenn dies explizit gemessen wurde. Die Erfassung der impliziten Männlichkeit via Fingerlängenmessung ergab ebenfalls eine Tendenz in die Richtung, dass die Gruppe der Fleischer ein niedrigeres 2D:4D in Bezug auf ihre rechten Hände aufwies. Dieses geht mit einem gering höheren Gehalt an vorgeburtlichem Testosteron einher und steht für eine höhere Männlichkeit. Jene Verfahren, die den Selbstwert, sowohl implizit als auch explizit messen, lieferten nicht signifikante Ergebnisse. Die Ergebnisse des Persönlichkeitsfragebogens zur Kurzerfassung der Big Five lieferten ebenfalls nicht signifikante Ergebnisse. Somit kann die Zuordnung der Fleischer zu den RES Typen des Hexagon-Modells nach Gottfredson und Holland (1996) nicht bestätigt werden, wonach der Realistic Type dominant ausgeprägt ist, gefolgt von den Typen Enterprising und Social (siehe S. 16-17). Nach Gottfredson, Jones und

Holland (1993, zitiert nach Holland, 1997) korrelieren die beiden Typen Enterprising und Social vor allem mit dem Faktor Extraversion.

Zusammengefasst kann man sagen, dass nur einige der Persönlichkeitsmerkmale der Fleischer mit den vorherrschenden Einstellungen übereinstimmen. Folglich muss gesagt werden, dass die Vorstellungen über die Persönlichkeiten wesentlich signifikanter ausfielen als sie in der Realität ausgeprägt sein dürften, da oftmals eben nur von Tendenzen die Rede ist und diese nicht überinterpretiert werden sollten. Außerdem könnten die stereotypen Sichtweisen noch von den Tätigkeiten der Fleischer aus früheren Zeiten beeinflusst sein. Damals gab es noch keine gültigen Gesetze gegen die unmenschliche Behandlung von Tieren welche vorschrieben, dass Tiere vor allem schmerzfrei geschlachtet werden mussten. Aus diesem Zusammenhang heraus könnten sich die heutzutage verbreiteten Sichtweisen in Bezug auf die Persönlichkeit der männlichen Fleischer, welche früher als gefühllos charakterisiert wurde, erklären.

Außerdem sollte man den Beruf des Fleischers aus der Sicht der Religionen betrachten und somit auch unabhängig von der Kultur. In unseren Kulturkreisen ist der Fleischer ein Beruf wie jeder andere und wird unabhängig vom religiösen Glauben ausgeübt. Hingegen im Judentum und Islam sind Fleischer hoch angesehene Leute. In Bezug auf die religiösen Unterschiede kann auch das Schächten im Judentum und Islam angesprochen werden. Demnach wird das Tier ohne Betäubung geschlachtet und ein rückstandsloses Ausbluten angestrebt, da der Verzehr von Blut verboten ist. Aus diesen und weiteren Gründen können keine kulturübergreifende Vergleiche und über Zeitperioden hinweg hergestellt werden.

Schließlich könnten die eindeutigen Ergebnisse der Studie 1 auch praktische Auswirkungen mit sich bringen. Man denke nur daran, dass diese ausgeprägten Sichtweisen den Berufseinstieg in den Beruf der Fleischer erschweren könnten oder ein verzerrtes Berufsbild vermitteln könnten. Dies könnte ein Grund unter mehreren sein, warum laut Schulte und Kornhoff (2004-2010) immer weniger Leute diesen Beruf ausüben möchten und auch in gewisser Weise die Tatsache erklären, dass der Beruf kaum von Frauen ausgeübt wird.

Nochmals anzumerken ist, dass sich die Fleischer signifikant physisch aggressiver einschätzten und auch im Zuge der Fremdbeurteilung von den

jeweiligen Kontrollpersonen signifikant physisch aggressiver beurteilt wurden. Dies könnte zum Teil durch das beruflich bedingte Aggressionsverhalten, welches zum Töten der Tiere benötigt wird, erklärt werden. Vor allem dadurch, dass beim Schlachten ein gewisser Körperkontakt besteht, da wie beispielsweise beim Töten mittels Bolzenschussapparat dieser fest auf den Schädel des Tieres aufgesetzt werden muss. Hiermit besteht eben auch ein Unterschied zur Gruppe der Jäger, da diese die Tiere von Entfernung aus töten und nicht im Kontakt mit dem Tier stehen.

Wie bereits im ersten Teil dieser Diplomarbeit erwähnt, gibt es bereits eine Menge von Studien, die sich damit befassen wie bestimmte Berufe mit bestimmten Persönlichkeitseigenschaften möglicherweise zusammenhängen. Schließlich könnte man auch aufgrund der vorliegenden Ergebnisse andeuten bzw. ableiten, dass Fleischer in ihrem Berufsalltag ein gewisses Aggressionspotential, vor allem die physische Aggression benötigen, um ihre Arbeitstätigkeiten ausführen zu können.

Alles in allem resultierte kein eindeutiges Persönlichkeitsprofil der Gruppe der Fleischer und es wird empfohlen weitere Forschung in diesem Bereich anzustreben. Dennoch werden solche Einstellungs- und Realitätsvergleiche, der Einsatz mehrfacher Methoden und kontrollierte Designs häufig in der Persönlichkeitsforschung eingesetzt. Somit dient diese hier angewendete Vorgehensweise als erfolgreicher Ansatz für weitere ähnliche Untersuchungen.

8.1. Ausblick für weitere Forschung

Ein Extremgruppenvergleich, nämlich der Vergleich der Persönlichkeitsmerkmale der Fleischer mit denen von beispielsweise Vegetariern, Tierärzten oder Tierschützern, wäre anzustreben.

Außerdem wäre es interessant zu erforschen, ob sich das erwähnte berufsbedingte Aggressionsverhalten des Fleischers in Bezug auf die Mensch-Tier-Beziehung auch auf den Mensch-Mensch-Kontext verallgemeinern lässt.

Da es möglicherweise einen Unterschied macht, ob ein Fleischer die Berufswahl freiwillig getroffen hat oder ob jemand den Beruf ausführt, um die Familientradition fortzuführen, wäre es auch forschungswürdig, die Motivation zur Ausübung des Berufs zu erfassen, um Unterschiede in den Persönlichkeitsmerkmalen im Zuge der Freiwilligkeit und Nichtfreiwilligkeit aufzuzeigen.

Zudem wäre ein Vergleich der Persönlichkeitsmerkmale zwischen Fleischern und Fleischerinnen interessant, jedoch aufgrund der geringen Anzahl an Fleischerinnen möglicherweise kaum durchführbar.

8.2. Einschränkungen beider Studien

Zu den Kritikpunkten dieser Untersuchung zählt vor allem der geringe Stichprobenumfang der Studie 2. Dennoch konnte diese Schwäche durch das angewendete Versuchs-Kontrollgruppen-Design ausgeglichen werden, welches die Teststärke erhöhte. Als weiterer Kritikpunkt kann die homogene Stichprobe, aufgrund des Geschlechts, Berufstätigkeit und Herkunft genannt werden. Dies trug vor allem zu Lasten der Reliabilitätswerte bei, welche in der aktuellen Untersuchung teilweise niedriger ausfielen als dies üblicherweise bei heterogenen Stichproben der Fall ist. Vor allem der Persönlichkeitsfragebogen TIPI zeigte sehr niedrige und sogar ein negatives Cronbach α . In diesem Zusammenhang hätte beispielsweise das Persönlichkeitsinventar NEO-PI-R mit seinen 240 Items möglicherweise aussagekräftigere Ergebnisse und bessere Testgütekriterien liefern können. Aber aus ökonomischen Gründen wurde das Kurzinventar gewählt.

Im Zusammenhang mit den Fremdratings wäre es außerdem von Vorteil gewesen zu erheben, wie lange sich die Paare jeweils schon kannten, um die Aussagekraft der Fremdeinschätzungen beurteilen zu können.

