



universität  
wien

## **Diplomarbeit:**

# **Zum Einfluss verbaler Vorinformation über den Vortragenden beziehungsweise die Vortragende auf die Bewertung des Vortrages**

Mag. rer. nat.

Wien, im Jänner 2009

Studienkennzahl: 298  
Studienrichtung: Psychologie  
Betreuer: Prof. Dr. Erich Kirchler

# Danksagung

Mein erster und wichtigster Dank gilt meinen Eltern welche  
mir das Studium ermöglicht und immer an mich geglaubt  
haben

Meiner Freundin durch deren Inspiration und Unterstützung  
ich den Mut nie verloren habe

Allen die mir mit praktischer Hilfe, Unterlagen oder durch  
Interviews geholfen haben diese Arbeit zustande kommen  
zu lassen.

Meinen Dank möchte ich schließlich an Herrn Prof. Kirchler  
für die wertvollen Anregungen und Denkanstöße richten

|                        |          |
|------------------------|----------|
| <b>I VORWORT .....</b> | <b>7</b> |
|------------------------|----------|

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| <b>II THEORIE .....</b> | <b>10</b> |
|-------------------------|-----------|

|                                                                             |           |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>2.1 WAHRNEHMUNGSPHÄNOMENE .....</b>                                      | <b>11</b> |
| 2.1.1 HALO EFFEKT .....                                                     | 11        |
| 2.1.2 PYGMALION ODER ROSENTHALEFFEKT .....                                  | 12        |
| 2.1.3 IRRADIATIONSPHÄNOMEN .....                                            | 13        |
| 2.1.4 SELF- FULFILLING PROPHECY .....                                       | 15        |
| <b>2.2 REIHENFOLGE- EFFEKTE BEI DER PERSONENWAHRNEHMUNG.....</b>            | <b>16</b> |
| 2.2.1 PRIMACY EFFEKT .....                                                  | 16        |
| 2.2.2 RECENCY EFFEKT .....                                                  | 18        |
| <b>2.3 PERSÖNLICHKEITSDIMENSIONEN DER WAHRNEHMUNG .....</b>                 | <b>19</b> |
| 2.3.1 SOZIALE WAHRNEHMUNG .....                                             | 19        |
| 2.3.2 EINFLUSS ZENTRALER UND PERIPHERER EIGENSCHAFTEN.....                  | 19        |
| <b>2.4 SOZIALE URTEILSBILDUNG .....</b>                                     | <b>21</b> |
| <b>2.5 STEREOTYPE.....</b>                                                  | <b>22</b> |
| 2.5.1 STEREOTYPE UND DER EINFLUSS AUF DAS VERHALTEN .....                   | 23        |
| 2.5.2 DER EINFLUSS VON STEREOTYPEN AUF DIE INTERPERSONALE BEURTEILUNG ..... | 24        |
| 2.5.3 PROZESSE DER STEREOTYPISIERUNG.....                                   | 25        |
| <b>2.6 GESCHLECHTSROLLEN UND STEREOTYPE IM BERUFLICHEN ALLTAG .....</b>     | <b>25</b> |
| <b>2.7 PERSONENWAHRNEHMUNG UND STEREOTYPE .....</b>                         | <b>27</b> |
| <b>2.8 SCHEMATA UND SKRIPTS .....</b>                                       | <b>28</b> |
| 2.8.1 ARTEN UND FUNKTION DER SOZIALEN SCHEMATA.....                         | 29        |
| 2.8.2 SKRIPTS.....                                                          | 30        |

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| <b>III. EMPIRIE.....</b> | <b>33</b> |
|--------------------------|-----------|

|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>3.2 HYPOTHESEN UND VARIABLEN .....</b>                                        | <b>34</b> |
| <b>3.3 VORTESTS .....</b>                                                        | <b>37</b> |
| <b>3.3.1 VORTEST DER MANIPULATIVEN VORINFORMATION .....</b>                      | <b>38</b> |
| 3.3.1.1 STICHPROBE.....                                                          | 38        |
| 3.3.1.2 MATERIAL .....                                                           | 39        |
| 3.3.1.3 ERGEBNISSE .....                                                         | 40        |
| <b>3.3.2 VORTEST VORTRAGSTEXT .....</b>                                          | <b>45</b> |
| 3.3.2.1 STICHPROBE .....                                                         | 45        |
| 3.3.2.2 MATERIAL .....                                                           | 45        |
| 3.3.2.3 ERGEBNISSE .....                                                         | 46        |
| <b>3.3.3 VORTEST DER VORTRAGENDEN .....</b>                                      | <b>54</b> |
| 3.3.3.1 STICHPROBE .....                                                         | 54        |
| 3.3.3.2 MATERIAL .....                                                           | 54        |
| 3.3.3.3 ERGEBNISSE .....                                                         | 55        |
| <b>3.4. HAUPTUNTERSUCHUNG.....</b>                                               | <b>63</b> |
| 3.4.1 STICHPROBE .....                                                           | 63        |
| 3.4.2 MATERIAL .....                                                             | 63        |
| 3.4.3. ERGEBNISSE .....                                                          | 64        |
| 3.4.4 WEITERE ERGEBNISSE .....                                                   | 75        |
| <b>3.5 BEANTWORTUNG DER FRAGESTELLUNGEN UND INTERPRETATION DER ERGEBNISSE...</b> | <b>80</b> |
| 3.5.1 FORSCHUNGSFRAGE 1 .....                                                    | 80        |
| 3.5.2 FORSCHUNGSFRAGE 2 .....                                                    | 82        |
| 3.5.3 FORSCHUNGSFRAGE 3 .....                                                    | 82        |

|                                         |                  |
|-----------------------------------------|------------------|
| <b><u>IV. ZUSAMMENFASSUNG .....</u></b> | <b><u>84</u></b> |
| <b><u>V. LITERATUR.....</u></b>         | <b><u>89</u></b> |
| <b><u>VI. ANHANG .....</u></b>          | <b><u>94</u></b> |

## Abbildungsverzeichnis:

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| Abbildung 1: Faktorenbestimmung Screeplot Vortest 1.....              | 411 |
| Abbildung 2: Faktorenbestimmung Screeplot Vortest 2.....              | 46  |
| Abbildung 3: Faktorenbestimmung Screeplot Vortest 3.....              | 566 |
| Abbildung 4: Mittelwertsvergleiche Randmittel 1 Faktor Vortest 3..... | 60  |
| Abbildung 5: Mittelwertsvergleiche Randmittel 2 Faktor Vortest 3..... | 61  |
| Abbildung 6: Faktorenbestimmung Screeplot Hauptuntersuchung.....      | 64  |
| Abbildung 7: geschätzte Randmittel Vortragende*Zuhörer 1 Faktor.....  | 73  |
| Abbildung 8: geschätzte Randmittel Vortragende*Zuhörer 2 Faktor.....  | 74  |
| Abbildung 9: geschätzte Randmittel Vortragende*Zuhörer 3 Faktor.....  | 75  |
| Abbildung 10: geschätzte Randmittel Vortragende*Zuhörer gesamt.....   | 79  |

## Tabellenverzeichnis:

|                                                                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabelle 1: rotierte Faktorenlösung extrahierten Faktoren 1 Vortest.....                                                                               | 41 |
| Tabelle 2: erklärte Varianzanteile der beiden Faktoren 1 Vortests .....                                                                               | 42 |
| Tabelle 3: Cronbach Alpha wenn Item weggelassen des 1 Faktors 1 Vortests.                                                                             | 42 |
| Tabelle 4: FA Dimension Theoretiker vs- Praktiker .....                                                                                               | 43 |
| Tabelle 5: T- Tests und statistische Kennwerte aller 4 Items 1 Vortest.....                                                                           | 43 |
| Tabelle 6: rotierte Faktorenlösung der 3 extrahierten Faktoren des 2 Vortests.                                                                        | 47 |
| Tabelle 7: Reliabilitätsanalyse des 1 Faktors des 2 Vortests.....                                                                                     | 48 |
| Tabelle 8: Reliabilitätsanalyse des 2 Faktors des 2 Vortests.....                                                                                     | 48 |
| Tabelle 9: Reliabilitätsanalyse des 3 Faktors des 2 Vortests.....                                                                                     | 49 |
| Tabelle 10: T- Test: Text ist theoretisch fundiert vs. Text ist praktisch fundiert .                                                                  | 50 |
| Tabelle 11: T- Test: Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten versus. Der<br>Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten .....             | 50 |
| Tabelle 12: T- Test: Der Text könnte von einem Praktiker stammen versus Der<br>Text könnte von einem Theoretiker stammen .....                        | 50 |
| Tabelle 13: Mittelwerte und Standardabweichung der 14 Items des 2 Vortests                                                                            | 51 |
| Tabelle 14: Häufigkeiten Item 15 des 2 Vortests.....                                                                                                  | 52 |
| Tabelle 15: Häufigkeiten Item 16 des 2 Vortests.....                                                                                                  | 53 |
| Tabelle 16: Varianzanteile der Faktoren des 3 Vortests .....                                                                                          | 56 |
| Tabelle 17: varimax rotierte Ladungen des 3 Vortests.....                                                                                             | 57 |
| Tabelle 18: Reliabilitätsanalyse des 1 Faktors des 3 Vortests.....                                                                                    | 58 |
| Tabelle 19: Reliabilitätsanalyse des 2 Faktors des 3 Vortests.....                                                                                    | 58 |
| Tabelle 20: T- Test für Vortragende des 3 Vortests.....                                                                                               | 62 |
| Tabelle 21: erklärte Gesamtvarianz der 3 Faktoren der Hauptuntersuchung.....                                                                          | 65 |
| Tabelle 22: varimax rotierte Ladungen der 3 Faktoren der Hauptuntersuchung                                                                            | 65 |
| Tabelle 23: Reliabilitätsanalyse des 1 Faktors der Hauptuntersuchung .....                                                                            | 68 |
| Tabelle 24: Reliabilitätsanalyse des 2 Faktors der Hauptuntersuchung .....                                                                            | 69 |
| Tabelle 25: Reliabilitätsanalyse des 3 Faktors der Hauptuntersuchung .....                                                                            | 69 |
| Tabelle 26: Haupteffekte der MANOVA der Hauptuntersuchung .....                                                                                       | 71 |
| Tabelle 27: Wechselwirkungen der MANOVA der Hauptuntersuchung .....                                                                                   | 71 |
| Tabelle 28: Mittelwerte und Standardfehler der Haupteffekte in den ermittelten<br>Faktoren Theoriebelastigkeit, Praxisbelastigkeit und Formales. .... | 72 |
| Tabelle 29: Faktorenanalyse über einen Hauptfaktor Praktiker versus<br>Theoretiker.....                                                               | 76 |
| Tabelle 30: Ergebnisse der 2 Reliabilitätsanalyse mit 1 Faktor .....                                                                                  | 77 |
| Tabelle 31: Mittelwerte und Stadardabweichung der Hauptuntersuchung .....                                                                             | 78 |
| Tabelle 32: Haupteffekte und Wechselwirkungen der Hauptuntersuchung.....                                                                              | 79 |

# I Vorwort

Um die vorliegende Arbeit lesefreundlich zu gestalten ist im Text auf eine doppelte Geschlechtsbezeichnung verzichtet worden. Selbstverständlich werden vom Autor beide Geschlechter als gleichberechtigt und gleichwertig erachtet.

In modernen Unternehmenskulturen und im Bildungswesen ist es oft üblich, Vortragende in die Firma einzuladen oder selbst Vorträgen über bestimmte Themengebiete beizuwohnen. Öfters kommt man sogar in die Situation, selbst einen Vortrag halten zu müssen. Es kann dabei von Vorteil sein zu wissen, welche Informationen man über sich selbst in erster Linie preisgeben soll, um das notwendige Commitment bei den Zuhörern zu erreichen.

Die Vortragenden sind zumeist Experten auf ihrem Gebiet und unterscheiden sich oft hinsichtlich ihres beruflichen Werdegangs. Da ein Redner zumeist von einem Kollegen oder einem professionellen Moderator vorgestellt wird, entstehen vermutlich beim Publikum Erwartungshaltungen bezüglich dieser Person und ihres Vortrages. Es kommt vor, dass Mitarbeiter, Kollegen, Studenten oder Interessierte Laien Informationen über zukünftige Vortragende, beispielsweise einen Professor oder einen Kursleiter einholen.

Einige oftmals in Studentenkreisen kursierende Aussagen betreffen dabei die unterschiedlichen Vortragenden. Man bekommt manchmal zu hören, dass nicht noch ein Proseminar oder eine Vorlesung mit Theoretikern aus der Forschung erwünscht sei, deren Vorträge oftmals einen Praxisbezug vermissen lassen. Überspitzt formuliert könnte man diesen Argwohn den Professoren und Assistenten gegenüber so ausdrücken, dass die „Theoretiker von der Uni“ in ihrem Elfenbeinturm forschen und lehren, von der realen Welt mit ihren praktischen Vorgängen aber manchmal wenig Ahnung hätten. Das Gegenteil Phänomen zeigt sich oftmals bei Gastvorträgen von nicht universitären Personen. Kommen diese nicht aus der wissenschaftlichen Forschung oder dem akademischen Bildungsbereich werden ebenfalls Erwartungshaltungen, wenn auch anscheinend ganz andere, erzeugt. Fragt man Studenten, werden Vorträge von Gastvortragenden aus der Praxis manchmal als viel lebensnaher, realitätsnäher, nicht so theorielastig und oftmals als interessanter beschrieben. An diesem Punkt gilt es zu erfragen, inwieweit Vorinformationen wie

beispielsweise, der Vortragende sei ein ausgewiesener Praktiker oder Theoretiker, bereits Effekte auf die Bewertung eines folgenden, objektiv aber gleichen Vortrages erzeugen. Ist es möglich, dass Studenten und andere Zuhörer Eigenschaften bei entsprechender Vorinformation über einen Vortragenden regelrecht suchen, um ihre Meinung zu bestätigen zu können? In diesem Zusammenhang sei auf die „sich selbst erfüllende Prophezeiung“ verwiesen - nach dieser sollte der als Theoretiker vorgestellte Vortragende auch einen theorielastigen, der ausgewiesene Praktiker einen praxislastigen Vortrag halten. Wird durch eine Vorinformation bei den Zuhörern ein messbarer Effekt hervorgerufen? Überstrahlt die Information, dass der Vortragende ein Praktiker oder Theoretiker sei folglich bereits den gesamten Vortrag? Kann folglich ein Stereotypen oder Haloefekt erzeugt und in eine gewünschte Richtung gesteuert werden?

Die Vortragenden unterscheiden sich ebenso wie die Zuhörer regelmäßig nicht nur hinsichtlich ihres Geschlechts, des Bildungsgrades und der kulturspezifischen Einstellung, sondern auch aufgrund ihrer individuellen Einstellungen und Erwartungen. Im Bezug auf die Diplomarbeit stellt sich auch die Frage, ob wir uns bei der Bewertung eines Vortrages durch das Geschlecht der Vortragenden beeinflussen lassen oder nicht.

## II Theorie

## **2.1 Wahrnehmungsphänomene**

In der Diplomarbeit soll untersucht werden, ob sich Vorinformation über einen Vortragenden auf die Bewertung des Vortrages auswirkt. Da das Gebiet der Personenwahrnehmung äußerst umfangreich ist, werden am Beginn die wichtigsten und für die Arbeit relevanten Wahrnehmungsphänomene sowie die Personenwahrnehmung im Speziellen vorgestellt.

### **2.1.1 Halo Effekt**

Der Haloeffekt ist ein in der Psychologie gut erforschtes menschliches Phänomen. Eine Definition geben Arnold, Eysenck & Meili, (1997) „Der Beurteiler hat die Tendenz, bei der Beurteilung einer Persönlichkeitseigenschaft sich von einem Gesamteindruck oder einer hervorstechenden Eigenschaft leiten zu lassen.“ (S. 841)

Bei Zimbardo (1988) wird der Halo Effekt als Urteilsverzerrung beschrieben. „Wenn ein Beurteiler glaubt, die meisten Menschen einer bestimmten Kategorie (Schwarze, Juden, Italiener, Frauen) verfügten über bestimmte Merkmale, dann sieht er diese möglicherweise in jedem Einzelnen, von dem er weiß, dass er zu einer solchen Gruppe gehört.“ (S. 527). Der Halo Effekt wird von ihm auch als Stereotypen- Effekt bezeichnet.

Diese hervorstechende Eigenschaft könnten beispielsweise die Attraktivität einer Person sein, ihre Herkunft, ihre Konfessionszugehörigkeit oder der Umstand, dass sie einen bestimmten Beruf ausübt oder beispielsweise einen bestimmten Ruf in ihrem Beruf hat

Das Experiment von Preusche (2003) zu geschlechtsspezifischen Testleitereffekten kann beispielhaft als Untersuchung angeführt werden, in der es nachweislich allein aufgrund des Geschlechts der Teilnehmer und Testleiter zu einem Halo Effekt kam. In dieser Studie wurden insgesamt 465 Kinder mit dem AID 2 (Adaptives Intelligenz Diagnostikum – Version 2.1; Kubinger & Wurst, 2000) getestet. Die Resultate zeigten folgendes: Wenn ein männlicher Testleiter eine leistungsschwache weibliche Person testete, erreichten diese Testpersonen bessere Testwerte im Bereich der unteren

Grenze der Intelligenzquantität als leistungsschwache Mädchen welche von Frauen getestet wurden.

Bei den Gruppen der durchschnittlichen und besonders leistungsstarken weiblichen Testpersonen konnte dieses Phänomen nicht beobachtet werden. Ebenso konnten bei Knaben, welche von männlichen Testleitern getestet wurden, keine solchen Effekte beobachtet werden. In diesem Experiment konnte folglich ein spezifischer Einfluss des Geschlechts in bestimmten Situationen nachgewiesen werden. Auch wenn diese Ergebnisse natürlich nur sehr spezifisch und dadurch begrenzt aussagekräftig sind, so lassen sich durch sie doch klar Rückschlüsse auf das Bestehen eines HALO- Effektes ziehen.

Nach Kirchler (1999) sind auch Vorstellungen über eine Person in der Erwartungsbildung und Personenwahrnehmung entscheidend. Er beschreibt das Phänomen anhand eines Beispiels der allgemeinen Vorstellungen über eine Führungspersönlichkeit und der einsetzenden Beurteilungsmechanismen bei der Bewertung einer solchen Führungspersönlichkeit: „Personen entwickeln Vorstellungen, Prototypen oder Schemata, beispielsweise von Führungspersönlichkeiten, und suchen – falls die Erwartung besteht, eine bestimmte Person habe Führungsaufgaben inne und erfülle diese auch – nach Eigenschaften der Person, die als Führungsqualitäten interpretiert werden können.“ (S. 169)

Diesen theoretischen Überlegungen zufolge sollte es sich folglich so verhalten, dass die Zuhörer eines Vortrages vornehmlich nach Eigenschaften des Vortragenden suchen, welche sie von diesem Vortragenden erwarten.

### **2.1.2 Pygmalion oder Rosenthaleffekt**

Bei Rosenthals und Jacobsons Experimenten (1968) wurde die Einstellung von Schülern zu ihren Forschungsobjekten manipuliert. Sie zeigten auf, dass die Ergebnisse eines „Intelligenztests“ für Ratten auf die Erwartungshaltungen der Testleiter bzw. Schüler zurückzuführen waren und nicht auf die tatsächliche Intelligenz der Ratten.

Die manipulative Vorinformation über die Intelligenz einer Rattegruppe (intelligente Rattengruppe v.s. nicht- intelligente Rattengruppe) hatte gezeigt,

wie die Testergebnisse der beiden konträr deklarierten Rattenpopulationen in eine beabsichtigte bzw. gewünschte Richtung verändert werden konnten. Es sei hervorgehoben, dass die verglichenen Ratten in Wirklichkeit gleich intelligent waren und aus derselben Population stammten. Dieses ausgesuchte Beispiel soll dazu die Manipulationsfähigkeit bzw. den Einfluss von Informationen auf die weitere Beurteilung verdeutlichen. Nach Kubinger (2006) ist insbesondere während der Instruktion mit solchen Testleiter-Effekten zu rechnen.