Als weiterer Kritikpunkt kann das Fehlen eines RIASEC-Fragebogens genannt werden. Somit konnte keine Zuordnung der Fleischer zu diesen Typen vorgenommen werden, wie dies Gottfredson und Holland (1996) durchführten. Als Grund für die Nichterfassung der RIASEC-Typen kann genannt werden, dass diese Betrachtungsweise zum Zeitpunkt der Fragebogenkonstruktion noch nicht präsent war. So hätte beispielsweise der RIASEC-RRK von Arendasy (2006; zitiert nach Baumgartner, 2009) zur Erfassung von Interesse und Berufseignung (126 Items) eingesetzt werden können. Da dieser sehr viele Items beinhaltet, wäre der Einsatz eines RIASEC-Kurzinstrumentes optimal gewesen. Schließlich hätte auch ein Selbsteinschätzungsverfahren eingesetzt werden können, wie beispielsweise jenes zur Erfassung von studien- und berufsrelevanten Interessen (verfügbar unter <http://www.was-studiere-ich.de/>).

Weiters wäre es sinnvoll gewesen abzufragen, wie lange der jeweilige Fleischer bereits in diesem Beruf tätig ist. Diese Information hätte für Aussagen dienen können, ob die Fleischer prinzipiell anderer Persönlichkeit sind oder ob der Beruf (gemessen an den Berufsjahren) im Laufe der Zeit die Persönlichkeit geprägt hat.

Einen interessanten Beitrag hätte auch die Operationalisierung des psychodynamischen Konzepts der Sublimierung, welche als die Umlenkung von Triebwünschen erklärt wird, liefern können (zur genaueren Erklärung siehe [http://de.wikipedia.org/wiki/Sublimierung_\(Psychoanalyse\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Sublimierung_(Psychoanalyse))). Forschungswürdig wäre die Frage, ob die Sublimierung von aggressiven Triebimpulsen zu einer bestimmten Berufswahl führen könnte.

Zusätzlich wäre noch ein smalltalk am Ende der Untersuchung zur Erkundung der Familientradition geplant gewesen, in Hinblick darauf, ob die Person den Beruf freiwillig gewählt hat oder aufgrund der Fortführung der Familientradition. Dadurch könnten möglicherweise die Ergebnisse verzerrt sein. Bei den personenbezogenen Daten gaben fünf Fleischer an, dass bereits ihre Väter den Beruf des Fleischers ausübten bzw. ausüben. Zudem wäre interessant gewesen, die Fleischer nach ihrer genauen Tätigkeit zu fragen. Aber dieses Gespräch war aufgrund der Länge der Untersuchung und der Gefahr der Durchschaubarkeit nicht durchführbar. Die Gefahr bestand darin, dass die Vermittlung der Probanden meist durch die an der Studie Teilgenommenen erfolgte und somit konnten Informationen bezüglich der Untersuchungsintention weitergegeben werden.

Zu den Schwächen der Studie zählen auch Bedingungen, welche sich während der Testung als nicht durchführbar herausstellten. Zum einen können hier die räumlichen Verhältnisse bei der Untersuchung genannt werden, da diese stets im Familienumfeld stattfand. Zusätzlich befanden sich die Paare in einem Raum und saßen an einem Tisch, anstatt der geplanten räumlichen Trennung. Diese wäre sowohl zwischen Versuchsperson und Kontrollperson als auch zwischen den Probanden und den Testleiterinnen von Vorteil gewesen. Auch die Störvariable Lärm konnte somit von den Testleiterinnen nicht beeinflusst werden. Ebenso wurde aufgrund der langen Testzeit die geplante Pause zwischen dem Fragebogen, dem IAT und dem 2D:4D nicht gemacht, sondern der IAT wurde randomisiert, einmal zuerst den Fleischern und bei der nächsten Testung zuerst den Kontrollpersonen vorgegeben.

Der letzte Kritikpunkt richtet sich daran, dass kein Geschlechtsrollenmaß, um das Konstrukt der Geschlechterrollen zu erfassen, eingesetzt wurde.

8.3. Ethische Vertretbarkeit

Die Untersuchung kann aufgrund der Zumutbarkeit in Bezug auf die Länge der Testung, durch die freiwillige Teilnahme der Probanden und durch die Gewährung der Anonymität als ethisch vertretbar gesehen werden. Zudem handelte es sich um eine nicht invasive Untersuchung, es nahmen ausschließlich erwachsene Personen teil und die Testung brachte keine Risiken mit sich.

Zusätzlich erhielten alle interessierten Teilnehmer nach erfolgter Datenauswertung eine Rückmeldung zur Testung. Dazu wurden schon während den Untersuchungen E-Mail Adressen der Personen gesammelt, welche informiert werden wollten. In dieser Rückmeldung bedankten sich die Testleiterinnen für die Teilnahme an der Untersuchung. Zudem wurde der Aufbau der beiden Studien kurz erklärt und die Ergebnisse für die Fleischer und Jäger übermittelt. Diesbezüglich wurde erwähnt, dass die beiden Versuchsgruppen männlicher und aggressiver eingeschätzt wurden, wobei diese Einstellungen im Zuge der zweiten Studie nicht bestätigt werden konnten. Zum Schluss wurde noch auf Wunsch der Testpersonen auf die Messintention des Name-Letter-Tests eingegangen (für Details siehe Anhang: 5.2. Rückmeldung an die Testpersonen).

9. Zusammenfassung

Die Berufspsychologie umfasst viele Studien, welche aufzeigen, dass Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Berufsinteressen, Berufswahl, Erfolg und Karriereverlauf existieren. Unter anderen berichteten Buttsworth und Smith (1995) Persönlichkeitsunterschiede zwischen Musikern und Nichtmusikern, sowie Unterschiede in den Persönlichkeitsmerkmalen von ÄrztInnen, RechtsanwältInnen, klinischen PsychologInnen und KünstlerInnen (vgl. Rubinstein & Strul, 2007).

Somit könnten auch die beruflichen Tätigkeiten des Fleischers, vor allem das Schlachten der Tiere und das Verarbeiten deren Körper, möglicherweise mit bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen zusammenhängen.

Anhand von zwei Studien wurde versucht, Einblicke in die Persönlichkeit von männlichen Fleischern zu gewinnen. In der Pilotstudie schätzten PsychologiestudentInnen (N=102) die Fleischer als signifikant männlicher und aggressiver ein im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung. Anhand der zweiten Studie konnten diese Einschätzungen in einem Versuchs-Kontrollgruppen-Design mit 46 Männern (23 Fleischer und 23 Kontrollpersonen, entweder Verwandte oder Freunde derselben Generation und anderer Berufstätigkeit) unter dem Einsatz mehrfacher Methoden mehrheitlich nicht bestätigt werden. Die Fleischer beurteilten sich als signifikant physisch aggressiver im Vergleich zu den Kontrollpersonen. Auch das implizite Aggressionspotential war signifikant höher ausgeprägt. Ebenfalls konnte eine Tendenz in Richtung mehr Männlichkeit der Fleischer, sowohl explizit als auch implizit gemessen, aufgezeigt werden. In Bezug auf den Selbstwert und die Persönlichkeitsfaktoren des TIPI resultierten vergleichbare Ergebnisse zwischen der Versuchs- und Kontrollgruppe.

Der Diskussionsteil beschäftigte sich mit den möglichen praktischen Auswirkungen aufgrund der Ergebnisse der Studie 1. Diese stereotypen Sichtweisen könnten noch von früheren Zeiten geprägt sein, da es keine Gesetze für das schmerzfreie Schlachten der Tiere gab. In weiterer Folge könnten diese Sichtweisen das Berufsbild verzerren oder den Einstieg in den Beruf erschweren. Der Status des Fleischers wurde auch im Zusammenhang mit dem Judentum und Islam diskutiert. Alles in allem resultierte kein eindeutiges Persönlichkeitsprofil.

10. Summary

The vocational psychology contains a lot of studies which examined the correlations between personality traits and career interests, career choices, achievements and developments. Some research along these lines has investigated personality differences between performing musicians and nonmusicians (Buttsworth & Smith, 1995) or among professions, such as doctors, lawyers, psychologists and artists (Rubinstein & Strul, 2007).

Therefore the professional tasks of butchers, which are described as the killing of animals and handling their carcasses, could perhaps be facilitated by specific personality constellations.

Two studies tried to give an insight into the personality of male butchers. The pilot study evidenced perceptions of butchers from psychology undergraduates (N=102) of significant higher masculinity and aggressiveness as compared with average men. Study 2 based on multi-method personality assessments in a case-control design of 46 men (23 butcher and 23 controls, friends or relatives within the same generation and with other occupation) found little evidence of such beliefs. Butchers showed significant higher physical aggressiveness as well as significant higher implicit aggressiveness compared to controls. Masculinity of butchers, whether measured implicitly or explicitly, was also tendentially higher in butchers than in controls. Self-esteem and the personality traits (measured with the TIPI) were comparable for butchers and controls.

Discussion focuses on the results of study 1 which likely have practical implications. These stereotyped views might reflect past realities where there were no laws for painless killing of animals. For instance, such misperceptions could potentially deform the occupational image or hinder career entry into this profession. The status of butchers is discussed in relation to the Judaism and Islam. All in all no typical personality profile was found.

11. Literaturverzeichnis

- Abbildung vom Hexagon-Modell [online]. Verfügbar unter https://access.bridges.com/usa/en_US/choices/pro/content/usingcp/promanual/holland.gif [08.06.2010].
- Amelang, M., & Bartussek, D. (1997). *Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung* (4. überarbeitete und erweiterte Aufl.). Stuttgart: Kohlhammer.
- Attrition Analyzer (1997). An Effect Size Computation Program [online]. Verfügbar unter http://faculty.ucmerced.edu/wshadish/attrition_analyzer.htm [24.08.2010].
- AutoMetric 2.2 (2006). *Program for easily measuring and recording 2D:4D* [online]. Verfügbar unter <http://www.facelab.org/debruine/Programs/autometric> [04.06.2010].
- Baumgartner, E. (2009). Validitätsüberprüfung des Interessenfragebogens RIASEC-RRK anhand von Volksschul-, Hauptschul- und Sonderschullehrern. Unveröff. Dipl. Arbeit, Universität, Wien.
- Bergmann, T., Deisl, E., Gneist, M., & Riedl, C. (2003). *Das Fleischerbuch*. Wien: Bohmann.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. (2000). *188.Verordnung: Fleischverarbeitung-Ausbildungsordnung* [online]. Verfügbar unter <http://www.bmwfj.gv.at/nr/bmwa/service/leservice/gesetze/II188-00.pdf> [03.05.2010].
- Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 452-459.
- Buttsworth, L. M., & Smith, G. A. (1995). Personality of Australian performing musicians by gender and by instrument. *Personality and Individual Differences*, 18, 595-603.
- Der Selbsttest zur Studienorientierung [online]. Verfügbar unter <http://www.was-studiere-ich.de/> [25.08.2010].
- Fux, S. J. (2005). *Persönlichkeit und Berufstätigkeit: Theorie und Instrumente von John Holland im deutschsprachigen Raum*. Göttingen: Cuvillier Verlag.
- Gelissen, J., & de Graaf, P. M. (2006). Personality, social background, and occupational career success. *Social Science Research*, 35, 702-726.

- Gollwitzer, M., Banse, R., Eisenbach, K., & Naumann, A. (2007). Effectiveness of the Vienna social competence training on explicit and implicit aggression. *European Journal of Psychological Assessment, 23*, 150-156.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality, 37*, 504-528.
- Gottfredson, G. D., & Holland, J. L. (1996). *Dictionary of Holland occupational codes* (3rd ed.). Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1464-1480.
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the implicit association Test: I. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 197-216.
- Hell, B., & Muck, P.M. (2003). *Deutsche Übersetzung des Ten-Item Personality Measure (TIPI)* [online]. Verfügbar unter <http://www.uni-hohenheim.de/~hell/tipi/tipi.html> [06.05.2010].
- Herzberg, P. Y. (2003). Faktorstruktur, Gütekriterien und Konstruktvalidität der deutschen Übersetzung des Aggressionsfragebogens von Buss und Perry. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie, 24*, 311-323.
- Holland, J. L. (1997). *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments* (3rd ed.). Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Kitayama, S., & Karasawa, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 736-742.
- Krizan, Z., & Suls, J. (2008). Are implicit and explicit measures of self-esteem related? A meta-analysis for the Name-Letter Test. *Personality and Individual Differences, 44*, 521-531.
- Lane, K. A., Banaji, M. R., Nosek, B. A., & Greenwald, A. G. (2007). *Understanding and using the Implicit Association Test: IV. What we know (so far) about the method*. In B. Wittenbrink & N. S. Schwarz (Eds.). *Implicit measures of attitudes: Procedures and controversies* (pp. 59-102). New York: Guilford.

- Langendörfer, F. (2008). Personality differences among orchestra instrumental groups: Just a stereotype? *Personality and Individual Differences*, 44, 610-620.
- LeBel, E. P., & Gawronski, B. (2009). How to find what's in a name: Scrutinizing the optimality of five scoring algorithms for the name-letter task. *European Journal of Personality*, 23, 85-106.
- Luy, J. (2008). Ethische Aspekte der Tiertötung als ultima ratio veterinärmedizinischen Handelns: Kommentar zu einem oft verschwiegenen Aspekt tierärztlicher Berufstätigkeit. *Journal für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit*, 3, 123-126.
- McIntyre, M. H. (2006). The use of digit ratios as markers for perinatal androgen action. *Reproductive Biology and Endocrinology*, 4, 10.
- Millward, L. J., Houston, D., Barrett, M., & Larkin, C. (2006). "Who am I in relation to work and the job that I do?" Gender stereotypes and occupational choice in 14-16`s. Poster presented at the Developmental Psychology BPS Conference, Royal Holloway in September 2006.
- Mosher, D. L. (1998). Hypermasculinity Inventory. In C. M. Davis, W. L. Yarber, R. Bauserman, G. Schreer, & S. L. Davis (Eds.), *Handbook of sexuality-related measures* (pp. 472-474). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Nosek, B. A., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2005). Understanding and using the Implicit Association Test: II. Method variables and construct validity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 166-180.
- Nuttin, J. M. (1985). Narcissism beyond Gestalt and awareness: the name letter effect. *European Journal of Social Psychology*, 15, 353-361.
- Richetin, J., & Richardson, D. S. (2008). Automatic processes and individual differences in aggressive behavior. *Aggression and Violent Behavior* 13, 423-430.
- Rosenbloom, J. L., Ash, R. A., Dupont, B., & Coder, L. (2008). Why are there so few women in information technology? Assessing the role of personality in career choices. *Journal of Economic Psychology*, 29, 543-554.
- Rubinstein, G., & Strul, S. (2007). The Five Factor Model (FFM) among four groups of male and female professionals. *Journal of Research in Personality*, 41, 931-937.

- Salters-Pedneault, K., Ruef, A. M., & Orr, S. P. (2010). Personality and psychophysiological profiles of police officer and firefighter recruits. *Personality and Individual Differences*, 49, 210-215.
- Schulte, U., & Kornhoff, T. (2004-2010). *Ausbildung und Beruf als Fleischer/Fleischerin* [online]. Verfügbar unter <http://www.ulmato.de/fleischer.asp> [23.04.2010].
- Snowden, R. J., Gray, N. S., Smith, J., Morris, M., & MacCulloch, M. J. (2004). Implicit affective associations to violence in psychopathic murderers. *The Journal of Forensic Psychiatry & Psychology*, 15, 620-641.
- Spitzer, M. (2006). Namen – nichts als Schall und Rauch?. *Nervenheilkunde*, 25, 677-679.
- Stöber, J. (1999). Die Soziale-Erwünschtheits-Skala-17 (SES-17): Entwicklung und erste Befunde zu Reliabilität und Validität. *Diagnostica*, 45, 173-177.
- Stöber, J. (2001). The Social Desirability Scale-17 (SDS-17): Convergent validity, discriminant validity, and relationship with age. *European Journal of Psychological Assessment*, 17, 222-232.
- Sublimierung. (2010). In *Wikipedia*. Verfügbar unter [http://de.wikipedia.org/wiki/Sublimierung_\(Psychoanalyse\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Sublimierung_(Psychoanalyse)) [08.07.2010].
- Tokar, D. M., Fischer, A. R., & Subich, L. M. (1998). Personality and vocational behavior: A selective review of the literature, 1993-1997. *Journal of Vocational Behavior*, 53, 115-153.
- Vazire, S. (2006). Informant reports: A cheap, fast, and easy method for personality assessment. *Journal of Research in Personality*, 40, 472-481.
- von Collani, G., & Herzberg, P. Y. (2003). Eine revidierte Fassung der deutschsprachigen Skala zum Selbstwertgefühl von Rosenberg. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 24, 3-7.
- von Collani, G., & Herzberg, P.Y. (2003). Zur internen Struktur des globalen Selbstwertgefühls nach Rosenberg. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 24, 9-22.
- Voracek, M., Dressler, S. G., & Manning, J. T. (2007). Evidence for assortative mating on digit ratio (2D:4D), a biomarker for prenatal androgen exposure. *Journal of Biosocial Science*, 39, 599-612.
- Voracek, M., & Loibl, L. M. (2009). Scientometric analysis and bibliography of digit ratio (2D:4D) research, 1998-2008. *Psychological Reports*, 104, 922-956.