Bei Vortragssituationen ist dieser Effekt anscheinend bisher noch nicht wissenschaftlich untersucht worden, jedoch ist anzunehmen, dass ähnliche Effekte dann eintreten, wenn ein Vortragender seinem Publikum vorgestellt wird.

### **2.1.3 Irradiationsphänomen**

Am besten lässt sich dieses Phänomen anhand von Beispielen erläutern. Ein klassisches Beispiel für ein sogenanntes Irradiationsphänomen stellt die Beobachtung dar, dass Personen über die Innenfarbe eines Kühlschranks Rückschlüsse auf dessen Kühlleistung ziehen. So wirken (innen) blaugrün lackierte Kühlschränke wesentlich leistungsfähiger als orange- rot lackierte. Auch zeigte sich, dass die Farbe von Margarine einen Einfluss auf den Geschmack besitzt. Zu diesem Phänomen schreibt Kirchler (1999):

Irradiation ist ein weit gefasster Begriff, der nicht nur auf Wahrnehmungsphänomene beschränkt bleibt. Wenn Trauer oder Ärger die Wahrnehmung eines Kunststückes oder ein Erlebnis in der Natur verfärben, wenn das Lächeln einer Person je nach Stimmungslage der Rezipienten als zynisch oder abweisen oder als freundlich und einladend interpretiert wird, oder wenn die Betrachtung eines Bildes die Stimmung verändert, wird von Irradiation gesprochen. (S. 166)

Weiters wird von Kirchler (1999) angeführt, dass objektiv gleich große Autos größer wirken, wenn sie hell lackiert sind. Ihre gleich großen dunkel lackierten Pandans werden kleiner wahrgenommen.

Etwas allgemeiner gesprochen kann die Einstellung über ein Merkmal (z.B. das Herkunftsland eines Produktes) Einfluss auf die Einstellung eines anderen Merkmals (Qualität eines Produktes) ausüben. Exemplarisch seien hierfür die als Gütesiegel anzusehenden Werbesprüche *Made in Germany* oder *Schweizer Qualität* sowie der damit Verbundenen Qualitätserwartungen genannt. Nach Rosenstiel und Ewald (1979, zitiert in Kirchler, 1999, S. 167f.) treten Irradiationsphänomene in drei unterschiedlichen Konstellationen auf.

- Die Wahrnehmung von Reizen, welche objektiv verändert werden, strahlt unmittelbar auf andere Reize über, und führt zu einer modifizierten Wahrnehmung von Reizgegebenheiten. Das weiter oben angeführte Beispiel der unterschiedlichen Größenwahrnehmungen von hellen und dunklen Autos ist für diese Konstellation exemplarisch.
- Die Wahrnehmung bestimmter Merkmale führt nicht unmittelbar, sondern über Lernprozesse zu einer veränderten Wahrnehmung anderer unabhängiger Merkmale. Bruner und Postman (1947, zitiert nach Kirchler, 1999) versuchten dies mithilfe eines Tachistoskops und Spielkarten im Experiment nachzuweisen. Sie ließen die Teilnehmer kurz durch das Tachistoskop einige Spielkarten ansehen, wobei einige Spielkarten ungewöhnlich präsentiert wurden, beispielsweise ein schwarzer statt eines roten Herz König. Über die Ergebnisse des Experimentes schreiben sie: „In einigen Fällen passten die Versuchsteilnehmer ihre Interpretation der objektiv nicht veränderten Formen den wahrgenommenen Farben an. Statt eines schwarzen Herz-Königs „sahen“ sie beispielsweise einen schwarzen Pik-König“. (Kirchler 1999, S. 167)
- Personen urteilen abhängig von ihrer Stimmung oder bewerten Produkte in Abhängigkeit von Motivlagen. Nach McClelland und Atkinson (1948, nach Kirchler 1999) interpretierten hungrige Personen beispielsweise mehrdeutiges Stimulusmaterial öfters als Essen als Nicht- Hungrige. Äußere und innere Einflüsse, welche die (affektive) Stimmung beeinflussen, spielen bei der

Bewertung folglich ebenfalls eine Rolle bzw. wirken sich auf die Beurteilung von Stimulusmaterial aus.

Nach Spiegel (1970, zitiert nach Kirchler, 1999) sind Irradiationsphänomene umso wahrscheinlicher und intensiver:

- je diffuser und weniger ausgegliedert die beeinflusste (objektiv unveränderte) Eigenschaft ist.
- je weniger thematisch die beeinflussende (systematisch variierte) Eigenschaft erlebt wird.
- je näher die beiden Eigenschaften erlebnisgesetzlich miteinander in Verbindung stehen.

#### **2.1.4 Self- fulfilling prophecy**

Dieser Begriff beschreibt die Prozesse der Bestätigung einer Erwartungshaltung welche immer dann ablaufen, wenn ein erwartetes Ereignis eintritt. Als Beispiel kann eine Situation mit einem irrigen Bankkunden angeführt werden. Dieser Kunde erwartet aus einem falschen Anlass heraus, dass seine Bank vor einem Zusammenbruch steht, tatsächlich ist dies aber nicht der Fall. Er erzählt es jedoch herum und viele Kunden versuchen folglich, gleichzeitig ihr Geld bei dieser Bank abzuheben. Dieses Verhalten führt dann zu einer Lawine an Abhebungen und folglich zum tatsächlichen Zusammenbruch der Bank.

Ludwig (1991) beschreibt sich selbst erfüllende Prophezeiungen als einen Prozess der Erwartungsbestätigung. Erwartungen sind nach seiner Überzeugung realitätsbezogene Vorstellungen, welche auf die Zukunft gerichtet sind und von denen der Erwartende überzeugt ist, dass sie durch zukünftige Ereignisse bestätigt werden.

Merton (1968) definiert die selbst erfüllende Prophezeiung folgendermaßen:

Die sich selbst erfüllende Prophezeiung ist anfangs eine falsche Definition der Situation, die ein neues Verhalten hervorruft, das die ursprünglich falsche Konzeption wahr werden lässt. Die scheinbare Validität der sich selbst erfüllenden Prophezeiung perpetuiert eine

Herrschaft des Irrtums. Denn der Prophet wird den wirklichen Verlauf der Ereignisse als Beweis dafür zitieren, dass er von Anfang an recht hatte.“ (S.477)

Weiters können sich selbst erfüllende Prophezeiungen nach Bierhoff (2002) auch zu einer Stabilisierung des Selbstkonzeptes führen, wenn die Erwartungen und das Selbstkonzept übereinstimmen. Stimmen jedoch die Erwartungen und das Selbstkonzept nicht überein, kann dies zu einer Änderung des Selbstkonzeptes führen. Nach Jussim (1990, zitiert nach Bierhoff, 2002) können sich Erwartungen als korrekt oder inkorrekt herausstellen. Seiner Meinung nach können nur inkorrekte Erwartungen eine sich selbst erfüllende Prophezeiung auslösen.

Im Zuge der Diplomarbeit spielt dieses Phänomen insofern eine Rolle, zeigt es doch auf, dass eine Meinung über einen Sachverhalt oder eine Person auch dann als wahr oder gültig angenommen wird, wenn sich der Sachverhalt als falsch oder Gegenteilig darstellt. Tatsächliche Ereignisse werden derart uminterpretiert und zurechtgebogen, dass sie zu den bestehenden Erwartungen und Konzepten passen. Beispielsweise sollte der Vortrag eines ausgewiesenen Praktikers auch dann als praktisch fundiert beschrieben werden, wenn dies mehr oder weniger offensichtlich nicht den Tatsachen entspricht, nach Merton (1968) folglich eine Perpetuierung der Herrschaft des Irrtums stattfindet.

## ***2.2 Reihenfolge- Effekte bei der Personenwahrnehmung***

Bereits eine Vielzahl von Wissenschaftlern beschäftigte sich mit den Effekten, welche die Reihenfolge der Darbietungen auf die Beurteilung hat.

### **2.2.1 Primacy Effekt**

Der „Primacy Effekt“ geht davon aus, dass Informationen welche in einer Abfolge von Informationen an erster Stelle kommen, einen stärkeren Eindruck hinterlassen als spätere. Der erste Eindruck scheint ein bleibender Eindruck zu sein. Spätere Verhaltensweisen und Informationen werden durch Verzerrung,

Beeinflussung von Verhalten, welches zu so genannten „selbst erfüllenden Prophezeiungen“ führen kann und durch äußere Ursachenzuschreibung in ihrer Beurteilung derart verändert, dass diese zu einem ersten Eindruck passen.

Vor allem Asch (1946) hat sich bereits früh mit der Frage beschäftigt, welchen Effekt die Reihenfolge der Darbietung von Informationen auf die Beurteilung einer Person hat. Dazu stellte er eine Reihe von Experimenten an, bei welchen gezeigt werden konnte, dass die ersten Eigenschaften aus einer Liste an Eigenschaftswörtern einen prägenden Eindruck auf die anschließende Beurteilung einer Person hatten. Es wurde die Person, welche zu Beginn als „intelligent“ beschrieben wurde, positiver bewertet als jene Person, deren Beschreibung mit „neidisch“ begann.

Der erste Eindruck bestimmt demnach also, wie die weitere Information gelenkt wird und welche Richtung der Gesamteindruck nehmen soll. Man ist geneigt zu sagen, er bestimmt nach dem Start die weitere Flugbahn bei der Entstehung einer Meinung bezüglich einer Person.

Nach Jones und Goethals (1972) beruht der Primacy Effekt auf drei Faktoren:

- *Aufmerksamkeitsverlust über die Serie*

Hiermit ist der Aufmerksamkeitsverlust mit zunehmender Dauer einer Aufmerksamkeitszuwendung gemeint. Nach Birnbaum (1970) verschwindet dieser Effekt dann, wenn es im Experiment gelingt, die Aufmerksamkeit bis zum Schluss aufrecht zu erhalten.

- *Abwertung inkonsistenter Information*

Es zeigte sich im Experiment, dass nicht zuverlässige Information tendenziell anderen Informationen nachgeordnet wurde. Im Extremfall wurde inkonsistente Information einfach ignoriert.

- *Assimilierung*

Anfangsinformationen werden als Anker benutzt, inkonsistente Informationen werden an diesen Anker „heranrotiert“ um diese Informationen mit den Erstinformationen in Einklang zu bringen.

### 2.2.2 Recency Effekt

Der Recency Effekt beschreibt ein, dem Primacy Effekt anscheinend widersprechendes, Phänomen. Miller & Campbell (1959) konnten im Experiment nachweisen, dass, wenn eine zweite Kommunikation in größerem zeitlichen Abstand auf die erste erfolgte, der Effekt bzw. Inhalt der zweiten Meinung jenen der ersten überwog. Dieses Phänomen wurde von ihnen als Recency Effekt bezeichnet.

Jones & Goethals (1972) meinen, das Auftreten des Recency Effekts hänge von folgende drei Faktoren ab:

- *Vergessensunterschiede*

Nach der Ebbinghaus'schen Vergessenskurve ist jene Information, welche anfänglich gegeben wurde, nicht mehr so gut abrufbar, wie gerade kürzlich erfolgte, präsente Inhalte.

- *Kontrasteffekte*

Bierhoff & Bierhoff-Alfermann weisen nach, dass einer positiven Beurteilung eher eine negative Beurteilung folgen wird und umgekehrt. (1970, nach Bierhoff, 2002).

Jones & Goethals (1972) kommen zu der Ansicht, dass bei negativen Kontrasteffekten mit einer schlechteren Gesamtbeurteilung zu rechnen sei, bei positiven Kontrasteffekten kann die Gesamtbeurteilung besser ausfallen

- *Logik der Entwicklung*

Späterer Information wird mehr Bedeutung zugemessen, wenn diese in einem Lern- oder Entwicklungsprozess die frühere Information überholt.

Beide Phänomene sind vor allem für die Voruntersuchungen von Belang, zeigen sie doch auf dass die Reihenfolge der Vorgabe bei der Bewertung einen großen Einfluss ausübt. Dieser Umstand hat vor allem für die dritte Voruntersuchung große Bedeutung: Um Primacy oder Recency Effekte in der Untersuchung auszuschließend werden die unterschiedlichen Videos in einer systematisch variierten Reihenfolge vorgegeben. Die genaue Permutationsliste der Vortragenden ist im Anhang S. 100 nachschlagbar.

## **2.3 Persönlichkeitsdimensionen der Wahrnehmung**

### **2.3.1 Soziale Wahrnehmung**

Der Wahrnehmungsprozess dient dazu, sich als Individuum schnell in seiner sozialen Umwelt zu orientieren und darauf basierend Handlungen zu setzen. In diesem Zusammenhang sprechen Bruner und Postman (1949, nach Kirchler 1999) von der Reihenfolge des Wahrnehmungsprozesses, welcher mit der Erwartungshaltung beginnt, von den Sinneseindrücken gefolgt wird und letztlich in Erwartungen und Hypothesen mündet. Von zentraler Bedeutung für die Eindrucksbildung sind die:

- Zentralen Eigenschaften einer Person oder eines Objektes oder eines Ereignisses,
- die jeweils vorherrschenden Kontextbedingungen,
- die Reihenfolge in welcher die Eigenschaften präsentiert werden.

Eine für die Arbeit wichtige Erkenntnis beschreibt Kirchler (1999) zusammenfassend: „...kann erklärt werden, dass Individuen mit bestimmten Erwartungen oder Hypothesen an die Umwelt herangehen, die Umwelt Informationen liefert und die Wahrnehmung eines Produktes damit eine Kompromiss aus Erwartung und Information ist.“ (S. 169)

### **2.3.2 Einfluss zentraler und peripherer Eigenschaften**

Einige der wichtigsten Erkenntnisse der Persönlichkeitsforschung gehen auf Asch (1946) zurück. Seiner Meinung nach stellen der Einfluss von Reihenfolgeeffekten sowie die Unterscheidung zwischen zentralen und peripheren Eigenschaften in der Personenwahrnehmung eine entscheidende Rolle. Auf die Reihenfolgeeffekte wurde bereits in Kapitel 2.5. eingegangen. Asch (1946) zufolge beeinflusst die Kenntnis peripherer Eigenschaften die Wahrnehmung einer Person erheblich. Um seine Annahmen zu stützen, las Asch (1946) Beurteilern Eigenschaftslisten vor und bat sie, einen Eindruck von der beschriebenen Person zu bilden. Die Ergebnisse bzw. anschließenden

Beschreibungen der Personen zeigten ein abgerundetes und vollständiges Profil eines Menschen.

Wie wichtig und beeinflussend die Beschreibung einer Person sein kann, zeigte sich in einem Experiment von Kelley (1950, in Birnbaum, 2002). Studenten wurden eingeladen, an einer Diskussion teilzunehmen. In den beiden Versuchsbedingungen wurde der Diskussionsleiter mit der Variable *cold* oder *warm* charakterisiert. Während in der Versuchsbedingung mit dem positiv (warm) beschriebenen Diskussionsleiter 56% der Personen an der Diskussion teilnahmen, waren es in der Gruppe mit der Negativbeschreibung (*cold*) nur 32%. Ebenfalls zeigte sich bei einer anschließenden Evaluierung, dass bei Vorgabe der *warm* Variable die zu beurteilende Person positiver bewertet wurde als jene unter der Versuchsbedingung *cold*. Interessanterweise zeigen sich im Gegensatz dazu bei zentralen Eigenschaften, beispielsweise *ernsthaft* oder *verlässlich*, keine Effekte.

Wishner (1960) war es möglich nachzuweisen, dass manche Eigenschaften nach Belieben in den Status einer zentralen Eigenschaft transformiert werden können. Dazu bedarf es lediglich einer entsprechenden Liste an anderen Eigenschaften in denen sie eingebettet werden. Genauso können zentrale Merkmale in den peripheren Bereich gerückt werden.

In Abhängigkeit vom Kontext kann es zu Bedeutungsveränderungen kommen. Nach der Theorie von Ostrom (1967, in Birnbaum, 2002) werden vorgegebene Adjektive in Bedeutung zueinander gesetzt und kombiniert. Jede Kombination wird dabei auf ihre Wahrscheinlichkeit hin überprüft. Die Bewertung einer Person anhand von Adjektivlisten basiert schlussendlich auf einer ausgewählten Menge an Alternativinterpretationen der kombinierten und korrelierten Adjektive.

Anderson (1966) versuchte zu zeigen, dass die Beschreibung einer Person im Zusammenhang mit Kontexteffekten auf einem generalisierten Halo - Effekt beruht. Nach seiner Theorie wirkt sich auf die Gesamtbeurteilung einer Person aus, wie einzelne Merkmale beziehungsweise Eigenschaften dieser Person beschrieben werden. Ist der Gesamteindruck ein positiver, werden auch die einzelnen Merkmale eher positiv gesehen. Ist der Eindruck insgesamt ein negativer, so werden auch die hier die einzelnen Merkmale als negativ

beschrieben. Hierbei spielt als der Kontext des Gesamtbildes eine entscheidende Rolle.

Bierhoff (2002) kommt zu dem Schluss, dass ein generalisierter Halo- Effekt zur Erklärung des Bedeutungswandels in der Eindrucksbildung nicht ausreicht.

Zusammenfassend kann vermerkt werden dass durch wenige beschreibende Vorinformationen bereits Erwartungen bezüglich auf zentrale Eigenschaften der Person evoziert werden können, aber nicht müssen. Dies hängt maßgeblich davon ab, ob die beschriebenen Eigenschaften zentrale oder periphere Eigenschaften sind. Die Einteilung in zentral oder peripher muss dabei nicht fix sein sondern kann durch den Kontext, in welchem sie eingebettet sind, verändert werden.

## **2.4 Soziale Urteilsbildung**

Nach Bierhoff (2002) setzt sich die menschliche Urteilsbildung aus der Integration mehrerer Einzelinformationen zusammen Es zeigte sich in einem Experiment von Lampel & Anderson (1965) dass Männer bei Studentinnen umso weniger in die engere Partnerwahl kamen, je negativer ihre Persönlichkeitseigenschaften berichtet wurden und je weniger attraktiv das Bild einer Person war. Durch dieses Experiment konnte er zeigen, dass sich die Urteilsbildung aus mehreren Komponenten zusammensetzt.

### *Nonverbale Kommunikation*

Nach Zimbardo (1995) sind am Transport von Botschaften vier unterschiedliche Systeme beteiligt. Diese Kanäle gliedern sich in die *natürliche Sprache*, der *künstliche Sprache* wie Computerprogramme oder Musiknoten, die *visuelle Kommunikation* sowie *nichtkörperliche* oder *nonverbale Kommunikation*.

Bei der nonverbalen Kommunikation ist es dabei nicht vom Zufall abhängig, ob Handlungen gesetzt werden oder nicht. Sie scheinen zu bestimmten Zeiten und in bestimmten Situationen aufzutreten, die dabei zum tragen kommenden Informationen werden beispielsweise mittels eines Blickes transportiert. Mitgeteilt werden können dabei Informationen wie Sympathie, Anziehung, Kompetenz, Glaubwürdigkeit, Dominanz oder die seelische Gesundheit. Neben

Körperbewegungen und Haltungen, Gesten, Lächeln stellen Augenkontakt u. ebenso nichtlinguistische Eigenschaften der Sprache wie Stimmlage, Sprechgeschwindigkeit und Lautstärke.

Nach Mehrabian (1971) sind nonverbale Elemente für einen signifikanten Anteil einer Botschaft verantwortlich. Die nach Mehrabian 55-38-7 genannte Regel besagt dass 55% der gesendeten der Information über das Gesicht, 38% über die Stimme und nur 7% verbal vermittelt wird.

## **2.5 Stereotype**

Der Begriff der Stereotype ist ein sehr wandelbarer und man findet unzählige Definitionsversuche welche zeitgeistlichen Strömungen und unterschiedlichen Denkrichtungen unterworfen sind. Über Stereotypenforschung gibt es sehr viel Literatur. Stangor & Lange (1994) schreiben hierzu: „Stereotypes have been defined in so many different ways over the years that is has often seemed as if no two writers could agree upon even the most basic aspects of the concept.“ (S. 360)

Der Übersichtlichkeit halber wird nur auf die im Zusammenhang mit der Arbeit stehenden Kapitel eingegangen. Allgemein betrachtet dienen Stereotype nach Wodraschke – Staudinger (1991) drei unterschiedlichen Funktionen:

- Der kognitiven Orientierungsfunktion,
- der Aufrechterhaltung des Selbst,
- der sozialen Anpassungsfunktion.