- Voracek, M., Pum, U., & Dressler, S. G. (2010). Investigating digit ratio (2D:4D) in a highly male-dominated occupation: The case of firefighters. *Scandinavian Journal of Psychology*, 51, 146-156.
- Weis, S. E., Firker, A., & Hennig, J. (2007). Associations between the second to fourth digit ratio and career interests. *Personality and Individual Differences*, 43, 485-493.
- Williamson, J. M., Pemberton, A. E., & Lounsbury, J. W. (2008). Personality traits of individuals in different specialities of librarianship. *Journal of Documentation*, 64, 273-286.

12. Anhang

1. Tabelle – Studie 1

2. Tabelle – Studie 2

3. Ergebnisse

3.1. Reliabilitäten des BPAQ: Vergleich 27 Items / 29 Items

3.2. Itemtrennschärfe (BPAQ)

3.3. Fremdbeurteilungen

3.4. Korrelation zwischen expliziten und impliziten Verfahren

4. Fragebögen der Studie 1

4.1. Fragebogen A der Pilotstudie

4.2. Fragebogen B der Pilotstudie

5. Fragebogen der Studie 2

5.1. NLE-Versionen

5.2. Rückmeldung an die Testpersonen

6. Eidesstattliche Erklärung

7. Curriculum vitae

1. Tabelle zu Studie 1

Tabelle 1

Eigenschaftswörter	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>df</i>	<i>t</i>	<i>p</i> < .05 (2-seitig)
männlich	4.63	1.18	101	5.39	.001*
rauchen	4.03	1.00	101	0.30	.767
kreativ	3.17	1.28	101	-6.60	.001*
aggressiv	4.79	1.23	101	6.52	.001*
sportlich	3.05	1.16	101	-8.25	.001*
Selbstwert haben	3.84	1.02	101	-1.55	.124‡

* $p < .05$ ‡ $p < .10$

2. Tabelle zu Studie 2

Tabelle 2

Vergleich der Fleischer mit den Kontrollpersonen

Eigenschaft	Fleischer		Kontrollgr.						
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>df</i>	<i>t</i>	<i>p</i> < .05 (2-seitig)	α	<i>d</i>
Aggressivität explizit (BPAQ), selbstbeurteilt									
Gesamt	77.52	13.14	75.43	19.05	22	0.60	0.553	.83	0.12
Physische A.	22.00	4.82	18.09	6.72	22	2.89	0.009*	.63	0.66
Verbale A.	14.48	2.61	16.04	3.71	22	-2.00	0.058*	.44	-0.48
Ärger	18.26	5.07	18.78	5.54	22	-0.46	0.649	.72	-0.10
Feindseligkeit	22.78	4.29	22.52	5.88	22	0.19	0.852	.56	0.05
Aggressivität explizit (BPAQ), fremdbeurteilt									
Gesamt	78.14	13.11	75.45	19.00	21	0.71	0.489	.89	0.16
Physische A.	22.00	4.82	19.30	7.61	22	1.78	0.089*	.73	0.41
Verbale A.	14.45	2.67	15.68	3.66	21	-1.58	0.130‡	.43	0.38
Ärger	18.26	5.07	17.09	5.71	22	1.01	0.325	.79	0.22
Feindseligkeit	22.78	4.29	21.61	6.30	22	0.85	0.404	.71	0.22
Aggressivität implizit (IAT)									
	-0.27	0.31	-0.49	0.25	21	3.26	0.004*	.81	0.80
Selbstwert explizit (RSES)									
	34.61	3.03	33.74	2.78	22	1.02	0.321	.52	0.30
Selbstwert implizit (NLE)									
Gesamt	1.32	0.98	1.42	1.64	17	-0.20	0.848	.61	-0.08
Vorname	1.55	1.15	1.19	2.04	17	0.60	0.558	-	0.22
Nachname	1.08	1.29	1.65	1.68	17	-0.95	0.354	-	-0.38
Hypermaskulinität explizit									
Gesamt	7.43	3.69	6.35	3.37	22	1.40	0.176‡	.61	0.31
Frauen	2.39	1.67	2.17	1.56	22	0.47	0.642	.48	0.13
Gewalt	3.17	2.02	2.57	1.78	22	1.14	0.269	.55	0.32
Gefahr	1.87	1.60	1.61	1.78	22	0.60	0.552	.52	0.15

Eigenschaft	Fleischer		Kontrollgr.						
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>df</i>	<i>t</i>	<i>p</i> < .05 (2-seitig)	α	<i>d</i>
Männlichkeit implizit (2D:4D)									
R 2D:4D Scan	0.945	0.036	0.958	0.030	22	-1.513	0.145‡	.991	-0.39
L 2D:4D Scan	0.943	0.039	0.951	0.031	22	-0.706	0.488	.982	-0.23
R 2D:4D Direkt	0.955	0.033	0.967	0.028	22	-1.416	0.171‡	.966	-0.36
L 2D:4D Direkt	0.959	0.039	0.962	0.032	22	-0.339	0.738	.898	-0.11
Soziale Erwünschtheit (SDS-17)									
	13.13	2.18	12.17	2.37	22	1.48	0.153‡	.50	0.42
Persönlichkeitsmerkmale (TIPI), selbstbeurteilt									
Extraversion	8.09	2.31	8.91	2.88	22	-1.12	0.277	.26	-0.32
Verträglichkeit	11.13	2.07	10.39	2.41	22	1.07	0.297	.50	0.33
Gewissenhaft.	11.04	2.77	11.91	1.83	22	-1.14	0.268	.56	-0.37
Emotionale St.	10.22	2.84	9.39	2.64	22	1.02	0.321	.36	0.30
Offenheit	9.83	1.99	9.70	2.48	22	0.21	0.833	-.44	0.06
Persönlichkeitsmerkmale (TIPI), fremdbeurteilt									
Extraversion	8.09	2.31	9.09	2.63	22	-1.70	0.104‡	.10	-0.40
Verträglichkeit	11.13	2.07	10.57	2.50	22	0.83	0.416	.49	0.25
Gewissenhaft.	11.04	2.77	11.43	2.25	22	-0.54	0.592	.60	-0.15
Emotionale St.	10.22	2.84	10.35	2.48	22	-0.18	0.860	.07	-0.05
Offenheit	9.83	1.99	9.26	2.58	22	0.98	0.340	.16	0.24

* $p < .05$ ‡ $p < .10$

α : interne Konsistenz für die gesamte Stichprobe (N=46) oder

Intraklassen-Korrelationskoeffizienten (ICC) mit absoluter Übereinstimmung für die Fingerlängenmessungen

Die Fremdbeurteilungen (BPAQ+TIPI) verstehen sich als die Vergleiche der Selbstbeurteilungen der Fleischer mit deren Fremdbeurteilungen durch die Kontrollgruppe, nicht umgekehrt.

3. Ergebnisse

3.1. Reliabilitäten des BPAQ: Vergleich 27 Items / 29 Items

Cronbach α	Anzahl der Items
.816	27
.831	29

3.2. Itemtrennschärfe (BPAQ)

	Korrigierte Item- Skala- Korrelation	Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen		Korrigierte Item- Skala- Korrelation	Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen
a_buss01_körperlich_ich	,533	,820	a_buss16_feind_ich	,517	,821
a_buss02_verbal_ich	,153	,832	a_buss17_körperlich_ich	,503	,820
a_buss03_ärger_ich	,319	,827	a_buss18_verbal_ich	,673	,815
a_buss04_feind_ich	,079	,835	a_buss19_ärger_ich	,703	,814
a_buss05_körperlich_ich	,381	,825	a_buss20_feind_ich	,361	,826
a_buss06_verbal_ich	,104	,835	a_buss21_körperlich_ich	,325	,827
a_buss07_ärger_ich	,164	,832	a_buss22_ärger_ich	,737	,810
a_buss08_feind_ich	,430	,823	a_buss23_feind_ich	,081	,834
a_buss09_körperlich_ich	,056	,838	a_buss24_körperlich_ich	-,085	,845
a_buss10_verbal_ich	,341	,827	a_buss25_ärger_ich	,584	,819
a_buss11_ärger_ich	,408	,824	a_buss26_feind_ich	,552	,819
a_buss12_feind_ich	,417	,824	a_buss27_körperlich_ich	,524	,821
a_buss13_körperlich_ich	-,018	,837	a_buss28_feind_ich	,030	,836
a_buss14_verbal_ich	,370	,826	a_buss29_körperlich_ich	,584	,816
a_buss15_ärger_ich	,324	,827			

3.3. Fremdbeurteilungen

3.3.1. Aggressionsfragebogen

	Korrelation nach Pearson	Signifikanz (2-seitig)
a_aggression_total_self	$r = .430^*$	.046
b_aggression_total_other		
a_aggression_total_other	$r = .614^{**}$	.002
b_aggression_total_self		

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (2-seitig) signifikant.

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.01 (2-seitig) signifikant.

3.3.2. Persönlichkeitsmerkmale TIPI

	Korrelation nach Pearson	Signifikanz (2-seitig)
Extraversion		
a_extraversion_self	$r = .350$	.101
b_extraversion_other		
b_extraversion_self	$r = .150$	.507
a_extraversion_other		
Verträglichkeit		
a_agreeableness_self	$r = -.015$	.946
b_agreeableness_other		
b_agreeableness_self	$r = .007$	.976
a_agreeableness_other		
Gewissenhaftigkeit		
a_conscientiousness_self	$r = .070$	.752
b_conscientiousness_other		

b_conscientiousness_self	$r = .049$	.829
a_conscientiousness_other		
Emotionale Stabilität		
a_emotional_stability_self	$r = .137$	.533
b_emotional_stability_other		
b_emotional_stability_self	$r = .260$	.243
a_emotional_stability_other		
Offenheit für neue Erfahrungen		
a_openness_self	$r = .283$	.190
b_openness_other		
b_openness_self	$r = .458^*$	.032
a_openness_other		

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (2-seitig) signifikant.

3.4. Korrelation zwischen expliziten und impliziten Verfahren

3.4.1. BPAQ und IAT

	Korrelation nach Pearson	Signifikanz (2-seitig)
a_aggression_total_self	$r = -.013$	.931
a_iat_d_me		

3.4.2. RSES und NLE

	Korrelation nach Pearson	Signifikanz (2-seitig)
a_rosenberg_SES_score	$r = .135$	.382
a_nltl_gesamtname		

4.1. Fragebogen A der Pilotstudie

Studie: Personality of butchers and hunters

Sehr geehrte Studierende - Liebe KollegInnen: Wir ersuchen Sie um Ihre Teilnahme an der vorliegenden Erhebung zur Persönlichkeit von Fleischern/Jägern. Dieser Fragebogen ist selbstleitend, anonym und erfordert max. 5 Minuten.

Herzlichen Dank im voraus für Eure Teilnahme!

Geschlecht: ☐ weiblich ☐ männlich **Alter:** _____ Jahre

Ich komme aus: ☐ AUT ☐ DE ☐ anderswo: _____

Man hört, dass der Beruf/das Hobby unter Umständen die Persönlichkeit prägen kann bzw. bestimmte Persönlichkeitstypen manche Berufe eher bevorzugen. Hier geht es uns um Fleischer und Jäger. Wie glauben Sie sind Fleischer/Jäger im Vergleich zum Durchschnitt der Männer?

Bitte bewerten Sie durch Ankreuzen pro Eigenschaftswort, wie sehr es Ihrer Meinung nach auf die jeweilige Zielgruppe (Fleischer oder Jäger) im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung zutrifft.

Zielgruppe	Eigenschaft	1 sehr viel weniger	2	3	4 kein Unter- schied	5	6	7 sehr viel mehr
Fleischer	männlich							
Jäger	männlich							
Fleischer	rauchen							
Jäger	rauchen							
Fleischer	kreativ							
Jäger	kreativ							
Fleischer	aggressiv							
Jäger	aggressiv							
Fleischer	sportlich							
Jäger	sportlich							
Fleischer	Selbstwert haben							
Jäger	Selbstwert haben							

4.2. Fragebogen B der Pilotstudie

Studie: Personality of butchers and hunters

Sehr geehrte Studierende - Liebe KollegInnen: Wir ersuchen Sie um Ihre Teilnahme an der vorliegenden Erhebung zur Persönlichkeit von Fleischern/Jägern. Dieser Fragebogen ist selbstleitend, anonym und erfordert max. 5 Minuten.

Herzlichen Dank im voraus für Eure Teilnahme!

Geschlecht: ☐ weiblich ☐ männlich **Alter:** _____ Jahre

Ich komme aus: ☐ AUT ☐ DE ☐ anderswo: _____

Man hört, dass der Beruf/das Hobby unter Umständen die Persönlichkeit prägen kann bzw. bestimmte Persönlichkeitstypen manche Berufe eher bevorzugen. Hier geht es uns um Fleischer und Jäger. Wie glauben Sie sind Fleischer/Jäger im Vergleich zum Durchschnitt der Männer?

Bitte bewerten Sie durch Ankreuzen pro Eigenschaftswort, wie sehr es Ihrer Meinung nach auf die jeweilige Zielgruppe (Fleischer oder Jäger) im Vergleich zur männlichen Allgemeinbevölkerung zutrifft.

Zielgruppe	Eigenschaft	1 sehr viel weniger	2	3	4 kein Unter- schied	5	6	7 sehr viel mehr
Jäger	männlich							
Fleischer	männlich							
Jäger	rauchen							
Fleischer	rauchen							
Jäger	kreativ							
Fleischer	kreativ							
Jäger	aggressiv							
Fleischer	aggressiv							
Jäger	sportlich							
Fleischer	sportlich							
Jäger	Selbstwert haben							
Fleischer	Selbstwert haben							

5. Fragebogen der Studie 2

Zu welcher der folgenden Gruppen zählen Sie (auch Mehrfachantworten möglich):

- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ Fischer | ☐ Landwirt |
| ☐ Fleischer | ☐ Weinbauer |
| ☐ Gärtner | ☐ Züchter |
| ☐ Jäger | |

Im Folgenden werden Ihnen einige Fragen zur eigenen Person gestellt. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Bitte lassen Sie keine Fragen aus und beantworten Sie diese so ehrlich wie möglich. Wir garantieren Ihnen zur Sicherung der Anonymität alle Angaben vertraulich zu behandeln und bedanken uns im Voraus für Ihre Mitarbeit an unserer Diplomarbeit.