Für die Diplomarbeit interessant sind vor allem die kognitive Orientierungs- sowie die soziale Anpassungsfunktion. Nach Darley & Gross (1983) greift der Mensch sehr gerne und oft auf vereinfachenden kognitiven Strategien zurück. Merkmale wie Alter, Geschlecht und Rasse sind ja auf den ersten Blick erkennbar. Sie erleichtern den raschen Zugang zu (begrenzter) Information, um so sehr schnell Urteile und Entscheidungen treffen zu können, auch wenn diese auf falschen bzw. unzureichenden Informationen basieren. Stereotype spielen folglich eine große Rolle bei der Bildung von ersten Eindrücken. Diese sind dabei auf Gruppenstereotypen aufgebaut, welche sich auf Persönlichkeit und

Fähigkeiten einer Person beziehen. Diese sind üblicherweise bei einigen der Mitglieder einer bestimmten Gruppe zu finden.

Warum ist der erste Eindruck aber so oft ein bleibender Eindruck? Menschen können richtige oder falsche Beweise für ihre persönlichen Vorstellungen finden. Oft ist es vor allem bei Bildung, Weiterbildung und Training der Fall, dass unterschiedliche Vortragende bei einer bestimmten Klientel besser beziehungsweise schlechter ankommen. Oft bedarf es dabei nur eines Quäntchens an Vorinformation, um bestimmte Bilder in einem Menschen hervorzurufen.

### 2.5.1 Stereotype und der Einfluss auf das Verhalten

Nach Wodraschke-Staudinger (1991) wirkt sich soziale Kategorisierung unter anderem auf die Verhaltensebene aus. Sie geht davon aus, dass Stereotype die Erwartungen der wahrnehmenden Person strukturieren und sich diese Erwartungen in Folge auf das Verhalten auswirken.

West & Brown (1975, in Wodraschke-Staudinger & Anne-Kathrin, 1991) untersuchten diesen Einfluss im Experiment. Als Beispiel wird das Verhalten von Personen in einer Unfallsituation angeführt. Studentinnen, welche vorgaben von einer Laborratte gebissen worden zu sein, baten Passanten um Geld für eine Tetanusspritze. Bei der Vorgabe variierte der vorgegebene Schweregrad der Verletzung von: *nicht sichtbar* bis hin zu einem *blutgetränkten Verband*. Die vorgetäuscht verletzten Mädchen waren dabei entweder sehr attraktiv oder unattraktiv. Die Ergebnisse zeigten, dass mit zunehmender Schwere der Verletzungen den attraktiven Frauen mehr Geld für eine Tetanusspritze gespendet wurde als den unattraktiven Frauen. Bei leichten Verletzungen konnten keine Effekte beobachtet werden. In diesem Experiment zeigt sich also messbar der Einfluss von Stereotypen Denken auf das Handeln von Personen. Attraktiven Personen wurde in einer Notlage mehr Geldzuwendung zuteil als nicht so attraktiven Personen. Das Experiment zeigt anschaulich die Auswirkungen eines Stereotypen Effekts auf das alltägliche Handeln.

## 2.5.2 Der Einfluss von Stereotypen auf die interpersonale Beurteilung

Nach Locksley, Borida; Brekke und Hepburn (1980) ist es eine Eigenschaft des Menschen, fehlende Information über eine Person oder einen Sachverhalt durch Vermutungen und Eigenschaftszuschreibungen zu kompensieren. Diese Zuschreibungen beziehungsweise Kategorisierungen basieren auf den persönlichen Erfahrungen sowie dem individuellen Wissen einer Person über eine Gruppe. Oft ist es so, dass die Tendenz, Personen bestimmte Eigenschaften zuzuschreiben, zunimmt, je mehr bzw. deutlicher sie einer Gruppe zugeordnet werden kann.

Durch ein Experiment von Dion, Berscheid und Walster (1972) konnte die Tendenz nachgewiesen werden, dass physisch attraktiven Personen auch positivere Eigenschaften zugeschrieben werden. Dabei legten sie im Experiment den Versuchspersonen Bilder von unattraktiven, neutral attraktiven oder attraktiven Personen vor. Die Versuchspersonen mussten dann anhand der Bilder einen Persönlichkeitsfragebogen mit siebenundzwanzig bipolaren Persönlichkeitseigenschaften über die abgebildete Person beantworten. Zusätzlich wurden fünf weitere Eigenschaften sowie das zukünftige Glück der Person anhand von den Bereichen Ehe, Elternschaft und Beruf erfragt. Die Ergebnisse zeigten, dass attraktive Personen generell positiver bewertet wurden als anderen Gruppen, auch das Eheglück, der berufliche Erfolg und eine positive Elternschaft stiegen mit zunehmender Attraktivität. Interessanterweise zeigte das Experiment jedoch auch, dass neutral Attraktive im Vergleich eine größere Kompetenz in den elterlichen Bereichen zugestanden bekamen. Ebenso wurden in diesem Experiment Geschlechtereffekte untersucht, es konnten jedoch keine signifikanten Ergebnisse gefunden werden.

Dermel und Thiel (1975, in Bierhoff, 2002) befassten sich mit dem Thema der Attraktivitätsforschung. Ihren Ergebnissen nach beurteilen attraktive Personen andere attraktive Personen positiver als weniger attraktive Personen. Bei den Ergebnissen ihrer Arbeit fiel ebenfalls auf, dass attraktive weibliche Personen ebenfalls mit den Attributen Eitelkeit, Egoismus und materialistisches Denken belegt wurden.

### 2.5.3 Prozesse der Stereotypisierung

Unter Stereotypisierung wird die Anwendung stereotypen gestützten Wissens auf konkrete Personen verstanden. Die Stereotypisierung vollzieht sich beispielsweise aufgrund des Geschlechts der wahrgenommenen Person im ersten Augenblick bzw. implizit oder automatisch, d.h. ohne bewusste Kontrolle. Eine willentliche Beeinflussung von Prozessen der Stereotypisierung ist durchaus möglich, doch ist dies an eine Reihe von Voraussetzungen verknüpft.

## ***2.6 Geschlechtsrollen und Stereotype im beruflichen Alltag***

Nach LeMerrer (2001) enthalten Geschlechterrollen gleichzeitig mehrere Funktionen. So bezeichnen nach Moldaschl (1999) Geschlechterrollen grundsätzlich:

- Generelle Verhaltensregeln, die für Frauen und Männer unterschiedlich sind
- Regeln, die die geschlechtliche Zuweisung von Positionen festlegen.
- Generelle Erwartungen, bezüglich der von Frauen und Männern zu erbringenden Eigenschaften und Eignungen.
- Generelle Richtlinien für die Sozialisation von Jungen und Mädchen
- Generelle Erwartungen für die Selbstsozialisation

Nach der Theorie der sozialen Rollen von Eagly (1987) basiert die Verteilung der Geschlechterrollen weitgehend auf der Arbeitsteilung in Gesellschaften. Männer werden als instrumentell angesehen und arbeiten in entsprechenden Berufen, Frauen wird beispielsweise die Eigenschaft besonders expressiv zu sein zugeschrieben. Folgend werden Traditionelle Geschlechterstereotypen von Eckes (1997) aufgelistet:

Männer:

- unabhängig
- dominant
- selbstsicher
- ehrgeizig
- zielstrebig
- rational
- willensstark

Frauen:

- abhängig
- verständnisvoll
- emotional
- sanft
- warmherzig
- gesprächig
- anlehnungsbedürftig

Le Merrer (2001) schreibt zu der traditionellen Geschlechterrollenentwicklung:

Die Arbeitsteilung der Geschlechter in Hausarbeit und Erwerbsarbeit bewirkt demnach einerseits, dass an die Geschlechter jeweils bestimmte Erwartungen bezüglich ihres Verhaltens gestellt werden, und andererseits, dass Frauen und Männer zu ihren jeweiligen Rollen passende Fähigkeiten und Einstellungen annehmen. Dies führt dann wiederum zu Unterschieden der Geschlechter im sozialen Verhalten (S. 17).

In vielen Teilen unserer Gesellschaft, und in den meisten anderen nicht westlichen Gesellschaften ebenso, beruhen die Geschlechterrollen auf dem Prinzip, dass Frauen überwiegend oder ausschließlich der häuslicher Arbeit nachgehen, während Männer rein mit der Erwerbsarbeit betraut sind. Mit diesem Bild wachsen wir auf, dieses Bild wird uns von unseren Verwandten vorgelebt und im Namen von Traditionen weitergegeben, in manchen Kulturen sind diese Geschlechterrollen stärker reglementiert als in anderen.

Neben der Aufteilung in Haus- und Erwerbsarbeit gibt es noch eine Reihe anderer klassischer und Eigenschaften welche den Geschlechtern typischerweise zugeschrieben werden. Frauen könnten beispielsweise nicht Autofahren oder Männer seien bessere Sportler. Diese Geschlechtsstereotype

sind fundamental mit unserem Denken und Handeln verbunden und gestalten unseren Alltag zu einem wichtigen Teil mit.

LeMerre (2001) schreibt über die Unvereinbarkeit der Stereotype von Führungspositionen und Geschlechterrollen: „Im Falle von Führungspositionen sind Aggressivität, Durchsetzungsvermögen und Selbstbehauptung gefragt, welche jedoch im globalen stereotypen Frauenbild fehlen, was zu negativen Bewertungen von Frauen im Rahmen von Beförderungsentscheidungen führen könnte“ (S.21)

Trotz des bekannten „Glasdeckeneffekts“, einer unsichtbaren Hürde die es den meisten Frauen verwehrt, Spitzenpositionen zu besetzen, gelingt es immer mehr Frauen in ehemalige Männerdomänen vorzudringen. Kein Bereich des Arbeitslebens scheint davon ausgenommen zu sein, egal, ob in der Autowerkstatt oder im Top- Management einer Bank oder an den Gremien der Universität. Der Anteil an Frauen in allen Lebensbereichen und auch traditionell eher männlichen Berufssparten ist anscheinend stetig ansteigend. Ebenso arbeiten immer mehr Männer in Berufen, welche früher als klassische Frauenarbeit galten, beispielsweise im Pflege- oder Gesundheitswesen.

Dass dieser Trend jedoch nicht permanent ist und zeitgeistlichen Strömungen unterworfen ist, zeigt beispielsweise die sinkende Frauenquote im österreichischen Parlament 2008. Waren 2006 noch 31,7% der Abgeordneten Frauen waren es 2008 nur mehr 27,3% (<http://derstandard.at/Text/?id=1225358901354>, 05.11.2008).

Für die Diplomarbeit relevant ist die Erkenntnis, dass Frauen im klassischen Rollenbild eher mit Haus- als mit Erwerbsarbeit in Verbindung gebracht werden und es ihnen auch heute noch oft verwehrt ist, Spitzenpositionen zu bekleiden. Ob solch ein Geschlechterstereotyp auch bei jungen Studentinnen vorherrscht wird seitens des Autors bezweifelt, stellen Frauen in der universitären Forschung und Bildung doch einen relativ hohen Anteil.

## ***2.7 Personenwahrnehmung und Stereotype***

Am deutlichsten und klarsten ist der Einfluss von Stereotypen zu erkennen, wenn es sich um die Wahrnehmung und Bewertung von Personen handelt. Die

Forschung hat gezeigt, dass Eigenschaften von Personen unterschiedlich bewertet werden, je nachdem in welchem Kontext sie stehen, und welche inhaltliche Bedeutung dieser Kontext besitzt. Der Eindruck welcher dabei bezüglich einer Personen entstehen kann, scheint auf gewissen Gesetzmäßigkeiten zu basieren.

Nach dem „*mechanistic view model*“ von N.H. Anderson (1981), auch als „*averaging model of information integration*“ bekannt, sollte dann eine neutrale Einstellung gegenüber einer Person eintreten, wenn die gleiche Anzahl und Intensität an positiven und negativen Adjektiven vorgegeben werden.

Eine andere Herangehensweise verfolgt J.R. Anderson (1991) in seinem „*functional view on human information processing*“. Sein Modell knüpft an die Annahme an, dass Personen, welche für die eigene Person nützlich sein könnten, eher positiv attribuiert werden als Personen, welche für das eigene Selbst als bedrohlich angesehen werden. Zu berücksichtigen sind aber mehrere eintretende Kontexteffekte. Andersons Modell (1991) berücksichtigt neben einer Abschwächung des Positivitätseffekts bei Kooperation von Beurteiler und Beurteilten, ebenso eine Moral und Kompetenzkomponente. Seine Theorie stellt den Kontext, in welchem ein Stereotypisierungsprozess abläuft, in den Vordergrund, es werden nicht mehr nur die ungewichteten personenbezogenen Informationen als Bewertungsgrundlage herangezogen.

## **2.8 Schemata und Skripts**

Viele Forschungen im Bereich der Psychologie befassten sich mit dem Begriff der Schemata. Es sollen nur die gängigsten Definitionen dieses Begriffes kurz erläutert werden.

„Ein Schema ist eine stabile Gedächtnisrepräsentation, insofern sie unspezifische verallgemeinerte Erfahrungen enthalten“ (Markus & Wurf, 1987, S. 300f).

Neisser (1976) gibt eine komplexere Definition:

A schema is that portion of the entire perceptual cycle which is internal to the perceiver, modifiable by experience, and somehow

specific to what is being perceived. The schema accepts information as it becomes available at sensory surfaces and is changed by that information; it directs movements and exploratory activities that make more information available, by which it is further modified. (S. 54)

Zimbardo (1995) nimmt an, dass Information nicht in kleinen oder kleinsten Gedächtniseinheiten, sondern in größeren „Brocken“ oder „Clustern“ abgespeichert werden. Diese „Brocken“ erhalten ihr Wissen und ihre Struktur aus unterschiedlichsten Quellen. Die mehr oder weniger abgerundeten Wissensbrocken werden als Schemata bezeichnet. Zimbardo (1995) führt als typische Beispiele für Schemata eine Vorlesung auf der Uni oder die Beschreibung eines typischen guten Freundes an. Nach ihm „...enthalten Schemata vorgefasste Meinungen und Erwartungen darüber, welche Attribute für bestimmte Begriffe oder Kategorien typisch sind.“ (Zimbardo, 1995, S. 364) Weiters schreibt er „Wir alle verfügen beispielsweise über Schemata für Grüne, Sektenführer, Umweltschützer und Gebrauchtwagenhändler. Wird uns eine Person, die wir nicht kennen, als Mitglied einer dieser Kategorien beschrieben, so veranlassen uns unsere Schemata zu der Annahme, bestimmte Persönlichkeitseigenschaften seien gegeben.“ (Zimbardo, 1995, S. 336)

In Anbetracht dieser Erkenntnisse ist durchaus anzunehmen, dass auch Schemata bezüglich der typischen Eigenschaften eines Praktikers oder Theoretikers in uns existieren.

Weiters führt Zimbardo (1995) aus dass eine einmal einem Schemata zugeordnete Person so behandelt wird als ob sie diese Eigenschaften nun hat, egal ob dies in Wirklichkeit der Fall ist oder nicht.

### 2.8.1 Arten und Funktion der sozialen Schemata

Nach Olbrich (2008) stellen Schemata folgende Funktionen in der sozialen Wahrnehmung dar:

1. Schemata bestimmen, ob und wie gut wir etwas verstehen
2. Schemata beeinflussen unsere Gedächtnisleistung

3. Schemata bewirken, dass wir „automatisch“ Schlussfolgerungen ziehen und damit über die gegebene Information hinausgehen
4. Schemata wecken bestimmte Erwartungen, und beeinflussen die Aufmerksamkeit
5. Schemata steuern unser Verhalten

Was bedeutet dies nun für die vorliegende Diplomarbeit? Der Autor nimmt an, dass - ebenso wie Skripts über Vorträge existieren dürften – es auch Schemata über den Vortrag eines typischen Theoretikers oder Praktikers geben dürfte. Wie Olbrich (2008) weiter oben anführt, wecken aktivierte Schemata Erwartungshaltungen und steuern unser Verhalten. Diese Bereiche sind wohl von Mensch zu Mensch verschieden, dürften in ihren Grundmustern jedoch bei den meisten Menschen mehr oder weniger übereinstimmende Merkmale aufweisen. Die Funktionen von Schemata stellen sich nach Olbrich (2008) folgend dar:

- Interpretative Funktion: Neue Information wird nur vor dem Hintergrund bereits existierenden Wissens verstehbar. Schemata liefern Interpretation mehrdeutiger Informationen
- Aufmerksamkeits Funktion: Schemata lenken die Aufmerksamkeit auf verschiedene Art von Information
  - schematkonsistente Information
  - schemainkonsistente Information
- Rekonstruktive Funktion: Schemata dienen als cue für den Abruf der Information aus dem Gedächtnis. Bei fehlgeschlagener Erinnerung kann das Schemata die Information rekonstruieren
- Schlussfolgerungen: Schemata dienen als Hilfe, um über die gegebene Information hinaus zu Inferenzen zu gelangen

## 2.8.2 Skripts

Ein Skript ist nach Abelson (1976, in Wodraschke- Staudinger, 1991) „das Wissen eines Individuums um eine kohärente Sequenz von Ereignissen.“ (S.54)

Der Autor versucht dies anhand des Skripts eines typischen Restaurantbesuchs in einem typischen europäischen Lokal zu veranschaulichen. Die einzelnen Schritte wären in etwa wie folgt:

- Betreten des Lokals
- Tischwahl
- Wahl der Getränke und Speisen
- dem Verzehr des Essens
- eventuelle Nachspeise
- Bezahlung
- Verlassen des Lokals

In vielen anderen Kulturen sind solche „Restaurantskripts“ sehr ähnlich, aber dennoch unterschiedlich aufgebaut. Erst im Detail unterscheiden sie sich voneinander und können daher nicht als „typisch“ pauschalisiert werden. Beispielsweise wird ein Japaner das Ablegen seiner Schuhe vor dem Betreten des Speiseraumes als wichtiges Skriptelement erachten und ein Amerikaner würde vermutlich nicht daran denken, sich seinen Tisch selber auszusuchen sondern nach einem Tischzuweiser Ausschau halten. Zwischen den übereinstimmenden Punkten unterscheiden sich solche Vorstellungen erst im Detail, sind kulturspezifisch jedoch sehr wichtig.

Nach Abelson (1976, in Wodraschke- Staudinger, 1991) „hängt kognitiv vermitteltes Verhalten von dem Skript ab, das für die Beschreibung der jeweiligen sozialen Situation ausgewählt wird, und von der Einnahme einer Teilnehmerrolle innerhalb dieses Skripts“ (S. 54).

Bezüglich eines Vortrages kann man durchaus dem Restaurantskript äquivalentes Skriptwissen vermuten. Ein solches Skript sollte individuell unterschiedliche Erwartungshaltungen erzeugen, wie ein Vortrag *typischerweise* auszusehen hätte. Es ist zu Vermuten dass diese Vorstellungen sich in bestimmten Grundsätzen jedoch decken dürften. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass dieser speziellen Fragestellung nach dem Vorhandensein eines solchen Skripts bezüglich eines Vortrages nach Kenntnis des Autors bisher noch nicht auf wissenschaftlicher Basis nachgegangen wurde und daher

ein gewisser Raum an Spekulationen und Fragen der Kulturabhängigkeit offen gelassen werden muss.

### III. Empirie

---

### **3.1 Fragestellungen und Hypothesen**

In der Diplomarbeit wurde untersucht, inwieweit sich die Vorinformation über eine vortragende Person – nämlich ob diese ein Praktiker oder Theoretiker sei – auf die Beurteilung des Vortrages auswirkt. Ebenso wurde der Frage nachgegangen, ob sich das Geschlecht der Vortragenden und Zuhörer auf die Beurteilung des Vortrages auswirkt.