Alter: _____

Geschlecht: ☐ männlich ☐ weiblich

Familienstand: ☐ ledig ☐ feste Partnerschaft ☐ verheiratet ☐ verwitwet ☐ geschieden

Kinder: ☐ ja Anzahl: _____ ☐ nein

Höchste abgeschlossene Ausbildung: ☐ Pflichtschule ☐ Lehrabschluss
☐ (berufsbildende) mittlere Schule ☐ Matura ☐ Hochschule/Universität

Beruf: _____

Nebenerwerb (auch inoffiziell): _____

Spezielle Qualifikationen:

- | | |
|--|---|
| ☐ ECDL (Computerführerschein) | ☐ Jagdschein (Jagdkarte) |
| ☐ Fischerkarte | ☐ Sprachen: _____ |
| ☐ Gewerbeschein | ☐ Weinsommelier |

Beruf der Mutter: _____

Nebenerwerb der Mutter (auch inoffiziell): _____

Beruf des Vaters: _____

Nebenerwerb des Vaters (auch inoffiziell): _____

Vereine (auch inoffiziell):

- | | |
|---|--|
| ☐ Dorferneuerung | ☐ Naturschutzverband |
| ☐ Freiwillige Feuerwehr | ☐ Sportverein (Fußball, Tennis, Kegeln,...) |
| ☐ Jagdverein | ☐ Wanderverein/Nordic Walking |
| ☐ Jugend | ☐ Zuchtverein |
| ☐ Musikverein/(Kirchen-)Chor | |

Vereine der Eltern (auch inoffiziell):

Mutter Vater

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| ☐ | ☐ | Dorferneuerung |
| ☐ | ☐ | Freiwillige Feuerwehr |
| ☐ | ☐ | Jagdverein |
| ☐ | ☐ | Jugend |
| ☐ | ☐ | Musikverein/(Kirchen-)Chor |
| ☐ | ☐ | Naturschutzverband |
| ☐ | ☐ | Sportverein (Fußball, Tennis, Kegeln,...) |
| ☐ | ☐ | Wanderverein/Nordic Walking |
| ☐ | ☐ | Zuchtverein |

Hobbies:

Vegetarier: ☐ ja ☐ nein

Raucher: ☐ ja ☐ nein

Haustiere: ☐ ja
 ☐ nein

Unten finden Sie eine Liste mit Aussagen über allgemeine Einstellungen zu sich selbst. Bitte geben Sie an, inwiefern diese auf Sie zutreffen oder nicht.

		Trifft gar nicht zu	Trifft eher nicht zu	Trifft eher zu	Trifft voll und ganz zu
1.	Alles in allem bin ich mit mir selbst zufrieden.				
2.	Hin und wieder denke ich, dass ich gar nichts taue.				
3.	Ich besitze eine Reihe guter Eigenschaften.				
4.	Ich kann vieles genauso gut wie die meisten anderen Menschen auch.				
5.	Ich fürchte, es gibt nicht viel, worauf ich stolz sein kann.				
6.	Ich fühle mich von Zeit zu Zeit richtig nutzlos.				
7.	Ich halte mich für einen wertvollen Menschen, jedenfalls bin ich nicht weniger wertvoll als andere auch.				
8.	Ich wünschte, ich könnte vor mir selbst mehr Achtung haben.				
9.	Alles in allem neige ich dazu, mich für einen Versager zu halten.				
10.	Ich habe eine positive Einstellung zu mir selbst gefunden.				

Bitte bewerten Sie die unten angeführten Buchstaben auf einer Skala von 1 bis 7 danach, wie sehr Sie die Buchstaben mögen.

	Mag ich überhaupt nicht						Mag ich sehr
	1	2	3	4	5	6	7
G	0	0	0	0	0	0	0
J	0	0	0	0	0	0	0
U	0	0	0	0	0	0	0
W	0	0	0	0	0	0	0
L	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	0	0
F	0	0	0	0	0	0	0
N	0	0	0	0	0	0	0
R	0	0	0	0	0	0	0
O	0	0	0	0	0	0	0
K	0	0	0	0	0	0	0
I	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0
H	0	0	0	0	0	0	0
Q	0	0	0	0	0	0	0
X	0	0	0	0	0	0	0
S	0	0	0	0	0	0	0
T	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0
Y	0	0	0	0	0	0	0
V	0	0	0	0	0	0	0
A	0	0	0	0	0	0	0
M	0	0	0	0	0	0	0
Z	0	0	0	0	0	0	0
P	0	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0	0

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Eigenschaftswörtern, die mehr oder weniger stark auf Sie zutreffen. Bitte geben Sie mittels Einfügen der Ziffern für jede Aussage an, inwieweit sie auf Sie zutrifft oder nicht. Sie sollen diese Einstufung jeweils für Paare von Eigenschaften vornehmen, auch wenn möglicherweise die eine Eigenschaft stärker zutrifft als die andere.

Trifft überhaupt nicht zu	Trifft größtenteils nicht zu	Trifft eher nicht zu	Weder zutreffend noch unzutreffend	Trifft eher zu	Trifft größtenteils zu	Trifft voll und ganz zu
1	2	3	4	5	6	7
				Ich sehe mich selbst als:	Ich sehe meine Vergleichsperson als:	
Extravertiert, begeistert						
Kritisch, streitsüchtig						
Zuverlässig, selbstdiszipliniert						
Ängstlich, leicht aus der Fassung zu bringen						
Offen für neue Erfahrungen, vielschichtig						
Zurückhaltend, still						
Verständnisvoll, warmherzig						
Unorganisiert, achtlos						
Gelassen, emotional stabil						
Konventionell, unkreativ						

Im Folgenden finden Sie eine Liste von Aussagen. Lesen Sie bitte jeden Satz und bestimmen Sie, ob die jeweilige Aussage auf Sie zutrifft oder nicht. Trifft sie zu, machen Sie bitte einen Kreis um *richtig*, ansonsten um *falsch*.

1.	Manchmal werfe ich Müll einfach in die Landschaft oder auf die Straße.	richtig	falsch
2.	Einige Fehler gebe ich stets offen zu und ertrage gelassen etwaige negative Konsequenzen.	richtig	falsch
3.	Im Straßenverkehr nehme ich stets Rücksicht auf die anderen Verkehrsteilnehmer.	richtig	falsch
4.	Ich habe schon einmal Drogen (Tabletten, Haschisch oder „ähnliches“) konsumiert.	richtig	falsch
5.	Ich akzeptiere alle anderen Meinungen, auch wenn sie mit meiner eigenen nicht übereinstimmen.	richtig	falsch
6.	Meine Wut oder schlechte Laune lasse ich hin und wieder an unschuldigen oder schwächeren Leuten aus.	richtig	falsch
7.	Ich habe schon einmal jemanden ausgenutzt oder übers Ohr gehauen.	richtig	falsch
8.	In einem Gespräch lasse ich den anderen stets ausreden und höre ihm aufmerksam zu.	richtig	falsch
9.	Ich zögere niemals, jemandem in einer Notlage beizustehen.	richtig	falsch
10.	Wenn ich etwas versprochen habe, halte ich es ohne Wenn und Aber.	richtig	falsch

11.	Ich lästere gelegentlich über andere hinter deren Rücken.	richtig	falsch
12.	Ich würde niemals auf Kosten der Allgemeinheit leben.	richtig	falsch
13.	Ich bleibe immer freundlich und zuvorkommend anderen Leuten gegenüber, auch wenn ich selbst gestresst bin.	richtig	falsch
14.	Im Streit bleibe ich stets sachlich und objektiv.	richtig	falsch
15.	Ich habe schon einmal geliehene Sachen nicht zurückgegeben.	richtig	falsch
16.	Ich ernähre mich stets gesund.	richtig	falsch
17.	Manchmal helfe ich nur, wenn ich eine Gegenleistung erwarte.	richtig	falsch

Im folgenden Teil geht es um kontroverse Einstellungen und Meinungen, die man teilen kann oder auch nicht. Bitte markieren Sie jene der 2 Alternativen, die für Sie richtiger oder passender ist.

HINWEIS zu den Formulierungen und/oder Aussagen: Manchen mögen diese Formulierungen/Aussagen wenig/nicht akzeptabel (beleidigend, obszön) erscheinen, andererseits ist aber auch klar, dass solche Meinungen nicht selten sind. Wer hat dies nicht schon mal gehört?

Bitte lassen Sie sich dadurch nicht irritieren!

1.	1.	Nachdem ich in einer wirklich gefährlichen Situation war, habe ich weiche Knie und zittere am ganzen Körper.
	2.	Nachdem ich in einer wirklich gefährlichen Situation war, fühle ich mich „high“.
2.	1.	Ich würde eher zocken als auf „Nummer Sicher“ zu gehen.
	2.	Ich würde eher auf „Nummer Sicher“ gehen als zu zocken.
3.	1.	Provozier mich nur, und ich werd das überhören.
	2.	Provozier mich nur, und Du bekommst es zurück.
4.	1.	Es gibt überall Regeln und Grenzen, für alle.
	2.	In der Liebe und im Krieg ist alles erlaubt.
5.	1.	Ich mag ausgelassene, hemmungslose Parties.
	2.	Ich mag ruhige Parties mit guten Unterhaltungen.
6.	1.	Ich würde am liebsten meine früheren unangenehmen Erfahrungen mit männlicher Aggression vergessen.
	2.	Mir gefällt es immer noch mich an meine erste richtige Rauferei zu erinnern.
7.	1.	Die Leute sagen mir, ich gehe dummerweise unnötig Risiko ein.
	2.	Die Leute sagen mir, ich solle mehr aus meinen Chancen machen.
8.	1.	Sogenannte unmännliche („weibische“) Männer sind kunstgesinnter und sensitiver.
	2.	Unmännliche („weibische“) Männer verdienen Spott.
9.	1.	Ist eine Frau erst mal betrunken, „high“ oder heiß, wird sie mit sich machen lassen, was immer man macht.
	2.	Es ist unfein und ungerecht mit Alkohol oder Drogen eine Frau ins Bett bekommen zu wollen.

10.	1.	Ich mag schnelle Autos und schnell entschlossene Frauen.
	2.	Ich mag Autos und Frauen, auf die man sich verlassen kann.
11.	1.	Auch wenn Frauen sexuell provozieren, sollte man ihnen nichts nachtragen.
	2.	Sexuell provozierende Frauen fordern es eigentlich heraus, vergewaltigt zu werden.
12.	1.	Wenn ich was getrunken habe, bin ich ganz entspannt und gut drauf.
	2.	Wenn ich was getrunken habe, gibt's Ärger und ich bin auf Streit aus.
13.	1.	Ein richtiger Mann braucht regelmäßig Sex.
	2.	Ein richtiger Mann kommt auch ohne Sex aus.
14.	1.	Alle Frauen, sogar Emanzen, verdienen Respekt.
	2.	Die einzige Frau, die Respekt verdient, ist deine eigene Mutter.
15.	1.	Manche Frauen brauchen es einfach, dass man ihnen zeigt, wo der Hammer hängt.
	2.	Manche Frauen müssen einen erst wirklich intim kennen, dass sie erkennen, dass man nicht der Boss sein will.
16.	1.	Wenn ich ein, zwei Drinks intus habe, kann alles mögliche passieren.
	2.	Wenn ich ein, zwei Drinks intus habe, möchte ich mich entspannen und mich amüsieren.
17.	1.	Jedes Risiko muss man gegen den größtmöglichen Schaden oder Verlust abwägen.
	2.	Ein Risiko kann gar nicht zu hoch sein, wenn nur Nutzen und Gewinn groß genug sind.
18.	1.	Ich gewinne dadurch, dass ich nicht kämpfe.
	2.	Ich kämpfe um zu gewinnen.
19.	1.	Es ist normal für Männer in Raufereien verwickelt zu werden.
	2.	Gewalt löst nie ein Problem.
20.	1.	Wer nicht bereit ist für das Seine zu kämpfen, sollte sich damit anfreunden, es zu verlieren.
	2.	Auch wenn mir nach kämpfen ist, versuch ich doch an Alternativen zu denken.
21.	1.	Wer kann, kämpft; wer nicht, läuft weg.
	2.	Raufereien sind einfach nur blöd.
22.	1.	Wenn mir fad ist, sehe ich fern oder lese ein Buch.
	2.	Wenn mir fad ist, brauch ich „Action“.
23.	1.	Ich fahre gern sicher und gehe allen Gefahren aus dem Weg.
	2.	Ich fahre gern schnell, immer am Limit.
24.	1.	Frauen, die auf Aufriss sind, sollten sich nicht groß wundern, was ihnen so alles passiert.
	2.	Frauen, die auf Aufriss sind, sollten dabei vorsichtig sein und vor allem immer gut auf sich selbst aufpassen.
25.	1.	Manche Frauen sind nur für Eins gut.
	2.	Alle Frauen verdienen denselben Respekt wie deine eigene Mutter.

26.	1.	Ich möchte nur Sex mit Frauen haben, die das auch ohne Wenn und Aber wollen.
	2.	Mir ist es relativ egal, wie ich zu Sex komme.
27.	1.	Ich wäre lieber ein berühmter Wissenschaftler als ein berühmter Berufsboxer.
	2.	Ich wäre lieber ein berühmter Berufsboxer als ein berühmter Wissenschaftler.
28.	1.	Lesbische Frauen wählen einen eigenen Lebensstil, der jedenfalls zu respektieren ist.
	2.	Das einzige was Lesben brauchen ist ein gutes Stück Männlichkeit.
29.	1.	Wenn mich einer blöd angeht und offensichtlich auf eine Schlägerei aus ist, dann gibt es kein Zurück.
	2.	Wenn mich einer blöd angeht und offensichtlich auf eine Schlägerei aus ist, ist es höchste Zeit, zurückzustecken und die Situation zu entkrampfen.
30.	1.	Wer mich beleidigt, sollte sich das wirklich gut überlegt haben.
	2.	Wer mich beleidigt, der kann das gern tun.

Bitte geben Sie mittels Einfügen der Ziffern für jede Aussage an, inwieweit sie auf Sie bzw. auf Ihre Vergleichsperson zutrifft oder nicht.

völlig unzu- treffend	eher unzu- treffend	weder noch	eher zutreffend	völlig zu- treffend
1	2	3	4	5
				für mich selbst
				für meine Vergleichs- person
1.	Manchmal kann ich dem Verlangen, eine andere Person zu schlagen, nicht widerstehen.			
2.	Ich sage es meinen Freunden offen, wenn ich anderer Meinung bin als sie.			
3.	Ich rege mich schnell auf, aber mein Ärger verraucht auch wieder schnell.			
4.	Manchmal verzehrt mich Eifersucht.			
5.	Wenn ich nur entsprechend gereizt werde, kann ich jemand anderen durchaus schlagen.			
6.	Es passiert mir oft, dass ich mit anderen nicht übereinstimme.			
7.	Wenn ich frustriert bin, zeige ich meine Verärgerung.			
8.	Manchmal spielt mir das Leben übel mit.			
9.	Wenn mich jemand schlägt, schlage ich zurück.			
10.	Wenn mich Leute verdrießen, sage ich ihnen, was ich über sie denke.			
11.	Manchmal fühle ich mich wie ein Pulverfass, jederzeit bereit zu explodieren.			
12.	Glück scheinen immer nur die anderen zu haben.			
13.	Ich werde häufiger in Schlägereien verwickelt als andere.			

völlig unzu- treffend	eher unzu- treffend	weder noch	eher zutreffend	völlig zu- treffend
1	2	3	4	5
				für mich selbst
				für meine Ver- gleichs- person
14.	Wenn andere mit mir nicht übereinstimmen, kann ich mich nicht zurückhalten, mit ihnen darüber zu streiten.			
15.	Ich bin eine ausgeglichene Person.			
16.	Ich frage mich, warum ich manchmal so verbittert bin.			
17.	Wenn es sein muss, verteidige ich meine Rechte auch mit Gewalt.			
18.	Meine Freunde sagen, ich sei etwas streitlustig.			
19.	Einige meiner Freunde halten mich für einen Hitzkopf.			
20.	Ich weiß, dass meine „Freunde“ hinter meinen Rücken über mich reden.			
21.	Manche Leute haben mich schon so weit gebracht, dass wir uns geprügelt haben.			
22.	Ich brause manchmal wegen Nichtigkeiten auf.			
23.	Gegenüber allzu freundlichen Fremden bin ich misstrauisch.			
24.	Ich kann mir keinen Grund vorstellen, weshalb ich jemals eine andere Person schlagen würde.			
25.	Es fällt mir schwer, meinen Zorn zu kontrollieren.			
26.	Manchmal habe ich das Gefühl, dass andere hinter meinen Rücken über mich lachen.			
27.	Ich habe schon Leute bedroht, die ich gut kenne.			
28.	Wenn Leute besonders nett zu mir sind, frage ich mich, was sie von mir wollen.			
29.	Ich bin schon so ausgerastet, dass ich Gegenstände zerschlagen habe.			