Um dies zu bewerkstelligen, wurden zwei unterschiedliche Lebensläufe erarbeitet, zwei Videos mit dem Inhalt „Führung in Organisationen“ angefertigt, sowie passende Fragebögen konstruiert. Die zu gebende Vorinformation sollte folglich als Manipulationsmittel, das darauf folgende Video als unabhängige Variable und der anschließende Fragebogen als Erhebungsinstrument dienen. Um zufällige Effekte auszuschließen mussten daher eine Reihe von Vortestungen durchgeführt werden um abzuklären, ob die manipulative Vorinformation sich klar in die gewünschte Richtung unterscheidet, ob der Inhalt des Videos nicht von vornherein einer Theorie- oder Praxislastigkeit unterliegt und, dass sich die beiden Vortragenden in wichtigen Aspekten nicht signifikant voneinander unterscheiden. Ebenfalls musste während der gesamten Durchführung auf eine ausgewogene Geschlechterverteilung geachtet werden..

### **3.2 Hypothesen und Variablen**

Die erste Forschungsfrage beschäftigt sich mit den Auswirkungen der Vorinformation:

- $F_1$ : Führt unterschiedliche Information über einen Vortragenden zu einer unterschiedlichen Wahrnehmung des Vortrages?
  - o  $H_{0/1}$  Es gibt keinen Unterschied in der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit der Vorinformation über die Vortragenden.
  - o  $H_{1/1}$ : Es gibt einen Unterschied in der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit der Vorinformation über die Vortragenden.
- $UV_1$ : Vorinformation über den Vortragenden, ob dieser eher ein Theoretiker oder Praktiker sei

- AV<sub>1</sub>: Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit der Vorinformation

Ebenfalls interessant ist der Einfluss des Geschlechtes der Vortragenden auf die Beurteilung ihres Vortrages. Folgende Fragestellungen ergeben sich:

- F<sub>2</sub>: Wird ein inhaltlich deckungsgleicher Vortrag unterschiedlich bewertet, wenn ihn eine Frau oder ein Mann vorträgt?
  - o H<sub>0/2</sub> Es gibt keinen Unterschied hinsichtlich der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit des Geschlechts des Vortragenden.
  - o H<sub>1/2</sub> Es gibt einen Unterschied hinsichtlich der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit des Geschlechts des Vortragenden.
- UV<sub>2</sub>: Geschlecht der Vortragenden
- AV<sub>2</sub>: Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit des Geschlechts der Vortragenden.

Für die Forschung interessant ist auch die Frage, ob die Bewertung eines Vortrages in Abhängigkeit der Vorinformation – der Vortragende sei Theoretiker oder Praktiker – und in Abhängigkeit des Geschlechtes der Beurteiler variiert. Dazu lautende Fragestellung und Hypothesen:

- F<sub>3</sub>: Gibt es einen Unterschied in der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit des Geschlechts der Teilnehmer?
  - o H<sub>0/3</sub> Es gibt keinen Unterschied bei der Bewertung des Vortrages hinsichtlich des Geschlechts der Teilnehmer
  - o H<sub>1/3</sub> Es gibt einen Unterschied bei der Bewertung des Vortrages hinsichtlich des Geschlechts der Teilnehmer
- UV<sub>3</sub>: Geschlecht der Zuhörer
- AV<sub>3</sub>: Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit des Geschlechts der Teilnehmer.

Für die Untersuchung werden Interaktionseffekte zwischen den Vortragenden und den Rezipienten des Vortrages erwartet. Aufgrund von umfangreichen Vortestungen kann zwar ein hoher Grad an Standardisierung in wichtigen Eigenschaften erreicht werden, dass die Geschlechter sich jedoch in der

Bewertung von Frauen und Männern prinzipiell unterscheiden kann angenommen werden.

### **3.3 Vortests**

Nachdem die Fragestellungen geklärt waren, konnte die für die Hauptuntersuchung notwendigen Vortests geplant und durchgeführt werden. In der Hauptuntersuchung durfte der Vortragende den Testpersonen nicht direkt als Praktiker oder Theoretiker bezeichnet werden, es sollte sich aus der Hintergrundinformation über diese Person so ergeben, dass diese als Praktiker oder Theoretiker gesehen wurde. Da die zu gebende Vorinformation nicht klar ausformuliert werden durfte, das Experiment wäre sonst größtenteils zu einem Manipulation- Check verkommen, musste im Vorfeld auf einige wichtige Punkte Rücksicht genommen werden. Einerseits sollte die zu gebende Vorinformation eine größte mögliche Intensität aufweisen, um die Manipulation erfolgreich zu gestalten. Die Manipulation durfte nicht zu schwach ausfallen, da ansonsten keine Effekte zu erwarten gewesen wären. Ein frei erfundener Lebenslauf schien für die Untersuchung ein adäquates Mittel zu sein, um die Fragestellung befriedigend beantworten zu können.

Ebenfalls war es von Wichtigkeit im Vorfeld des Hauptexperimentes sicherzustellen, dass der Vortragstext in seiner thematischen Natur nicht als zu theorie- oder zu praxislastig gesehen wurde. Würde der Text und damit der Inhalt des Vortrages bereits einen Boden- oder Deckeneffekt aufweisen, wäre er nicht geeignet und die Suche nach einem passenden Text hätte fortgesetzt werden müssen.

Auch die Auswahl der Vortragenden sollte sorgfältig geschehen, da zum einen ein Geschlechtervergleich zwischen den Vortragenden gezogen werden sollte und die Vortragenden in wichtigen und objektivierbaren Daten nicht zu weiter auseinander liegen durften, zum anderen sollten mögliche Störeffekte wie beispielsweise Attraktivität konstant gehalten werden. Auch musste kontrolliert werden, ob sich die Vortragenden in den für die Untersuchung wichtigen Eigenschaften neutral verhalten. Wurden den ihrer individuellen und für sie typischen Art einen Vortrag zu halten bereits klare Tendenzen zu einem Theoretiker oder Praktiker zugeschrieben, waren diese Vortragende für die Teilnahme an diesem Experiment nicht geeignet. Es war wichtig, Vortragende

zu finden, welche im Durchschnitt sowohl als Theoretiker oder als Praktiker bezeichnet bzw. dafür gehalten werden konnten.

Insgesamt mussten also vor der eigentlichen Hauptuntersuchung 3 Vortestungen durchgeführt werden um eine gründliche und kontrollierte Hauptuntersuchung zu gewährleisten, in der Hauptuntersuchung konnte also auf das Wissen der Voruntersuchungen aufgebaut werden. Auf die einzelnen Vortests wird folgend näher eingegangen.

### **3.3.1 Vortest der manipulativen Vorinformation**

Der grundlegende Gedanke des Experimentes ist es, festzustellen, ob eine Vorinformation über eine Person eine Veränderung der Wahrnehmung des Vortrages dieser Person bewirken kann. In dieser Diplomarbeit wird versucht, diese Veränderung durch einen selbst konzipierten Lebenslauf herbeizuführen. Die Lebensläufe sind im Anhang A S.95 nachzuschlagen.

Die Vorinformation, ob der Vortragende nun ein Theoretiker oder Praktiker sei, soll der vorliegenden Untersuchung als Manipulationsmittel dienen. Zu diesem Zweck wurden zwei Lebensläufe erstellt, welche sich in wichtigen Punkten wie beispielsweise der Ausbildung und dem Alter gleichen. In anderen entscheidenden Punkten wiederum müssen sich die beiden Lebensläufe klar unterscheiden, um eine potentielle Veränderung in der Bewertung zu bewirken. In der Voruntersuchung gilt es folglich nachzuweisen, ob die beiden Lebensläufe auch statistisch signifikant unterschiedlich wahrgenommen werden.

#### **3.3.1.1 Stichprobe**

Die geplante Anzahl an Versuchsteilnehmern konnte innerhalb eines Tages an der Universitätsbibliothek der Universität Wien zum Mitmachen gewonnen werden. Es wurde auf eine Gleichverteilung der Geschlechter geachtet und es wurden ausschließlich Studenten befragt. Insgesamt nahmen dreißig Personen an der Untersuchung teil, diese teilten sich in exakt fünfzehn männliche und weibliche Teilnehmer auf. Insgesamt nahmen N=30 Personen an der Voruntersuchung teil. Die Versuchspersonen teilten sich in fünfzehn männliche und fünfzehn weibliche Teilnehmer.

### **3.3.1.2 Material**

Bei der Konzipierung des Lebenslaufes muss auf das Alter der im Video vorkommenden Personen Rücksicht genommen werden, beispielsweise würde ein dreißigjähriger ordentlicher Universitätsprofessor recht unglaubhaft wirken.

Der Text der beiden Lebensläufe wurde vom Autor selbst erstellt an der Fakultät für Psychologie Wien optimiert.

Der Text wurde, wie in der späteren Hauptuntersuchung auch, den Testpersonen vorgesprochen um eine, mit der Hauptuntersuchung vergleichbare, Voruntersuchung durchzuführen. Den Text bekamen die Versuchspersonen folglich nicht zu sehen, sondern mussten ihn anhören.

Der vorgegebene Fragebogen zur Bewertung des Lebenslaufes beinhaltet vier Fragen zu dem Lebensläufen welche sich auf die Arbeit und das Wissen der Person bezieht und, ob diese Person eher als Praktiker oder Theoretiker wahrgenommen wird.

- Ob die Arbeit dieser Person eher anwendungsorientiert oder wissenschaftlich sei
- Ob die Arbeit eher konkret oder abstrakt sein
- Ob die im Lebenslauf beschriebene Person eher praktische Erfahrung oder theoretisches Wissen besitze
- Ob die Person insgesamt eher ein Praktiker oder Theoretiker sei

Die Antworten wurden jeweils in einer fünfstufigen bipolaren Skala erhoben. Die angewandte Methode wird als semantisches Differential beschrieben.

Zur Veranschaulichung wird folgend ein Beispielitem angeführt:

Würden Sie meinen, Herr Berghofer  
seine Arbeit ist

anwendungsorientiert    ☐    ☐    ☐    ☐    ☐    wissenschaftlich

Ziel der ersten vier Items ist es, den Lebenslauf zu bewerten, es wurde noch ein Item zur Überprüfung der Manipulation – ein so genannter Manipulation Check - durchgeführt, ebenso wird noch nach dem Geschlecht der Teilnehmer gefragt. Der Lebenslauf des Theoretikers und des Praktikers sind ebenso wie der Fragebogen im Anhang A S. 95 und 96 nachzuschlagen.

### **3.3.1.3 Ergebnisse**

Die Ergebnisse des Manipulation Check wurden zuerst überprüft, um festzustellen, ob es Teilnehmer gibt, welche die Aufgabenstellung nicht verstanden haben. Er wurde von allen Teilnehmern erfolgreich absolviert. Trotz der geringen Itemanzahl werden die Daten für eine erste Interpretation einer Faktorenanalyse nach Kaiser Guttman Eigenwertkriterium unterzogen. Die Ergebnisse der Faktorenanalyse über alle Items weisen die Existenz von zwei Faktoren mit einem Eigenwert über Eins aus.

Abbildung 1 weist zwei Faktoren an mit einem Eigenwert über Eins, sowie eine grafisch beobachtbare Trendänderung nach dem zweiten Faktor auf:

## Eigenwert

## Screepplot

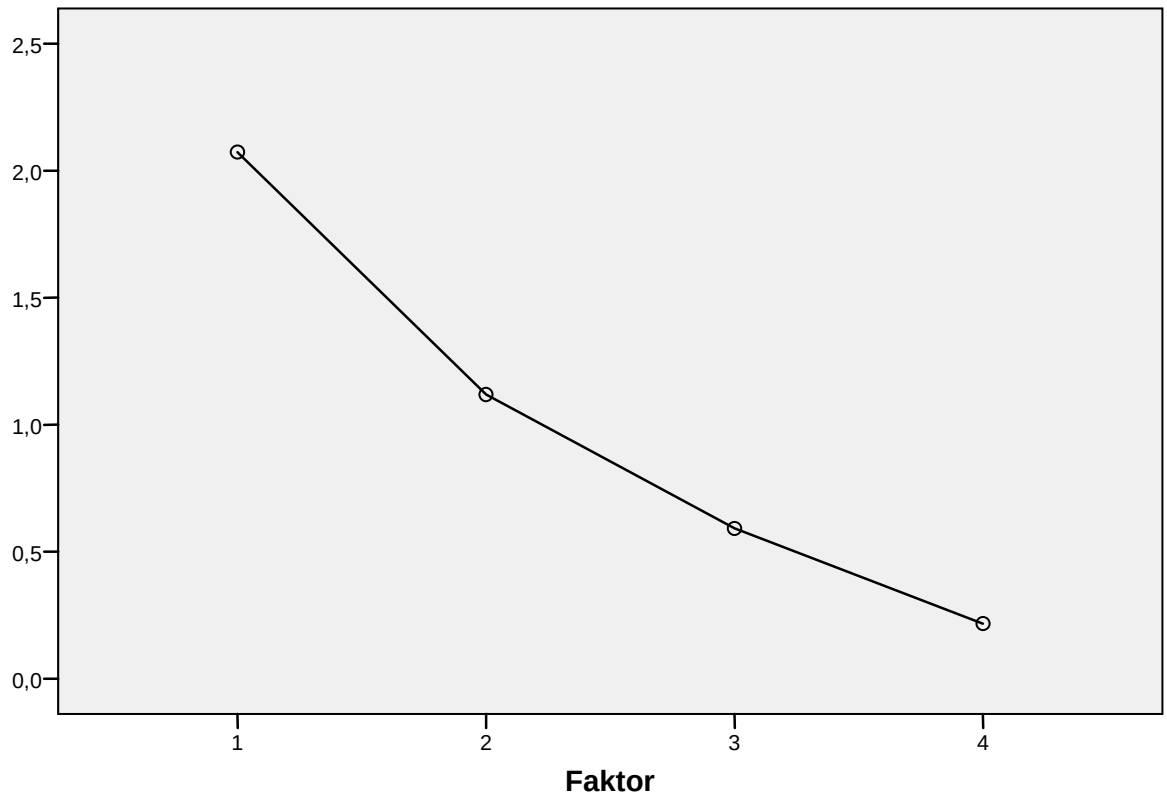


**Abbildung 1: Faktorenbestimmung Screepplot Vortest 1**

Zur Optimierung der Ergebnisse wurde eine Varimax- Rotation der Daten vorgenommen. Die Ergebnisse der rotierten Faktoren sind in Tabelle 1 ersichtlich:

**Tabelle 1: rotierte Faktorenlösung extrahierten Faktoren 1 Vortest**

| Item                                                                     | Komponente <sup>1)</sup> |          |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----------|
|                                                                          | 1 Faktor                 | 2 Faktor |
| Herr Berghofer ist eher ein Theoretiker vs Praktiker                     | -,93                     | ,01      |
| Herr Berghofer besitzt prakt. Erfahrung vs theor. Wissen                 | ,90                      | ,05      |
| Herr Berghofer seine Arbeit ist anwendungsorientiert vs wissenschaftlich | ,59                      | -,55     |
| Herr Berghofer seine Arbeit ist konkret vs abstrakt                      | ,100                     | ,93      |

<sup>1)</sup> Faktorladung \*= $\leq -1$ ; \*\*= $\leq 1$

Es zeigt sich somit dass drei der vier Items zusammen in einen Faktor laden. Das Item, *die Arbeit ist konkret vs abstrakt* stellt aufgrund der Ergebnisse einen selbstständigen Faktor dar. Der erste Faktor besteht somit aus drei Items, der zweite Faktor besteht aus nur einem Item. Der erste Faktor erklärt nach der varimax- Rotation 50,77% der Gesamtvarianz, der zweite Faktor 29,02%. Gemeinsam erklären die beiden Faktoren 79,79% der Gesamtvarianz (Tabelle 2):

**Tabelle 2: erklärte Varianzanteile der beiden Faktoren 1 Vortests**

| Komponente | Rotierte Summe der quadrierten Ladungen |              |
|------------|-----------------------------------------|--------------|
|            | % der Varianz                           | Kumulierte % |
| 1 Faktor   | 50.77                                   | 50.77        |
| 2 Faktor   | 29.02                                   | 79.79        |

Zur Feststellung der inneren Konsistenz werden die Daten einer Reliabilitätsanalyse unterzogen. Um über den ersten Faktor eine Reliabilitätsanalyse rechnen zu können wird anschließend eine Itemumpolung des negativ ladenden Items: *Herr Berghofer ist eher ein Praktiker oder Theoretiker* durchgeführt.

Wie den ersten Faktor ergibt sich ein gesamt Cronbach Alpha von .761

**Tabelle 3: Cronbach Alpha wenn Item weggelassen des 1 Faktors 1 Vortests**

| Item                                                                                                     | N  | Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------|
| Herr Berghofer besitzt praktische. Erfahrung vs Herr Berghofer besitzt theoretisches. Wissen             | 30 | .64                                                  |
| Herr Berghofer seine Arbeit ist anwendungsorientiert vs Herr Berghofer seine Arbeit ist wissenschaftlich | 30 | .84                                                  |
| Herr Berghofer ist ein Theoretiker vs Herr Berghofer ist ein Praktiker                                   | 30 | .50                                                  |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha \*=-∞; \*\* =≤1

In Tabelle 3 wird ebenfalls der Einfluss auf das gesamt Cronbach Alpha ausgewiesen falls ein Item aus der Analyse ausgeschlossen wird.

Da sich gezeigt hat dass der zweite Faktor aus nur einem Item besteht wird eine weitere Faktorenanalyse berechnet, diesmal mit einem Faktor berechnet. Die Ergebnisse sind in Tabelle 4 ersichtlich:

**Tabelle 4: FA Dimension Theoretiker vs- Praktiker**

| Item                                                                     | Ladungen <sup>1)</sup> |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Herr Berghofer ist ein Theoretiker vs. Praktiker                         | .92                    |
| Herr Berghofer besitzt praktische. Erfahrung vs theoretisches Wissen     | .87                    |
| Herr Berghofer seine Arbeit ist anwendungsorientiert vs wissenschaftlich | .69                    |
| Herr Berghofer seine Arbeit ist konkret vs abstrakt                      | -.10                   |

<sup>1)</sup> Faktorladung \*= $\leq$ -.1; \*\* = $\leq$ 1

Es bestätigt sich, dass die ersten drei Items eine hohe Ladung im Faktor aufweisen, das vierte Item lädt fast gar nicht (-,10) und negativ in diesen Faktor. Das Item *Herr Berghofer seine Arbeit ist konkret versus abstrakt* weist keine Korrelationen zu den anderen drei Items auf und muss daher als unabhängig betrachtet werde.

Um weitere Erkenntnisse zu erlangen wurde anschließend ein T Test für unabhängige Stichproben gerechnet um die Gruppen auf signifikante Mittelwertsunterschiede zwischen den beiden Lebenslaufgruppen zu überprüfen. Die interessierenden deskriptiven Statistiken der Items sowie die signifikanten Unterschiede sind in Tabelle 5 einzusehen:

**Tabelle 5: T- Tests und statistische Kennwerte aller 4 Items 1 Vortest**

|                                                                                    | Vorgabe<br>Praktiker<br>oder<br>Theoretiker | N  | Mittelwert         | Standardab-<br>weichung | T     | df    | Sig. (2-<br>seitig)<br><sup>5)</sup> |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----|--------------------|-------------------------|-------|-------|--------------------------------------|
| Herr Berghofer seine<br>Arbeit ist konkret vs<br>abstrakt                          | Vorinformation<br>Theoretiker               | 15 | 2,40 <sup>1)</sup> | 1,30 <sup>1)</sup>      | ,00   | 28    | 1,00                                 |
|                                                                                    | Vorinformation<br>Praktiker                 | 15 | 2,40 <sup>1)</sup> | 1,18 <sup>1)</sup>      | ,00   | 27,76 |                                      |
| Herr Berghofer<br>besitzt praktische.<br>Erfahrung vs<br>theoretisches<br>Wissen   | Vorinformation<br>Theoretiker               | 15 | 4,13 <sup>2)</sup> | ,83 <sup>2)</sup>       | 4,43  | 28    | ,00                                  |
|                                                                                    | Vorinformation<br>Praktiker                 | 15 | 2,67 <sup>2)</sup> | ,98 <sup>2)</sup>       | 4,43  | 27,33 |                                      |
| Herr Berghofer seine<br>Arbeit ist<br>anwendungsorientier<br>t vs wissenschaftlich | Vorinformation<br>Theoretiker               | 15 | 3,47 <sup>3)</sup> | 1,46 <sup>3)</sup>      | 2,60  | 28    | ,02                                  |
|                                                                                    | Vorinformation<br>Praktiker                 | 15 | 2,27 <sup>3)</sup> | 1,03 <sup>3)</sup>      | 2,60  | 25,23 |                                      |
| Herr Berghofer ist ein<br>Theoretiker vs.<br>Praktiker                             | Vorinformation<br>Theoretiker               | 15 | 1,47 <sup>4)</sup> | ,74 <sup>4)</sup>       | -4,65 | 28    | ,00                                  |
|                                                                                    | Vorinformation<br>Praktiker                 | 15 | 3,53 <sup>4)</sup> | 1,55 <sup>4)</sup>      | -4,65 | 20,10 |                                      |

<sup>1)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen: 1=sehr konkret, 5= sehr abstrakt

<sup>2)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen: 1=praktische Erfahrung, 5=theoretisches Wissen

<sup>3)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen: 1=anwendungsorientiert, 5=wissenschaftlich

<sup>4)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen: 1=Theoretiker, 5=Praktiker

<sup>5)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Wie man anhand der zweiseitigen Signifikanzwerte in der Tabelle 5 erkennen kann, werden drei der vier Items signifikant unterschiedlich bewertet, je nachdem welche Vorinformation vorgegeben wird. Die Mittelwerte und Standardabweichungen geben Auskunft darüber, in welche Richtung das Item jeweils bewertet wurde und wie weit die Antworten dabei jeweils gestreut haben. Der im Lebenslauf ausgewiesene Theoretiker wird statistisch signifikant wissenschaftlicher wahrgenommen und ihm wird mehr theoretisches Wissen zugeschrieben als dem ausgewiesenen Praktiker, dieser wird als anwendungsorientierter und praktisch erfahrener wahrgenommen.

Das Item, *die Arbeit sei konkret vs. abstrakt* weist bei den beiden Gruppen als einziges Item keinen signifikanten Unterschied auf, die Mittelwerte beider Gruppen sind auf einer 5- stufigen Skala jeweils exakt gleich. Diese Items kann trotz fehlender Signifikanz im T- Test als durchaus aussagekräftig und das Ergebnis als logisch nachvollziehbar betrachtet werden da die Arbeit folglich sowohl mit konkreter also auch mit abstrakter Arbeit in Verbindung stehend betrachtet wird.

Zusammenfassend kann eine Entscheidung, dass der Lebenslauf die beiden Gruppen „Theoretiker“ und „Praktiker“ signifikant unterscheidet, dahingehend gut begründet werden, dass sich der bei der Konzeption intendierte Unterschied zwischen den beiden Lebensläufen auch statistisch nachweisen lassen. Die Gruppen unterscheiden sich bei drei der vier gestellten Fragen signifikant voneinander. Die Mittelwertsunterschiede der Items zwischen den beiden Gruppen geben an, dass sich ebenfalls die gewünschte Richtung der Manipulation eingestellt hat.

Die Ergebnisse der Faktorenanalyse zeigen zusammen mit den Ergebnissen des T- Tests auf, dass das Item: *die Arbeit sei konkret vs abstrakt* als eigene Dimension bzw. Faktor gesehen werden muss und die Bewertung dieses Items unabhängig erfolgen sollte. Die Beobachtungen der Faktorenanalyse werden durch jene des T- Test gestützt. Insgesamt können die beiden Lebensläufe aufgrund der Testergebnisse als signifikant unterschiedlich betrachtet und daher für die Untersuchung als geeignet betrachtet werden.

### **3.3.2 Vortest Vortragstext**

Ebenso wie die beiden Lebensläufe musste auch der vorgetragene Inhalt des Videos einer Voruntersuchung unterzogen werden. Der eigentliche Inhalt des Videos behandelt das Thema *Führung in Organisationen*.

#### **3.3.2.1 Stichprobe**

Die Testung von dreißig Personen fand an zwei Tagen im Vorraum der Universitätsbibliothek statt. Die Testpersonen variierten dabei im Alter von achtzehn Jahren bis maximal dreißig und unterschieden sich in den Studienrichtungen. Dieses Mal konnte nur eine annähernd ausgewogene Teilnehmeranzahl zum Mitmachen überredet werden, es nahmen zwölf männliche und achtzehn weibliche Personen an der Voruntersuchung teil.

#### **3.3.2.2 Material**

Der für den Videovortrag der Hauptuntersuchung ausgewählte Text stammt aus dem Buch *Führung in Organisationen* von Rodler und Kirchler (2002 S. 67). Der originale Text wurde vom Autor geringfügig adaptiert und kann im Anhang B S.97 nachgeschlagen werden.

Als sinnvolle Möglichkeit der Datengewinnung erschien ein Set von Fragen welche sich zu Beginn auf eine mögliche Theorie- oder Praxislastigkeit des Vortragstextes beziehen und dabei immer deutlicher nach dieser Dimension fragen. Mit jedem Item wird daher die Intention des Vortests ersichtlicher und kann letztlich in der Frage münden, ob der Text sowohl von einem Theoretiker als auch von einem Praktiker stammen könnte.

Als Erhebungsinstrument wurde ein Fragebogen mit sechzehn Items konstruiert. Bei der Konzeption des Fragebogens wurde einerseits Items benutzt welche sich mit der Theorie und Praxislastigkeit des Vortragstextes befassen, beispielsweise dem Fragenpaar *der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten* bzw. *der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten*. Eine zweite Dimension sollte sich damit befassen ob der Text beispielsweise als nützlich oder informativ gesehen wird, folglich vom ersten Faktor unabhängig sein.

Das Antwortformat der ersten vierzehn Items besteht aus einer fünfstufigen Skala welche von *stimme voll und ganz zu* bis *stimme ganz und gar nicht zu* beantwortet werden kann.

Das fünfzehnte und vorletzte Item fragt direkt danach ob der Text sowohl von einem Praktiker als auch von einem Theoretiker stammen könne. Wird die Frage bejaht, ist der Fragebogen für die Testteilnehmer vollständig beantwortet, wird die Frage verneint muss in Folge noch beantwortet werden ob der Text eher von einem Theoretiker oder Praktiker stammt und ist erst dann zu Ende.

### 3.3.2.3 Ergebnisse

Um zu klären wie viele Dimensionen dem Fragebogen zugrunde liegen, werden jene 14 Items mit einem fünfstufigen Antwortformat zunächst wieder einer Faktorenanalyse nach Kaiser- Gutmann Kriterium unterzogen. Der Screeplot der Faktorenanalyse ist in Abbildung 2 zu sehen.

Eigenwert

Screeplot

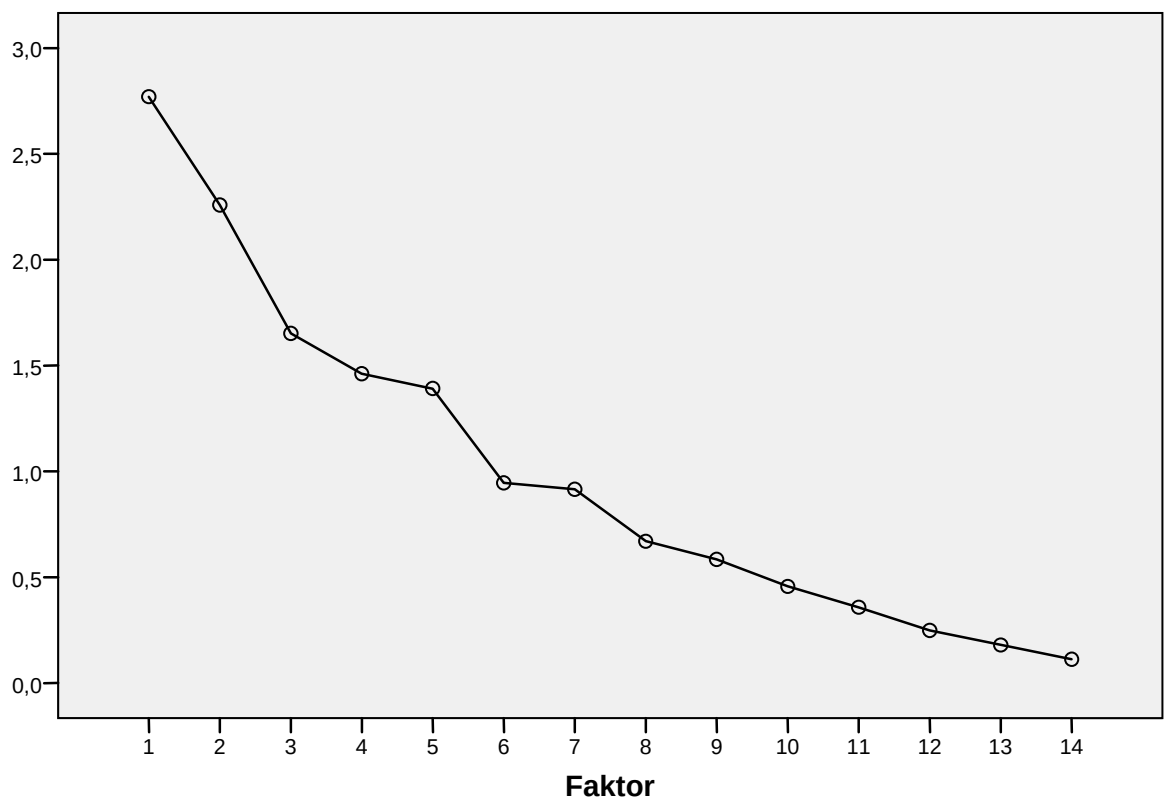


Abbildung 2: Faktorenbestimmung Screeplot Vortest 2

Die Faktorenanalyse weist fünf Faktoren mit einem Eigenwert über 1 aus. Aufgrund der Kontrolle des Screeplots in Abbildung 1 wird die Faktorenanzahl aufgrund einer Trendänderung nach dem dritten Faktor auf drei Faktoren festgelegt.

Daraufhin wird eine erneute Faktorenanalyse mit drei Faktoren gerechnet. Die rotierten Ladungsergebnisse pro Item und Faktor sind in Tabelle 6 einsehbar:

**Tabelle 6: rotierte Faktorenlösung der 3 extrahierten Faktoren des 2 Vortests**

| Item:                                              | Faktor <sup>1)</sup> |             |            |
|----------------------------------------------------|----------------------|-------------|------------|
|                                                    | 1                    | 2           | 3          |
| Der Text ist ist nützlich                          | <b>.86</b>           | -.02        | .04        |
| Der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten | <b>.64</b>           | .27         | -.00       |
| Der Text ist informativ                            | <b>.58</b>           | -.01        | .55        |
| Der Text ist praxisrelevant                        | <b>.54</b>           | -.37        | .42        |
| Der Text ist ist weltfremd                         | <b>-.48</b>          | .36         | .31        |
| Der Text ist praktisch fundiert                    | <b>.38</b>           | .13         | .01        |
| Der Text ist ist philosophisch                     | .22                  | <b>.83</b>  | -.21       |
| Der Text ist könnte von einem Theoretiker stammen  | .03                  | <b>.64</b>  | .21        |
| Der Text ist könnte von einem Praktiker stammen    | .04                  | <b>-.57</b> | -.10       |
| Der Text ist sachbezogen                           | -.09                 | <b>-.55</b> | .23        |
| Der Text ist theoretisch fundiert                  | -.02                 | .11         | <b>.76</b> |
| Der Text ist ist arbeitsanleitend                  | -.28                 | -.15        | <b>.55</b> |
| Der Text ist vermittelt fachliches Wissen          | .35                  | -.22        | <b>.47</b> |
| Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten   | .27                  | .21         | <b>.44</b> |

<sup>1)</sup> Faktorladung \*= $\leq$ -1; \*\*= $\leq$ 1

Die Ergebnisse der Tabelle 6 zeigen, dass die Items, welche nach der Theorie bzw. Praxislastigen des Textes fragen, in allen extrahierten Faktoren mittlere und hohe Ladung enthalten und sich die höchsten Ladungen über alle 3 Faktoren verteilen, ebenso verhält es sich mit den deskriptiven Items des Fragebogens.

Um die innere Konsistenz zu überprüfen werden die drei Faktoren anschließend einer Reliabilitätsanalyse unterzogen. Um dies zu ermöglichen müssen einige Items aufgrund ihrer negativen Ladung umgepolt werden. Darunter fallen die Items:

- ist weltfremd
- könnte von einem Praktiker stammen
- ist sachbezogen

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse für den ersten Faktor sind in Tabelle 7 zusammengefasst:

**Tabelle 7: Reliabilitätsanalyse des 1 Faktors des 2 Vortests**

| Item:                                              | N  | Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|----------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------|
| Der Text ist ist nützlich                          | 30 | .48                                                  |
| Der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten | 30 | .60                                                  |
| Der Text ist informativ                            | 30 | .61                                                  |
| Der Text ist praxisrelevant                        | 30 | .61                                                  |
| Der Text ist weltfremd                             | 30 | .66                                                  |
| Der Text ist praktisch fundiert                    | 30 | .65                                                  |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha  $\ast = -\infty$ ;  $\ast\ast = \leq 1$

Das Cronbach Alpha für den ersten Faktor beträgt .65. was eine mittlere innere Konsistenz des Faktors bedeutet. Andere relevanten Statistiken der Reliabilitätsanalyse sowie das veränderte Cronbach Alpha falls ein Item ausgeschlossen wird sind ebenfalls der Tabelle 7 zu entnehmen.

Anschließend wird das Cronbach Alpha für den zweiten Faktor berechnet, die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse für den zweiten Faktor sind in Tabelle 8 einsehbar:

**Tabelle 8: Reliabilitätsanalyse des 2 Faktors des 2 Vortests**

| Item:                                         | N  | Cronbach Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|-----------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------|
| Der Text ist philosophisch                    | 30 | .40                                                 |
| Der Text könnte von einem Theoretiker stammen | 30 | .48                                                 |
| Der Text könnte von einem Praktiker stammen   | 30 | .57                                                 |
| Der Text ist sachbezogen                      | 30 | .65                                                 |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha  $\ast = -\infty$ ;  $\ast\ast = \leq 1$

Das Cronbach Alpha über den gesamten Faktor berechnet beträgt .61 was ebenfalls eine mittlere innere Konsistenz des Faktors bedeutet.

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse für den dritten Faktor sind in Tabelle 9 ersichtlich, das gesamt Cronbach Alpha beträt im dritten Faktor .41.

**Tabelle 9: Reliabilitätsanalyse des 3 Faktors des 2 Vortests**

| Item:                                            | N  | Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|--------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------|
| Der Text ist theoretisch fundiert                | 30 | .11                                                  |
| Der Text ist arbeitsanleitend                    | 30 | .40                                                  |
| Der Text ist vermittelt fachliches Wissen        | 30 | .45                                                  |
| Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten | 30 | .36                                                  |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha  $\ast = -\infty$ ;  $\ast\ast = \leq 1$

Das gesamt- Cronbach Alpha des dritten Faktors ist zwar geringer als jenes des ersten und zweiten Faktors, dennoch ist es als Kennwert heranzuziehen und zeigt mit einem Wert von .41 eine eher unterdurchschnittliche innere Konsistenz des dritten Faktors an.

Der zweite Teil der Analyse beschäftigt sich auf Itemebene mit den Daten, da bei der Konzeption des Fragebogens sechs Items paarweise angelegt wurden, um eine mögliche Theorie- oder Praxislastigkeit des Textes nachzuweisen. Durch diese Items ist es möglich, auch innerhalb einer Stichprobe Mittelwertsvergleiche anzustellen. Um die Frage nach einer Theorie- oder Praxislastigkeit des Textes zu beantworten, wurden die dafür geeigneten Items ausgewählt:

Das erste Itempaar fragte nach der Relevanz Textes

- der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten
- der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten

Das zweite Itempaar nach der Fundiertheit des Textes

- Der Text ist theoretisch fundiert
- Der Text ist praktisch fundiert

Das dritte Itempaar nach dem Autor des Textes

- Der Text könnte von einem Theoretiker stammen
- Der Text könnte von einem Praktiker stammen

Diese drei Itempaare werden einem T- Test für gepaarte Stichproben unterzogen. Die Ergebnisse der Mittelwertsvergleiche sowie deskriptive Statistiken der sechs Items sind in Tabelle 10 bis 12 aufgelistet:

**Tabelle 10: T- Test: Text ist theoretisch fundiert vs. Text ist praktisch fundiert**

| Item                              | Mittelwert <sup>1)</sup> | N  | Standardabweichung <sup>1)</sup> | T    | df | Sig. (2-seitig) <sup>2)</sup> |
|-----------------------------------|--------------------------|----|----------------------------------|------|----|-------------------------------|
| Der Text ist theoretisch fundiert | 2.73                     | 30 | 1.08                             | -.56 | 29 | .58                           |
| Der Text ist praktisch fundiert   | 2.87                     | 30 | .86                              |      |    |                               |

<sup>1)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen 1=stimme voll und ganz zu, 5=stimme gar nicht zu

<sup>2)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Tabelle 11: T-Tests für gepaarte Items: der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten und Der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten:

**Tabelle 11: T- Test: Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten vs. Der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten**

| Item                                               | Mittelwert <sup>1)</sup> | N  | Standardabweichung <sup>1)</sup> | T    | df | Sig. (2-seitig) <sup>2)</sup> |
|----------------------------------------------------|--------------------------|----|----------------------------------|------|----|-------------------------------|
| Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten   | 2.60                     | 30 | .81                              | -.28 | 29 | .78                           |
| Der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten | 2.67                     | 30 | 1.09                             |      |    |                               |

<sup>1)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen 1=stimme voll und ganz zu, 5=stimme gar nicht zu

<sup>2)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Tabelle 12: T-Tests für gepaarte Items: Der Text könnte von einem Praktiker stammen und der Text könnte von einem Theoretiker stammen:

**Tabelle 12: T- Test: Text könnte von einem Praktiker stammen vs. Text könnte von einem Theoretiker stammen**

| Item:                                         | Mittelwert <sup>1)</sup> | N  | Standardabweichung <sup>1)</sup> | T   | df | Sig. (2-seitig) <sup>2)</sup> |
|-----------------------------------------------|--------------------------|----|----------------------------------|-----|----|-------------------------------|
| Der Text könnte von einem Praktiker stammen   | 2.80                     | 30 | 1.10                             | .99 | 29 | .33                           |
| Der Text könnte von einem Theoretiker stammen | 2.47                     | 30 | 1.04                             |     |    |                               |

<sup>1)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen 1=stimme voll und ganz zu, 5=stimme gar nicht zu

<sup>2)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Die Ergebnisse der drei T- Tests für gepaarte Stichproben weisen keine signifikanten Unterschiede zwischen den Itempaaren aus, die Mittelwerte unterscheiden sich folglich auch nicht signifikant voneinander. Den bisherigen

Ergebnissen nach kann demnach gefolgert werden, dass der Text nicht zu theorie- oder praxislastig ist da, sich aufgrund der Itempolung sonst signifikante Mittelwertsunterschiede ergeben hätten müssen.