Bitte geben Sie die **Anfangsbuchstaben** Ihres Namens an:

Vorname

Nachname

Bitte melden Sie sich nun bei den Testleitern!

5.1. NLE-Versionen

Bitte bewerten Sie die unten angeführten Buchstaben auf einer Skala von 1 bis 7 danach, wie sehr Sie die Buchstaben mögen.

	Mag ich überhaupt nicht						Mag ich sehr
	1	2	3	4	5	6	7
B	0	0	0	0	0	0	0
P	0	0	0	0	0	0	0
Z	0	0	0	0	0	0	0
M	0	0	0	0	0	0	0
A	0	0	0	0	0	0	0
V	0	0	0	0	0	0	0
Y	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0
T	0	0	0	0	0	0	0
S	0	0	0	0	0	0	0
X	0	0	0	0	0	0	0
Q	0	0	0	0	0	0	0
H	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0
I	0	0	0	0	0	0	0
K	0	0	0	0	0	0	0
O	0	0	0	0	0	0	0
R	0	0	0	0	0	0	0
N	0	0	0	0	0	0	0
F	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	0	0
L	0	0	0	0	0	0	0
W	0	0	0	0	0	0	0
U	0	0	0	0	0	0	0
J	0	0	0	0	0	0	0
G	0	0	0	0	0	0	0

Bitte bewerten Sie die unten angeführten Buchstaben auf einer Skala von 1 bis 7 danach, wie sehr Sie die Buchstaben mögen.

	Mag ich überhaupt nicht						Mag ich sehr
	1	2	3	4	5	6	7
Q	0	0	0	0	0	0	0
M	0	0	0	0	0	0	0
O	0	0	0	0	0	0	0
L	0	0	0	0	0	0	0
T	0	0	0	0	0	0	0
J	0	0	0	0	0	0	0
Z	0	0	0	0	0	0	0
F	0	0	0	0	0	0	0
H	0	0	0	0	0	0	0
R	0	0	0	0	0	0	0
Y	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0
N	0	0	0	0	0	0	0
V	0	0	0	0	0	0	0
U	0	0	0	0	0	0	0
A	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0
G	0	0	0	0	0	0	0
P	0	0	0	0	0	0	0
S	0	0	0	0	0	0	0
X	0	0	0	0	0	0	0
W	0	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0	0
K	0	0	0	0	0	0	0
I	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	0	0

Bitte bewerten Sie die unten angeführten Buchstaben auf einer Skala von 1 bis 7 danach, wie sehr Sie die Buchstaben mögen.

	Mag ich überhaupt nicht						Mag ich sehr
	1	2	3	4	5	6	7
D	0	0	0	0	0	0	0
I	0	0	0	0	0	0	0
K	0	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0	0
W	0	0	0	0	0	0	0
X	0	0	0	0	0	0	0
S	0	0	0	0	0	0	0
P	0	0	0	0	0	0	0
G	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0
A	0	0	0	0	0	0	0
U	0	0	0	0	0	0	0
V	0	0	0	0	0	0	0
N	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0
Y	0	0	0	0	0	0	0
R	0	0	0	0	0	0	0
H	0	0	0	0	0	0	0
F	0	0	0	0	0	0	0
Z	0	0	0	0	0	0	0
J	0	0	0	0	0	0	0
T	0	0	0	0	0	0	0
L	0	0	0	0	0	0	0
O	0	0	0	0	0	0	0
M	0	0	0	0	0	0	0
Q	0	0	0	0	0	0	0

5.2. Rückmeldung an die Testpersonen

Betreff: Studie, Sommer 2009 - Ergebnisse

Sehr geehrte Teilnehmer,

wir bedanken uns nochmals für Ihre Unterstützung durch die Mithilfe an unserer Diplomarbeit und übermitteln Ihnen wie versprochen nun die Ergebnisse.

Unsere Untersuchungen zum Thema Familien-/Milieuähnlichkeit trotz unterschiedlicher Berufe/Hobbies (hier im speziellen Fall beziehend auf Jäger und Fleischer) haben Folgendes gezeigt:

Anhand einer Vorstudie wurden Meinungen und Einstellungen der entsprechenden Gruppen betreffend erhoben. Die Einschätzungen haben in diesem Fall ergeben, dass Fleischer sowie Jäger als männlicher und aggressiver (verglichen mit der männlichen Allgemeinbevölkerung) eingestuft werden.

Diese verbreiteten Einstellungen konnten allerdings in unseren Untersuchungen nicht bestätigt werden.

Im Vergleich zu den jeweiligen Kontrollpersonen (hier: Bruder, Cousin, Freund, Schwager oder Nachbar) konnten folgende Unterschiede festgestellt werden. Die Gruppe der Fleischer und Jäger stellten sich in den Erhebungen introvertierter (nach innen gewendet) und konventioneller (traditionell) dar.

Weiters konnte eine Tendenz zu sozial erwünschtem Antwortverhalten festgestellt werden.

Für all jene, die besonders interessiert an der Messintention des Verfahrens zur Buchstabenbewertung waren: hier wurden unbewusste Anteile des Selbstwertgefühls erfasst. Der Theorie nach sind Menschen, die ihre eigenen Initialbuchstaben, welche ja Teil von ihnen sind, besser beurteilen, auch selbstbewusster.

Vielen Dank, dass Sie sich für uns Zeit genommen haben,

mit freundlichen Grüßen

Carmen Kreutzer & Daniela Gabler

(Psychologiestudentinnen an der Hauptuniversität Wien)

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit bestätige ich, die vorliegende Diplomarbeit ohne Hilfe Dritter und nur mit den angegebenen Quellen und Hilfsmitteln angefertigt zu haben. Alle Inhalte, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind mit der jeweiligen Quelle gekennzeichnet.

Diese Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Weise noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen.

Wien, August 2010

Carmen Kreutzer

Curriculum vitae

Name: Carmen Kreutzer

Geburtsdatum: 25. 10. 1985

Staatsbürgerschaft: AUT

Ausbildung

- seit 2005:* Studium der Psychologie an der Hauptuniversität Wien;
Voraussichtlicher Abschluss Oktober 2010;
Diplomarbeit im Bereich Methodenlehre;
Ausstellung eines Posters im Rahmen der 9. Tagung der
Österreichischen Gesellschaft für Psychologie in Salzburg;
Papers;
Studium in Mindestzeit (10 Semester)
- 2000-2005:* Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe in Horn
Ausbildungsschwerpunkt Medieninformatik,
Abschluss mit Matura
- 1996-2000:* Fremdsprachenhauptschule Ravelsbach
- 1992-1996:* Volksschule Ravelsbach

Berufserfahrung

- 2006 - 2010:* Geringfügige Beschäftigung als Buchhalterin bei
KFZ-Authried; Maissau
- 2008:* 6-wöchiges Pflichtpraktikum im „Zentrum Jonathan“; Maissau
- gelegentlich:* Wochenendjob im Cafe-Konditorei Schmid; Maissau
Marketing-Tätigkeiten bei Bezirksblätter
- 2005/2006:* Ehrenamtliche Mitarbeit in der HPI-Gruppe im Kindergarten
Ziersdorf (1x wöchentlich)
- 2005 + 2006:* Ferialpraxis bei praktischer Ärztin im Aufnahmebereich
(Fr. Dr. Greilinger); Gars am Kamp
- 2004:* 3-wöchiges Schnupperpraktikum im Krankenhaus Krems
- 2003:* 3-monatiges Pflichtpraktikum im Rahmen der höheren
Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe;
Hotel Hochschober; Turracher Höhe/Kärnten