Um mehr Information aus den Daten zu gewinnen, werden im dritten Teil der Voruntersuchung auch die statistischen Kennzahlen der Daten interpretiert. In Tabelle 13 sind diese Kennzahlen und deskriptive Statistiken für die ersten vierzehn Items ersichtlich:

**Tabelle 13: Mittelwerte und Standardabweichung der 14 Items des 2 Vortests**

| Item                                               | N  | Mittelwert <sup>1)</sup> | Standardabweichung <sup>1)</sup> |
|----------------------------------------------------|----|--------------------------|----------------------------------|
| Der Text ist praxisrelevant                        | 30 | 2.17                     | .53                              |
| Der Text ist arbeitsanleitend                      | 30 | <b>3.30</b>              | .92                              |
| Der Text ist nützlich                              | 30 | 2.57                     | 1.04                             |
| Der Text ist weltfremd                             | 30 | <b>3.90</b>              | 1.16                             |
| Der Text ist informativ                            | 30 | 2.57                     | 1.17                             |
| Der Text ist sachbezogen                           | 30 | 2.10                     | .76                              |
| Der Text ist theoretisch fundiert                  | 30 | 2.73                     | 1.09                             |
| Der Text ist praktisch fundiert                    | 30 | 2.87                     | .86                              |
| Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten   | 30 | 2.60                     | .81                              |
| Der Text ist relevant für theoretische Tätigkeiten | 30 | 2.67                     | 1.09                             |
| Der Text ist vermittelt fachliches Wissen          | 30 | 2.63                     | 1.22                             |
| Der Text ist philosophisch                         | 30 | <b>3,60</b>              | 1.07                             |
| Der Text ist könnte von einem Praktiker stammen    | 30 | 2.80                     | 1.10                             |
| Der Text ist könnte von einem Theoretiker stammen  | 30 | 2.47                     | 1.04                             |

<sup>1)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen 1=stimme voll und ganz zu, 5=stimme gar nicht zu

Auf den ersten Blick erkennt man in der Tabelle 13 dass die meisten Itemmittelwerte bei einer fünfstufigen Skala von *1=stimme voll und ganz zu* bis *5= stimme gar nicht zu* keine Extremausprägungen aufweisen. Bei näherer Kontrolle der Itemkennzahlen fallen die relativ hohen Mittelwerte der Items:

- der Text ist weltfremd
- der Text ist philosophisch
- der Text ist arbeitsanleitend

Hohe Mittelwerte bedeuten eine ablehnende Haltung, beispielsweise eine ablehnende Haltung gegenüber der Aussage des Items: *der Text ist weltfremd*., niedrige Mittelwerte bedeuten folglich hohe Zustimmung zu dem Item.

Der Text wird demnach von den Befragten mit einem Mittelwert von 3,90 nicht als weltfremd angesehen beziehungsweise stimmen sie der Behauptung: *der Text ist weltfremd* nicht zu. Sehr ähnlich verhält es sich mit dem Item; *der Text ist philosophisch*, auch hier zeigt der Mittelwert (3,60) eine ablehnende Haltung des Publikums zu diesem Item auf. Der Text wird dem Mittelwert nach auch nicht als eher wenig arbeitsanleitend betrachtet.

Der vierte Teil der Auswertung besteht aus der Interpretation der Häufigkeitsverteilung der beiden letzten Items, diese müssen als zusammengehörig angesehen werden. Das erste Item fragt danach, ob der Text sowohl von einem Praktiker als auch von einem Theoretiker stammen könne. Hohe Zustimmung, daher möglichst viele Ja Antworten in diesem Item sind ausdrücklich erwünscht und eine wichtige Kennzahl der Vortestung. Sollte die Testperson die Frage verneinen, wird sie im nächsten Item danach gefragt ob der Text dann eher von einem Theoretiker oder von einem Praktiker stammt. Die Häufigkeitsverteilung und Prozentangaben des ersten Items sind in Tabelle 14 ersichtlich:

**Tabelle 14: Häufigkeiten Item 15 des 2 Vortests**

| Antwortenmöglichkeiten | Häufigkeit | Prozent | Kumulierte Prozente |
|------------------------|------------|---------|---------------------|
| ja                     | 23         | 76,70   | 76,70               |
| nein                   | 7          | 23,30   | 100,00              |
| Gesamt                 | 30         | 100,00  |                     |

In Prozentzahlen ausgedrückt stimmen 76,70% oder 23 von 30 Personen mit Ja und sind der Meinung, dass der Text sowohl von einem Theoretiker als auch von einem Praktiker stammen könnte. Nur 23,30% oder sieben Personen stimmen dagegen. Der deutliche Grad an Zustimmung bedeutet weiterführend, dass der weit überwiegende Anteil der Befragten der Meinung ist dass der Text in dieser Frage als neutral zu sehen ist.

Um die bisherigen Erkenntnisse weiter absichern zu können, müssen zusätzlich noch die Häufigkeitsverteilung des zweiten Items interpretiert werden. Das zweite Item dient dazu, von jenen Personen Informationen zu erhalten welche angaben dass der Text nicht von einem Praktiker oder einem Theoretiker stammen könnte, folglich die zuvor gestellte Frage verneinten.

Die Häufigkeitsverteilung der Tabelle 15 weist sieben Testpersonen aus welche angaben dass der Text nicht von einem Theoretiker oder Praktiker stammen könne. Die Tabelle 15 weist die Häufigkeitsverteilung dieser sieben Personen im sechzehnten Item aus welches danach fragt, ob der Text dann von einem Theoretiker oder Praktiker stamme.

**Tabelle 15: Häufigkeiten Item 16 des 2 Vortests**

|                                       | Häufigkeit | Gültige Prozente | Kumulierte Prozente |
|---------------------------------------|------------|------------------|---------------------|
| Der Text stammt von einem Theoretiker | 5          | 71,40            | 71,40               |
| Der Text stammt von einem Praktiker   | 2          | 28,60            | 100,00              |
| Gesamt                                | 7          | 100,00           |                     |

Von den insgesamt sieben Personen entschieden sich fünf dafür, dass der Text von einem Theoretiker stammt und zwei Personen dafür dass der Text von einem Praktiker stammt. Das Ergebnis ist zwar nicht als optimal ausgewogen anzusehen und weist tendenziell auf eine mögliche Theorielastigkeit des Textes hin, zu berücksichtigen ist jedoch die der Untersuchung zugrunde liegende Anzahl von nur sieben Gesamtnennungen. Wichtig für die Analyse der Ergebnisse ist die Tatsache, dass sich die Probanden sich in Summe nicht klar und deutlich für eine der beiden Möglichkeiten entschieden haben. Wäre dies der Fall würde dem Text ein Bias zugrunde liegen und der er wäre für die Hauptuntersuchung nicht weiter geeignet.

Zusammenfassend kann man anhand der Mittelwertsvergleiche feststellen dass der Text im Großen und Ganzen weder als Theorie- noch als Praxislastig angesehen werden kann, ebenso weist die Auswertung darauf hin, dass der Text nicht als zu weltfremd oder zu philosophisch betrachtet wird. Der Screeplot der Faktorenanalyse weist drei Faktoren aus, die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse bestätigt diesen Faktoren eine mittlere innere Konsistenz. Die Mittelwertsvergleiche weisen den Text als in den interessierenden Eigenschaften neutral bzw. geeignet aus. Der hohe Wert von 76,70% an Zustimmung bei der Frage danach, ob der Text sowohl von einem Theoretiker als auch von einem Praktiker stammen könnte, sowie die Verteilung der Praktiker oder Theoretiker Nennungen bei einer Verneinung der Frage, liefern zusätzlich Begründungen dafür, dass dem Text keine systematische Theorie- oder Praxislastigkeit zugrunde liegt.

### **3.3.3 Vortest der Vortragenden**

Ebenso wie bei den beiden Lebensläufen und dem vorzutragenden Text werden auch die Vortragenden einer Vortestung unterzogen um eine möglichst objektive Auswahl treffen zu können. Um diesen Vergleich zwischen einem männlichen und einer weiblichen Vortragenden zu ermöglichen wurden insgesamt fünf Männer und fünf Frauen gebeten, den vorgetesteten Vortrag zu halten und sich dabei filmen zu lassen. Um eine optimale Auswahl eines männlichen und einer weiblichen Vortragenden zu gewährleisten, wurden von jedem Vortragenden mindestens drei Videos angefertigt und vom Autor das jeweils beste ausgewählt. So wurde die Anzahl der Videos von insgesamt vierundvierzig auf vorerst zehn reduziert. Die endgültige Auswahl wurde durch einen statistischen Vergleich der vier vielversprechendsten Videos getroffen, diese wurden durch den Autor und ein Expertenrating ausgewählt.

#### **3.3.3.1 Stichprobe**

Insgesamt nahmen an der Vortestung achtundzwanzig Personen teil, davon waren dreizehn Personen männlich und fünfzehn weiblich. Die Testung wurde an vier unterschiedlichen Tagen in den Räumlichkeiten der Universitätsbibliothek durchgeführt. Die Videos wurden den einzelnen Testpersonen an einem Laptop mit Kopfhörern vorgeführt. Es wurden jeder Testperson insgesamt vier Videos vorgeführt. Nach jedem gezeigten Video musste ein Fragebogen über den Vortragenden ausgefüllt werden. Der dabei entstehende relativ große Zeitaufwand führte zu einem längeren Untersuchungszeitraum und hatte zur Folge, dass sich der Untersuchungszeitraum auf vier Tage erstreckte und achtundzwanzig statt dreißig Personen befragt werden konnten. Die Verteilung der Teilnehmer betrug 13 männliche und 15 weibliche Teilnehmer was insgesamt ein N=28 ergab.

#### **3.3.3.2 Material**

Um sich einen möglichst umfassenden Eindruck über die Vortragenden zu verschaffen wurden siebzehn Items für den Fragebogen ausgewählt. Dieser ist im Anhang C S.101 einsehbar. Als Vortragende konnten neben Freunden und Bekannten des Untersuchungsleiters auch Frau Dr. Ertl und Herr Dr. Ebner

gewonnen werden. Diese Beiden wurden von der Studienprogrammleitung als Vortragende empfohlen, diese Empfehlung beruht auf den Evaluationsergebnissen der Studienprogrammleitung. Fast alle Personen welche an den Videodreharbeiten teilnahmen und als potentielle Vortragende für die Hauptuntersuchung in Frage kamen, hatten einen oder mehrere akademische Grade. Der Grund für diese Selektion liegt darin, dass bei den Kandidaten angenommen werden konnte, dass diese bereits Erfahrung bei der Durchführung von Vorträgen hatten und ebenso ein glaubwürdiges Mindestalter als Vortragende angenommen werden konnte.

Da bei einer konstanten Reihenfolge der Videovorführung mit Verzerrungseffekten wie beispielsweise den im Theorieteil bereits erwähnten Primacy oder Recency Effekten zu rechnen gewesen wäre, wurden die Videos in einer permutierten Reihenfolge vorgegeben. Bei vier unterschiedlichen Vortragenden lassen sich vierundzwanzig verschiedene unterschiedliche Anordnungen erzeugen. Die Videos wurden anhand einer Permutationsliste insgesamt achtundzwanzig Personen vorgegeben, zu Illustrationszwecken sind nur die ersten sechs Permutationen abgebildet, die gesamte Permutationsliste ist im Anhang C S.100 einsehbar.

1234, 1243, 1324, 1342, 1423, 1432, 2134...

Bei vierundzwanzig unterschiedlichen Möglichkeiten der Anordnung und achtundzwanzig Testpersonen ergab sich zwangsweise eine teilweise Wiederholung der Variationen.

Um die optimale Auswahl der Vortragenden zu gewährleisten wurde ein Fragebogen mit 17 Items konstruiert. Das Antwortformat der ersten fünfzehn Items musste in einer fünfstufigen Likert- Skala beantwortet werden. Die letzten beiden Items wurden mit bivariatem Antwortformat konstruiert. Die Fragen wurden vom Allgemeinen ins Spezielle gestellt.

### **3.3.3.3 Ergebnisse**

Zu Beginn wird über die erhobenen Daten eine Faktorenanalyse nach Kaiser Guttman Kriterium berechnet um eine sinnvolle Faktorenanzahl zu ermitteln. Der Screeplot der Faktorenanalyse ist in Abbildung 3 ersichtlich:

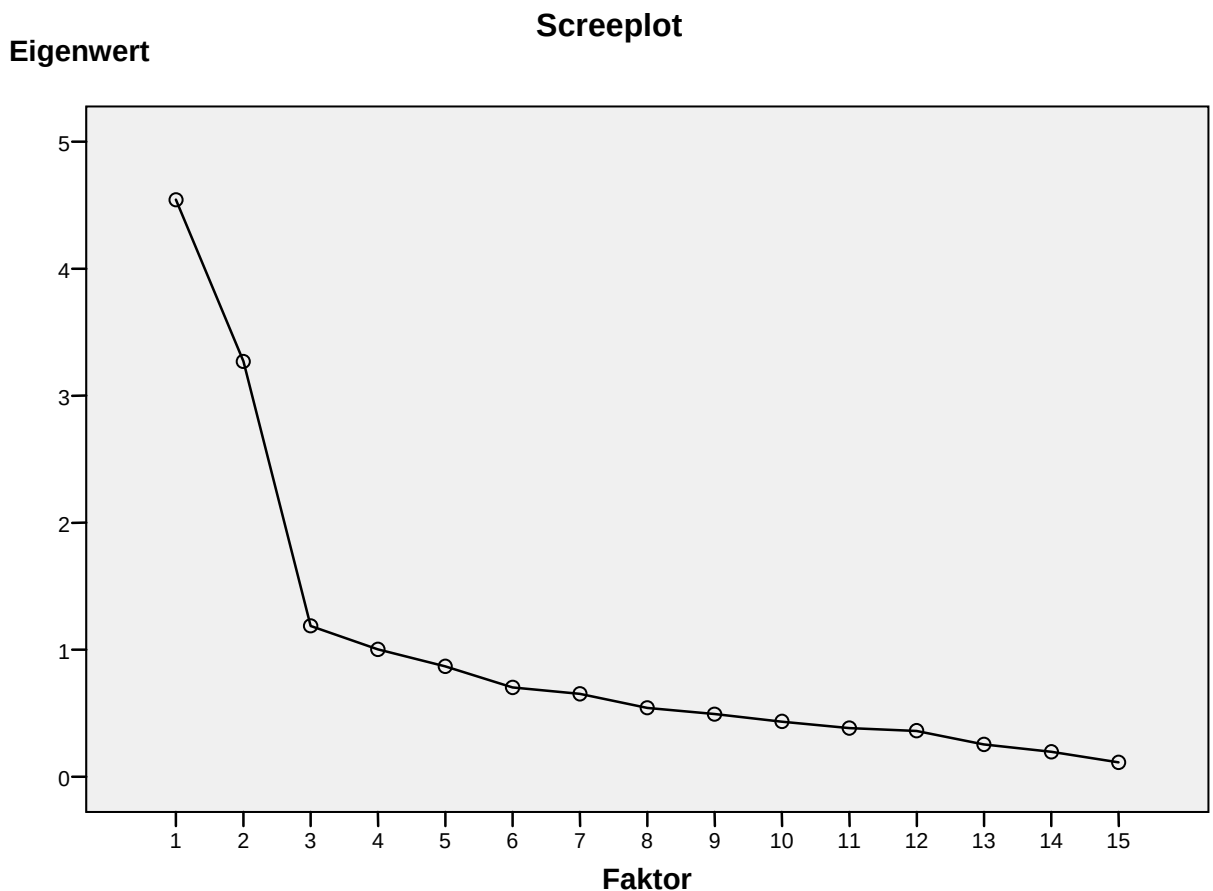


**Abbildung 3: Faktorenbestimmung Screepplot Vortest 3**

Das Ergebnis der Faktorenanalyse nach Kaiser Guttman Kriterium weist 4 Faktoren mit einem Eigenwert über Eins aus. Wie anhand der Abb. 3 zu vermuten ist und anhand Tabelle 16 bestätigt werden kann, erklären die ersten beiden Faktoren zusammen nahezu die Hälfte der Gesamtvarianz:

**Tabelle 16: Varianzanteile der Faktoren des 3 Vortests**

| Faktor | Rotierte Summe der quadrierten Ladungen |              |
|--------|-----------------------------------------|--------------|
|        | % der Varianz                           | Kumulierte % |
| 1      | 29.16                                   | 29.16        |
| 2      | 20.71                                   | 49.87        |
| 3      | 9.23                                    | 59.10        |
| 4      | 7.57                                    | 66.67        |

Aufgrund des der Tatsache dass die ersten beiden Faktoren zusammen fast 50% (49,87%) der Gesamtvarianz erklären sowie aufgrund der Umstandes dass die beiden weiteren Faktoren gemeinsam nur etwa 16,80% erklären wird die weitere Faktorenanzahl bei zwei Faktoren festgelegt und eine neue

Faktorenanalyse berechnet. Die nach Varimax Kriterium rotierten Ergebnisse der zweiten Faktorenanalyse sind in Tabelle 17 zusammengefasst:

**Tabelle 17: variamax rotierte Ladungen des 3 Vortests**

| Item                                                          | Faktoren <sup>1)</sup> |            |
|---------------------------------------------------------------|------------------------|------------|
|                                                               | 1                      | 2          |
| Der Vortragende ist ein Praktiker                             | <b>.90</b>             | -.10       |
| Der Vortragende weiß über praktische Vorgänge bescheid        | <b>.85</b>             | .15        |
| Der Vortragende arbeitet praktisch                            | <b>.84</b>             | -.01       |
| Der Vortragende kommt aus der Praxis                          | <b>.74</b>             | .03        |
| Der Vortragende wirkt theoriegebunden                         | <b>-.70</b>            | .08        |
| Der Vortragende ist ein Theoretiker                           | <b>-.69</b>            | .50        |
| Der Vortragende wirkt kompetent                               | <b>.57</b>             | .57        |
| Der Vortragende wirkt weltfremd                               | <b>-.51</b>            | -.18       |
| Der Vortragende weiß über wissenschaftliche Theorien bescheid | -.17                   | <b>.76</b> |
| Der Vortragende arbeitet wissenschaftlich                     | -.15                   | <b>.74</b> |
| Der Vortragende ist an Forschung interessiert                 | -.07                   | <b>.72</b> |
| Der Vortragende ist belesen                                   | -.19                   | <b>.67</b> |
| Der Vortragende ist verbal geschult                           | .26                    | <b>.53</b> |
| Der Vortragende wirkt sachbezogen                             | .18                    | <b>.48</b> |
| Der Vortragende ist attraktiv                                 | .10                    | <b>.21</b> |

<sup>1)</sup> Faktorladung  $\geq .5$ ; \*\*  $\geq .7$

Aufgrund der Iteminhalte werden die Faktoren in Folge als Dimension der Praxis- und Theorielastigkeit des Vortragenden sowie als Persönlichkeitsdimension des Vortragenden bezeichnet.

Die Items:

- Der Vortragende wirkt theoriegebunden
- Der Vortragende ist ein Theoretiker
- Der Vortragende wirkt weltfremd

werden aufgrund ihrer negativen Ladungen einer Itemumpolung unterzogen. Anschließend werden Reliabilitätsanalysen für die beiden Faktoren berechnet.

Um die innere Konsistenz dieser Faktoren zu berechnen werden folgend die notwendigen Itemumpolungen vorgenommen und eine Reliabilitätsanalyse für beide Faktoren berechnet. Die Ergebnisse für den ersten Faktor „Theorie und Praxislastigkeit“ sind in Tabelle 18 zusammengefasst:

**Tabelle 18: Reliabilitätsanalyse des 1 Faktors des 3 Vortests**

| Item                                                   | Cronbach Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Der Vortragende ist ein Praktiker                      | .84                                                 |
| Der Vortragende weiß über praktische Vorgänge bescheid | .85                                                 |
| Der Vortragende arbeitet praktisch                     | .85                                                 |
| Der Vortragende kommt aus der Praxis                   | .87                                                 |
| Der Vortragende ist theoriegebunden                    | .87                                                 |
| Der Vortragende ist ein Theoretiker                    | .88                                                 |
| Der Vortragende wirkt kompetent                        | .89                                                 |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha \*=-∞; \*\* =≤1

Ein ausgezeichnetes Cronbach Alpha von .88 kann für den ersten Faktor festgestellt werden kann, die innere Konsistenz des Faktors folglich sehr hoch ist. Durch das Entfernen eines Items aus der Analyse (Tabelle 18) ist eine Erhöhung des Cronbach Alpha Wertes kaum mehr möglich. Allerdings scheint das Item inhaltlich wichtig und die innere Konsistenz würde sich nur unmerklich bessern. Daher wurde das Item trotzdem beibehalten.

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse des zweiten Faktors „Persönlichkeitsdimension“ ist in Tabelle 19 ersichtlich:

**Tabelle 19: Reliabilitätsanalyse des 2 Faktors des 3 Vortests**

| Item                                                          | Cronbach Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Der Vortragende weiß über wissenschaftliche Theorien bescheid | .64                                                 |
| Der Vortragende arbeitet wissenschaftlich                     | .64                                                 |
| Der Vortragende ist an Forschung interessiert                 | .65                                                 |
| Der Vortragende ist belesen                                   | .67                                                 |

|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| Der Vortragende ist verbal geschult | .71 |
| Der Vortragende wirkt sachbezogen   | .76 |
| Der Vortragende ist attraktiv       | .75 |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha  $\geq -\infty$ ;  $\leq 1$

Das durchschnittliche Cronbach Alpha weist mit einem Wert von .72 ebenfalls eine hohe innere Konsistenz auf. Zu bemerken ist dass die Attraktivität der Vortragenden bereits in der Faktorenanalyse (Tabelle 17) eine niedrige Ladung im zweiten Faktor besitzt, auch das durchschnittliche Cronbach Alpha würde sich bei Elimination dieses Items noch auf einen Wert von .75 verbessern. Diesem Item kommt aufgrund des im Theorieteil besprochenen Halo Effektes im Vortest in der weiteren Auswertung noch besonderes Augenmerk zu.

Die endgültige Videoauswahl soll zwei Videos umfassen, einmal mit einem männlichen Vortragenden und einmal mit einer weiblichen Vortragenden. Diese sollen im Vortest möglichst ähnlich bewertet werden.

Hierzu wurde ANOVA über die beiden gewonnenen Faktoren gerechnet. Zur anschaulichen Interpretation der Daten können Abbildung 3 und Abbildung 4 dienen. Für die Interpretation der Daten muss vergegenwärtigt werden, dass die Vortragenden 1 und 4 männlich sowie die Vortragenden 2 und 3 weiblich sind. Für die Untersuchung interessant sind daher nur Kombinationen zwischen

- Vortragenden 1 und 2
- Vortragenden 1 und 3
- Vortragenden 2 und 4
- Vortragenden 3 und 4

zulässig um eine Auswahl treffen zu können.

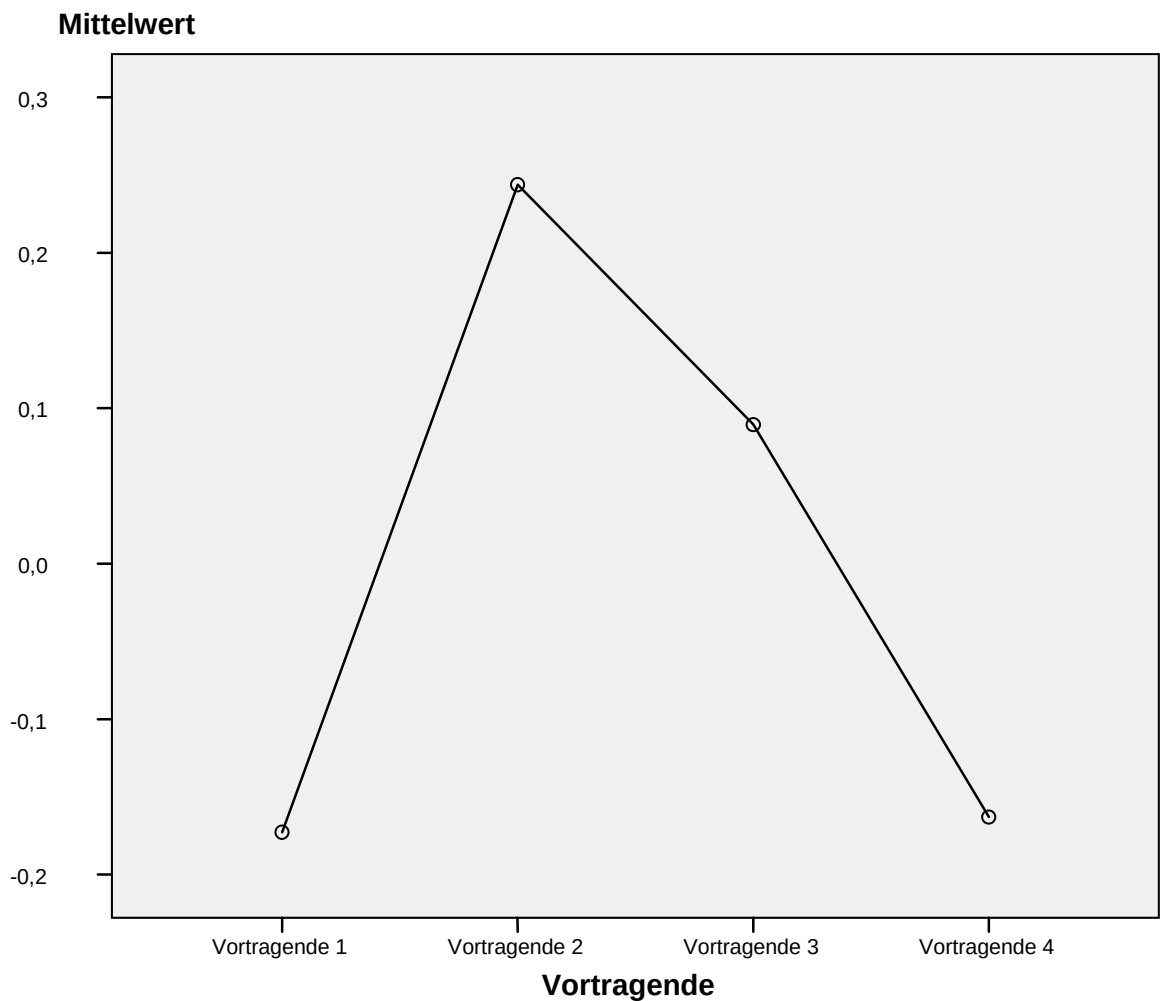


**Abbildung 4: Mittelwertsvergleiche Randmittel 1 Faktor Vortest 3**

Sieht man sich die Ähnlichkeiten der Mittelwerte der Vortragenden im ersten Faktor unter diesem Blickwinkel an ist die Ähnlichkeit zwischen Vortragenden drei und vier höher als die anderen in Betracht stehenden Kombinationsmöglichkeiten. (Abb. 4). Wichtig bei der Interpretation der Abbildungen 4 und 5 ist es, den kleinen Wertebereich der Abbildung zu berücksichtigen. Die Abbildungen „zoomen“ und zeigen daher nur einen Ausschnitt des möglichen Wertebereiches, gesamt gesehen sind die Abstände zwischen den Vortragenden nicht so drastisch wie die Abbildung vermuten lässt.

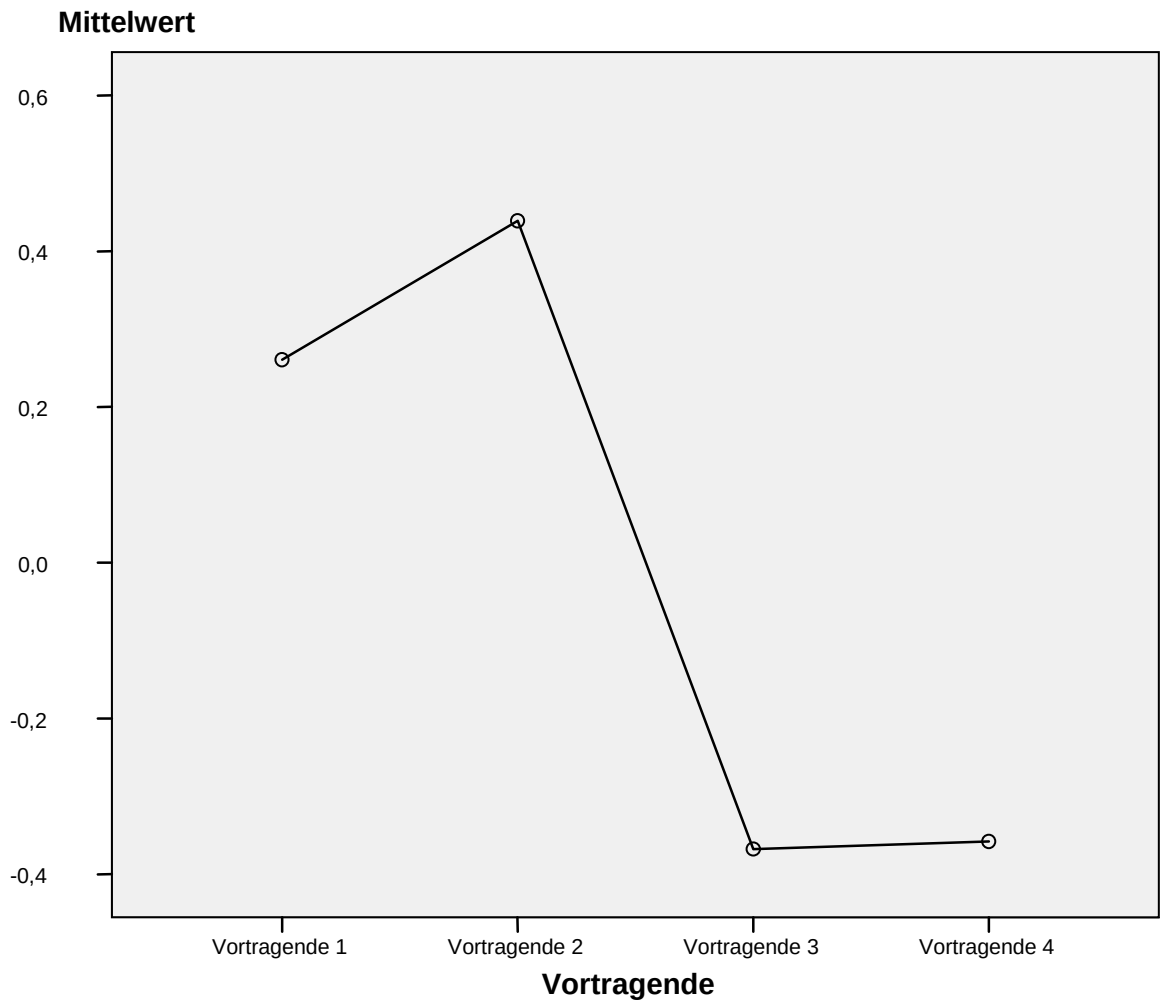


**Abbildung 5: Mittelwertsvergleiche Randmittel 2 Faktor Vortest 3**

Für den zweiten Faktor sind anhand der Abbildung 5 sehr ähnliche Bewertungen für die Vortragenden 3 und 4 erkennbar. Im zweiten Faktor liegt folglich eine sehr ähnliche Bewertung der beiden Vortragenden vor. Wieder ist die Abbildung als Ausschnitt des Wertebereichs zu interpretieren.

Wie bereits erwähnt wird bei der Vortestung auf die Attraktivität der Vortragenden besonderes Augenmerk gelegt, ebenso auf die direkt eingeschätzte Kompetenz. Diese beiden Items des Fragebogens werden daher noch einmal genauer statistisch betrachtet und einem T- Test unterzogen. Die Mittelwertsunterschiede sowie interessierende Statistiken der Vortragenden hinsichtlich der beiden Items sind in Tabelle 20 ersichtlich:

**Tabelle 20: T- Test für Vortragende des 3 Vortests**

|                 | Vortragende | N  | Mittelwert <sup>1)</sup> | Standardabweichung <sup>1)</sup> | Standardfehler des Mittelwertes | T     | df    | Sig. (2-seitig) |
|-----------------|-------------|----|--------------------------|----------------------------------|---------------------------------|-------|-------|-----------------|
| ist attraktiv   | Holler      | 28 | 2.86                     | .97                              | .18                             | -1.62 | 54    | .11             |
|                 | Ebner       | 28 | 3.25                     | .84                              | .16                             | -1.62 | 52.99 |                 |
| wirkt kompetent | Holler      | 28 | 1.82                     | .98                              | .19                             | -.26  | 54    | .80             |
|                 | Ebner       | 28 | 1.89                     | 1.10                             | .21                             | -.26  | 53.34 |                 |

<sup>1)</sup> Mittelwerte, Standardabweichungen 1=stimme voll und ganz zu, 5=stimme gar nicht zu

<sup>2)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Die Ergebnisse zeigen, dass keine Signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Vortragenden bezüglich der Attraktivität oder Kompetenz vorliegen.

Da die Vortragenden 3 und 4 sich anhand der Abbildung 3 und 4 der Faktorenanalyse am ähnlichsten sind bzw am wenigsten unterschiedlich bewertet werden und sich die Vortragenden in Punkto eingeschätzter Attraktivität und Kompetenz ebenfalls nicht signifikant voneinander unterscheiden, kann die Auswahl der Videos 3 und 4 daher schlüssig argumentiert werden.

### **3.4. Hauptuntersuchung**

#### **3.4.1 Stichprobe**

Die Stichprobe, welche für die Untersuchung gewonnen wurde, setzt sich aus insgesamt 120 Studenten zusammen. Die Teilnehmer kamen dabei aus den unterschiedlichsten Studienrichtungen. Auf Psychologiestudenten musste aufgrund des Umstandes, dass beide für die Hauptuntersuchung ausgewählten Vortragenden bereits an der Fakultät für Psychologie gelehrt haben, verzichtet werden. Eine unvoreingenommene und objektive Bewertung der Vortragenden wäre in diesem Falle unmöglich gewesen. Nachdem der Datensatz manuell um einerseits jene Fragebögen bereinigt wurde, welche bei der angegeben wurde dass der Lebenslauf nicht aufmerksam verfolgt wurde und andererseits um Teilnehmer welche den Manipulation Check nicht bestanden hatten, blieben insgesamt einundvierzig männliche und sechsundfünfzig weibliche Teilnehmer für die weitere Untersuchung über.

Hier ist zu bemerken, dass sich die weiblichen Befragten insgesamt als kooperativer und konzentrierter erwiesen als ihre männlichen Kollegen. Insgesamt gaben elf männliche Versuchspersonen an, den Lebenslauf nicht aufmerksam verfolgt zu haben, nur vier weibliche Befragte gaben dies an. Dies stellt fast eine Quote von 3/1 dar. Im Hinblick auf einen gescheiterten Manipulation Check fällt das Verhältnis mit 1/2 (acht Männern bei nur vier Frauen) ebenfalls zu Gunsten der Frauen aus. Es bleibt allerdings offen, ob alle Versuchspersonen diese Frage ehrlich beantwortet haben. Antworten aus sozialer Erwünschtheit können hier nicht herausgefiltert werden, ebenso wie ein Testleitereffekt aufgrund des Geschlechts des Untersuchungsleiters.

#### **3.4.2 Material**

Für die Beantwortung der Fragestellungen wurden insgesamt 22 Items ausgewählt sowie ein Kontrollitem zum Lebenslauf und ein Manipulation Check gegen Ende des Fragebogens hinzugefügt. Der Fragebogen ist im Anhang D S.102 zu finden. Die Auswahl der Items für die Hauptuntersuchung erfolgte größtenteils aufgrund der Ergebnissen der Reliabilitätsanalysen der Vortests.

### 3.4.3. Ergebnisse

#### Faktorenanalyse

Eine Faktorenanalyse der Items des Fragebogens mittels Kaiser- Guttman Kriterium weist 5 Faktoren mit einem Eigenwert größer als Eins aus. Bei der Kontrolle des Screeplots in Abb. 6 ist zwischen dem dritten und vierten Faktor eine Richtungsänderung bzw. ein Knick in der Grafik zu erkennen.

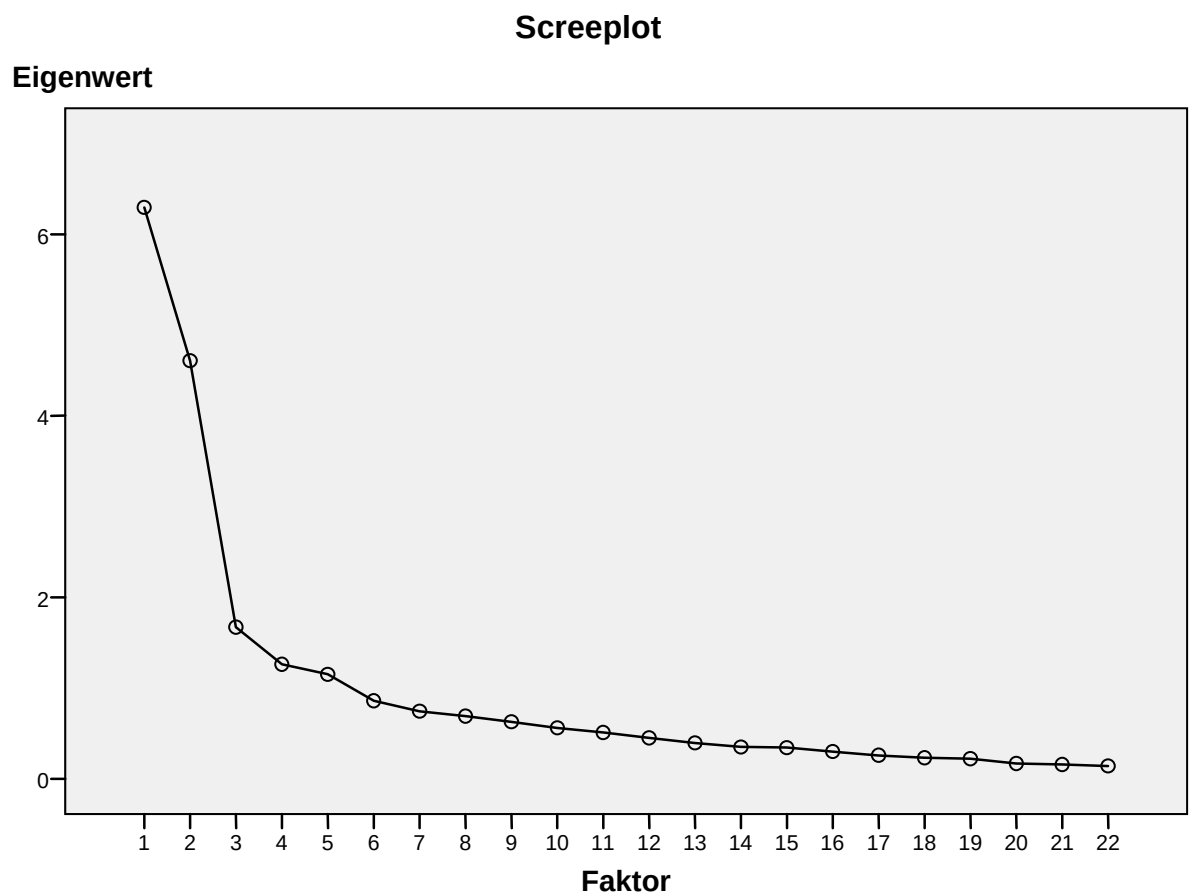


**Abbildung 6: Faktorenbestimmung Screeplot Hauptuntersuchung**

Anhand der Interpretation des Screeplots werden drei Faktoren identifiziert und daraufhin erneut eine Faktorenanalyse berechnet, diesmal jedoch nicht nach Kaiser Guttman Kriterium sondern mit drei Faktoren. Wie aus Tabelle 21 ersichtlich ist, erklären diese drei Faktoren gemeinsam 57,16% der Gesamtvarianz der Items.

**Tabelle 21: erklärte Gesamtvarianz der 3 Faktoren der Hauptuntersuchung**

| Faktor            | Rotierte Summe der quadrierten Ladungen |              |
|-------------------|-----------------------------------------|--------------|
|                   | % der Varianz                           | Kumulierte % |
| Theorielastigkeit | 21,338                                  | 21,338       |
| Praxislastigkeit  | 18,034                                  | 39,372       |
| Formales          | 17,788                                  | 57,161       |

In Tabelle 22 sind die einzelnen Ladungen der Items in alle drei Faktoren nachzulesen:

**Tabelle 22: varimax rotierte Ladungen der 3 Faktoren der Hauptuntersuchung**

| Item                                                  | Komponente |            |             |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|-------------|
|                                                       | 1          | 2          | 3           |
| Der Vortrag vermittelt theoretisches Wissen           | <b>,89</b> | -,04       | -,04        |
| Der Vortrag ist theorielastig                         | <b>,79</b> | -,17       | -,23        |
| Der Vortrag ist relevant für theoretische Tätigkeiten | <b>,75</b> | -,09       | ,16         |
| Der Vortrag ist theoretisch fundiert                  | <b>,74</b> | -,09       | -,10        |
| Der Vortrag ist theoriegebunden                       | <b>,73</b> | -,10       | -,13        |
| Der Vortrag ist wissenschaftlich                      | <b>,69</b> | ,36        | -,08        |
| Der Vortrag ist fachspezifisch                        | <b>,49</b> | ,12        | ,13         |
| Der Vortrag ist sachbezogen                           | <b>,48</b> | ,14        | ,46         |
| Der Vortrag ist arbeitsanleitend                      | -,01       | <b>,81</b> | -,00        |
| Der Vortrag ist anwendungsorientiert                  | -,13       | <b>,77</b> | ,14         |
| Der Vortrag ist instruktiv                            | ,04        | <b>,68</b> | ,19         |
| Der Vortrag vermittelt praktisches Wissen             | -,32       | <b>,57</b> | ,42         |
| Der Vortrag ist praktisch fundiert                    | -,36       | <b>,54</b> | ,51         |
| Der Vortrag ist bringt neue Erkenntnisse              | ,23        | <b>,51</b> | ,30         |
| Der Vortrag ist strukturiert                          | ,23        | <b>,43</b> | ,28         |
| Der Vortrag ist nützlich                              | -,08       | ,24        | <b>,77</b>  |
| Der Vortrag ist interessant                           | ,21        | ,24        | <b>,74</b>  |
| Der Vortrag ist relevant für praktische Tätigkeiten   | -,08       | ,50        | <b>,67</b>  |
| Der Vortrag ist weltfremd                             | ,18        | ,32        | <b>-,66</b> |
| Der Vortrag ist verständlich                          | -,07       | ,32        | <b>,59</b>  |
| Der Vortrag ist praxisbezogen                         | -,31       | ,50        | <b>,53</b>  |
| Der Vortrag ist informativ                            | ,38        | ,43        | <b>,53</b>  |

1) Faktorladung \* $\leq$ -,1; \*\*  $\leq$ -,2

Der erste Faktor setzt sich daher aus folgenden Items zusammen:

- Der Vortrag vermittelt theoretisches Wissen
- Der Vortrag ist theorielastig
- Der Vortrag ist relevant für theoretische Tätigkeiten
- Der Vortrag ist theoretisch fundiert
- Der Vortrag ist theoriegebunden
- Der Vortrag ist wissenschaftlich
- Der Vortrag ist fachspezifisch
- Der Vortrag ist sachbezogen

Hier zeigt es sich sehr deutlich dass der erste Faktor größtenteils aus Items zusammensetzt ist welche mit der Theorielastigkeit des Vortrages befassen. Die Tabelle 22 zeigt dass die meisten Items auch kaum bis gar keine Ladungen in den anderen beiden Dimensionen aufweisen. Wirft man jedoch einen genaueren Blick auf die Itemkennwerte erkennt man, dass das Item: *Der Vortrag ist wissenschaftlich* formal zwar dem ersten Faktor zugehören und die Ladung des Items im ersten Faktor am höchsten ist (,69), jedoch ladet es auch moderat in den zweiten Faktor (,36). Dies bedeutet dass das Item: *Der Vortrag ist wissenschaftlich* auch für den zweiten Faktor Bedeutung besitzt. Ähnliche verhält sich mit dem Item: *Der Vortrag ist sachbezogen* (,48) dieses lädt mittelmäßig in den dritten Faktor (,46).

Der zweite Faktor setzt sich wie folgt zusammen:

- Der Vortrag ist arbeitsanleitend
- Der Vortrag ist anwendungsorientiert
- Der Vortrag ist instruktiv
- Der Vortrag vermittelt praktisches Wissen
- Der Vortrag ist praktisch fundiert
- Der Vortrag ist bringt neue Erkenntnisse
- Der Vortrag ist strukturiert

Dieser Faktor setzt sich aus dem Items der Praxislastigkeit und Anwendungsorientiertheit des Vortrages zusammen. Wie in Tabelle 22 ersichtlich laden die Items *vermittelt praktisches Wissen* und *praktisch fundiert*

im zweiten Faktor zwar am höchsten, dennoch sind hier auch mittelmäßige Ladungen in den dritten Faktor zu bemerken. Die beiden ersten Faktoren stellen zusammen fünfzehn der insgesamt zweiundzwanzig Items.

Der dritte Faktor setzt sich aus folgenden Items zusammen:

- Der Vortrag ist nützlich
- Der Vortrag ist interessant
- Der Vortrag ist relevant für praktische Tätigkeiten
- Der Vortrag ist weltfremd
- Der Vortrag ist verständlich
- Der Vortrag ist praxisbezogen
- Der Vortrag ist informativ

Diese Items beschäftigen sich vorwiegend mit inhaltlichen Aspekten (z.B. der Vortrag ist interessant oder nützlich) sowie mit formalen Aspekten des Vortrages, beispielsweise der Vortrag ist verständlich. Das Item *relevant für praktische Tätigkeiten* lädt im dritten Faktor am höchsten (.67), sieht man sich aber Tabelle 22 an, erkennt man dass das Item auch in den zweiten Faktor lädt (.49) welcher sich mit der Praxislastigkeit des Vortrages auseinander setzt. Ebenso verhält es sich mit den Ladungen des Items *Der Vortrag ist praxisbezogen* mit der höchsten Ladung im dritten Faktor (.53) und einer fast ebenso hohen Ladung im zweiten Faktor (.50). Diese beiden Items laden folglich in den zweiten und dritten Faktor.

Zusammenfassend kann man über die Ergebnisse der Faktorenanalyse deutlich das Vorhandensein der beiden erwarteten Dimensionen nachweisen. Der erste Faktor beschäftigt sich mit der Theorielastigkeit des Vortrages, der zweite Faktor mit der Praxislastigkeit. Ein dritter Faktor beschäftigt sich mit den formalen und inhaltlichen Aspekten des Vortrages. Überschneidungen zwischen dem zweiten und dritten Faktor sind zu vermerken und bei der Interpretation der Faktoren zu berücksichtigen.

## Reliabilitätsanalyse

Wie auch bei den Vortestungen werden die ermittelten Faktoren einer Reliabilitätsanalyse unterzogen. (Es sei für den statistisch nicht ausgebildeten Leser nochmals erklärt, dass man als Ergebnis der Reliabilitätsanalyse einen Wert, das so genannten Cronbach Alpha Wert erhält. Dieser Wert bezieht sich auf die innere Konsistenz des Faktors welche sich aus den durchschnittlichen Korrelation zwischen den Items des Faktors zusammensetzt. Einfacher ausgedrückt Prüft man ob der Zusammenhang zwischen einer Variable und allen anderen Variablen des Faktors groß genug ist und ob dieser Zusammenhang größer wird wenn man ein Item weglässt. Hohe Cronbach Alpha Werte der Faktoren weisen daher einen starken Zusammenhang der Items untereinander aus.)

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalysen der drei Faktoren sind in Tabelle 23 bis 25 ersichtlich:

**Tabelle 23: Reliabilitätsanalyse des 1 Faktors der Hauptuntersuchung**

| Item                                                  | Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1</sup> ) |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Der Vortrag vermittelt theoretisches Wissen           | .80                                                   |
| Der Vortrag ist theorielastig                         | .82                                                   |
| Der Vortrag ist relevant für theoretische Tätigkeiten | .82                                                   |
| Der Vortrag ist theoretisch fundiert                  | .82                                                   |
| Der Vortrag ist theoriegebunden                       | .82                                                   |
| Der Vortrag ist wissenschaftlich                      | .83                                                   |
| Der Vortrag ist fachspezifisch                        | .86                                                   |
| Der Vortrag ist sachbezogen                           | .84                                                   |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha \*=-∞; \*\* =≤1

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse zeigen mit einem Gesamt Cronbach Alpha von .84 eine sehr hohe durchschnittliche Korrelation zwischen den Items. Ebenso zeigt es sich, dass kein Item aufgrund eines wesentlich höheren durchschnittlichen Alpha Wertes aus der weiteren Bearbeitung ausgeschlossen werden müsste. Der erste Faktor weist insgesamt eine sehr hohe innere Konsistenz auf.

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse für den zweiten Faktor sind in Tabelle 24 zusammengefasst:

**Tabelle 24: Reliabilitätsanalyse des 2 Faktors der Hauptuntersuchung**

| Item                                      | Cronbach Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1</sup> |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Der Vortrag ist arbeitsanleitend          | ,77                                                |
| Der Vortrag ist anwendungsorientiert      | ,76                                                |
| Der Vortrag ist instruktiv                | ,78                                                |
| Der Vortrag vermittelt praktisches Wissen | ,76                                                |
| Der Vortrag ist praktisch fundiert        | ,77                                                |
| Der Vortrag bringt neue Erkenntnisse      | ,80                                                |
| Der Vortrag ist strukturiert              | ,82                                                |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha \*=-∞; \*\* =≤1

Auch im zweiten Faktor zeigt sich eine hohe innere Konsistenz (.81). Betrachtet man den Cronbach Alpha Wert für den Fall, dass ein Item weggelassen wird, liegen keine grundlegenden Verbesserungen des gesamten Cronbach Alpha Wertes vor, welche den Ausschluss eines Items rechtfertigen würden. Auch hier erscheint das Item *Der Vortrag ist strukturiert* inhaltlich wichtig, also wird auf einen Ausschluss verzichtet.

Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse des dritten Faktors sind in Tabelle 25 zusammengefasst:

**Tabelle 25: Reliabilitätsanalyse des 3 Faktors der Hauptuntersuchung**

| Item                                             | Cronbach Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1</sup> |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Der Text ist nützlich                            | .78                                                |
| Der Text ist interessant                         | .78                                                |
| Der Text ist relevant für praktische Tätigkeiten | .78                                                |
| Der Text ist verständlich                        | .80                                                |
| Der Text ist praxisbezogen                       | .80                                                |
| Der Text ist informativ                          | .81                                                |
| Der Text ist weltfremd                           | .84                                                |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha \*=-∞; \*\* =≤1

Der dritte Faktor befasst sich überwiegend begeisterungsrelevanten Items des Fragebogens. Hier zeigt sich mit einem Wert von .82 ein ebenfalls ein sehr

hohes Cronbach Alpha. Bei einem Verzicht auf das Item *weltfremd* könnte das durchschnittliche Cronbach Alpha von .82 noch auf .84 erhöht werden, diese Verbesserung wäre jedoch nicht von praktischer Bedeutung und das Item für weiterhin beibehalten.

Insgesamt weisen die Ergebnisse der Reliabilitätsanalysen bei allen drei Faktoren eine sehr hohe innere Konsistenz der Faktoren aus. Bei allen drei Faktoren liegt das durchschnittliche Cronbach Alpha über .80 was in der Praxis als sehr gutes Ergebnis angesehen wird. Der Zusammenhang zwischen den Items pro Faktor ist folglich sehr stark ausgeprägt und weist auf eine gute Itemauswahl hin.

Um die eigentlichen Forschungsfragen beantworten zu können werden die Daten in einem weiteren Schritt einer MANOVA unterzogen. Dieses Verfahren ermöglicht es (signifikante) Unterschiede zwischen den unterschiedlichen Versuchsbedingungen zu berechnen und mögliche Wechselwirkungen zwischen den Bedingungen auszuweisen. Die aus der Faktorenanalyse gewonnenen Dimensionen bzw. Faktoren werden dabei als abhängige Variable betrachtet, als feste Faktoren bzw. unabhängige Variable werden die unterschiedlichen Versuchsbedingungen betrachtet:

In der vorliegenden Arbeit sind die die Versuchsbedingungen:

- die unterschiedlichen Lebensläufe
- das unterschiedliche Geschlecht der Vortragenden
- die randomisierte Geschlechterverteilung bei den Zuhörern

Untersucht werden der Einfluss dieser Bedingungen auf die drei mittels Faktorenanalyse gewonnenen und mittels Reliabilitätsanalyse überprüften Faktoren sowie ob Wechselwirkungen zwischen den Bedingungen bestehen.

Die wichtigsten Ergebnisse der MANOVA werden in den Tabellen 26 und 27 zusammengefasst:

**Tabelle 26: Haupteffekte der MANOVA der Hauptuntersuchung**

| Effekt                       | Signifikanz <sup>1)</sup> |
|------------------------------|---------------------------|
| Vorinformation               | ,66                       |
| Vortragende                  | ,42                       |
| Zuhörer                      | ,30                       |
| Vorinformation * Vortragende | ,29                       |

<sup>1)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Tabelle 27 weist die Ergebnisse der Wechselwirkungen zwischen den Bedingungen aus:

**Tabelle 27: Wechselwirkungen der MANOVA der Hauptuntersuchung**

| Effekt                                 | Signifikanz <sup>1)</sup> |
|----------------------------------------|---------------------------|
| Vorinformation * Vortragende           | ,29                       |
| Vorinformation * Zuhörer               | ,48                       |
| Vortragende * Zuhörer                  | ,01                       |
| Vorinformation * Vortragende * Zuhörer | ,70                       |

<sup>1)</sup> Signifikanz 2-seitig \* =  $p \leq 0.05$ ; \*\* =  $p \leq 0.01$

Die Ergebnisse der Tabelle 26 zeigen, dass keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen hinsichtlich der Vorinformation mittels Lebenslaufes bestehen. Die erwarteten Halo Effekte der beiden Lebensläufe bleiben somit aus bzw. können nicht nachgewiesen werden. Ebenso scheint es keine Unterschiede zu machen ob ein Mann oder eine Frau den Vortrag hält. Hier zeigen sich ebenfalls keine signifikanten Unterschiede in der Bewertung des Vortrages. Auch unterscheiden sich die Zuhörer, je nach Geschlecht betrachtet, in ihrer Bewertung nicht signifikant voneinander. Auf mögliche Ursachen wird in Kapitel 3.5 näher eingegangen.

Sieht man sich die Ergebnisse der Wechselwirkungen in Tabelle 27 zwischen den einzelnen Gruppen an finden sich jedoch signifikante Effekte zwischen dem Geschlecht der Vortragenden und dem Geschlecht der Zuhörer. Um diese Wechselwirkungen näher zu beleuchten werden die geschätzten Randmittel dieser Wechselwirkungen in Tabelle 28 näher betrachtet:

**Tabelle 28: Mittelwerte und Standardfehler der Haupteffekte in den ermittelten Faktoren Theoriebelastigkeit, Praxisbelastigkeit und Formales.**

| Abhängige Variablen | Vortragende             | Zuhörer            | Mittelwert | Standardfehler |
|---------------------|-------------------------|--------------------|------------|----------------|
|                     |                         |                    |            |                |
| Theoriebelastigkeit | männlicher Vortragender | männlicher Zuhörer | -,11       | ,26            |
|                     |                         | weibliche Zuhörer  | ,24        | ,19            |
|                     | weibliche Vortragende   | männlicher Zuhörer | -,01       | ,22            |
|                     |                         | weibliche Zuhörer  | -,16       | ,21            |
| Praxisbelastigkeit  | männlicher Vortragender | männlicher Zuhörer | ,29        | ,26            |
|                     |                         | weibliche Zuhörer  | -,20       | ,19            |
|                     | weibliche Vortragende   | männlicher Zuhörer | -,13       | ,22            |
|                     |                         | weibliche Zuhörer  | ,19        | ,21            |
| Formales            | männlicher Vortragender | männlicher Zuhörer | ,70        | ,25            |
|                     |                         | weibliche Zuhörer  | -,23       | ,18            |
|                     | weibliche Vortragende   | männlicher Zuhörer | -,18       | ,21            |
|                     |                         | weibliche Zuhörer  | -,02       | ,20            |

Um diese signifikanten Wechselwirkungen zwischen den Vortragenden und den Zuhörern besser interpretieren zu können werden die Wechselwirkungen in alle Faktoren auch grafisch in Abbildung 7 bis 9 aufbereitet:

### Mittelwert

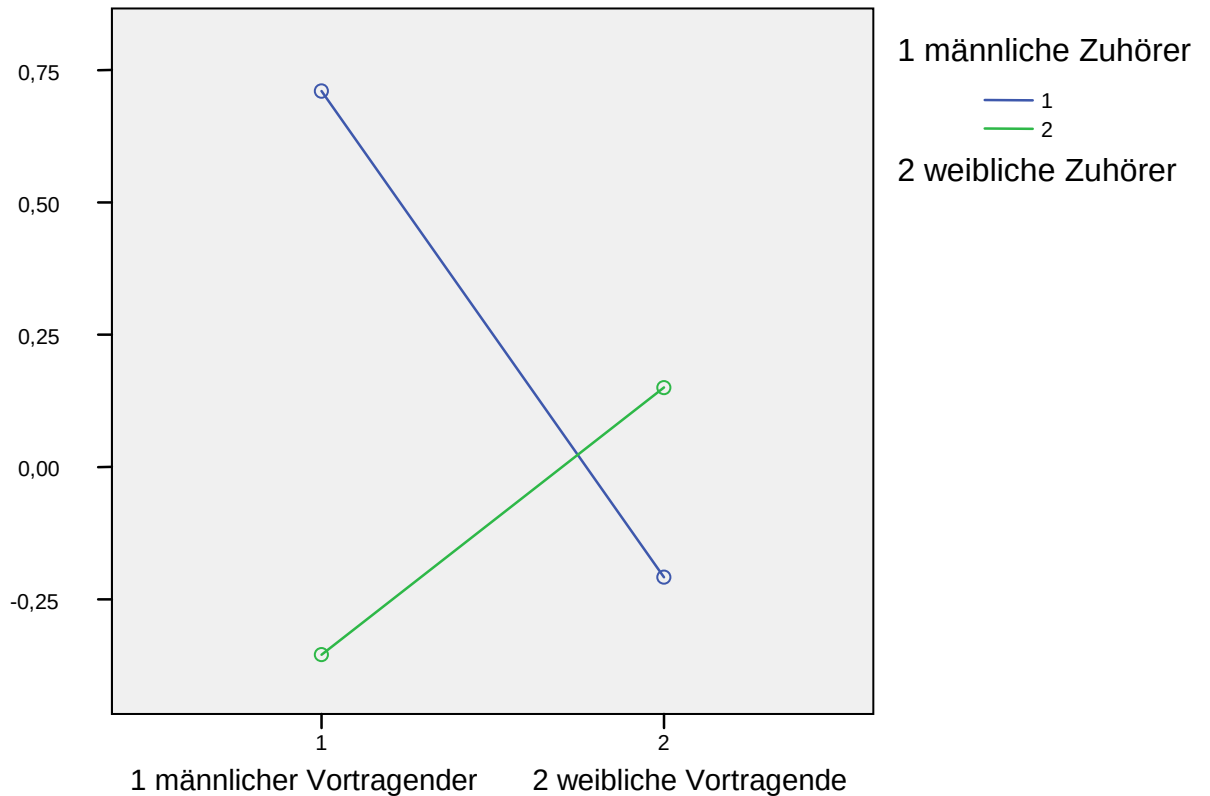


**Abbildung 7: geschätzte Randmittel Vortragende\*Zuhörer 1 Faktor**

Wie sich in Abbildung 7 zeigt, sind die Wechselwirkungen im ersten Faktor besonders stark ausgeprägt, das Bewertungsverhalten verläuft im ersten Faktor genau konträr. Während Männer den Vortrag des männlichen Vortragenden als eher nicht theorielastig empfinden (je höher der Wert desto mehr Zustimmung, je niedriger die Werte desto höher die Zustimmung), ist dies bei der weiblichen Vortragende, der Vortrag der weiblichen Vortragenden wird folglich als theorielastiger als der ihres männlichen Kollegen angesehen. Frauen hingegen schätzen jenen Vortrag des männlichen Vortragenden als theorielastiger ein als jenen der weiblichen Kollegin. Ein genau gegenläufiges Bewertungsverhalten ist daher zu beobachten. Wichtig bei der Interpretation der Abbildungen ist es, den ausgewiesenen Wertebereich zu berücksichtigen, die Abbildungen geben einen vergrößerten Maßstab wieder.

Die Wechselwirkungen für den zweiten Faktor sind in Abbildung 8 veranschaulicht:

#### Mittelwert

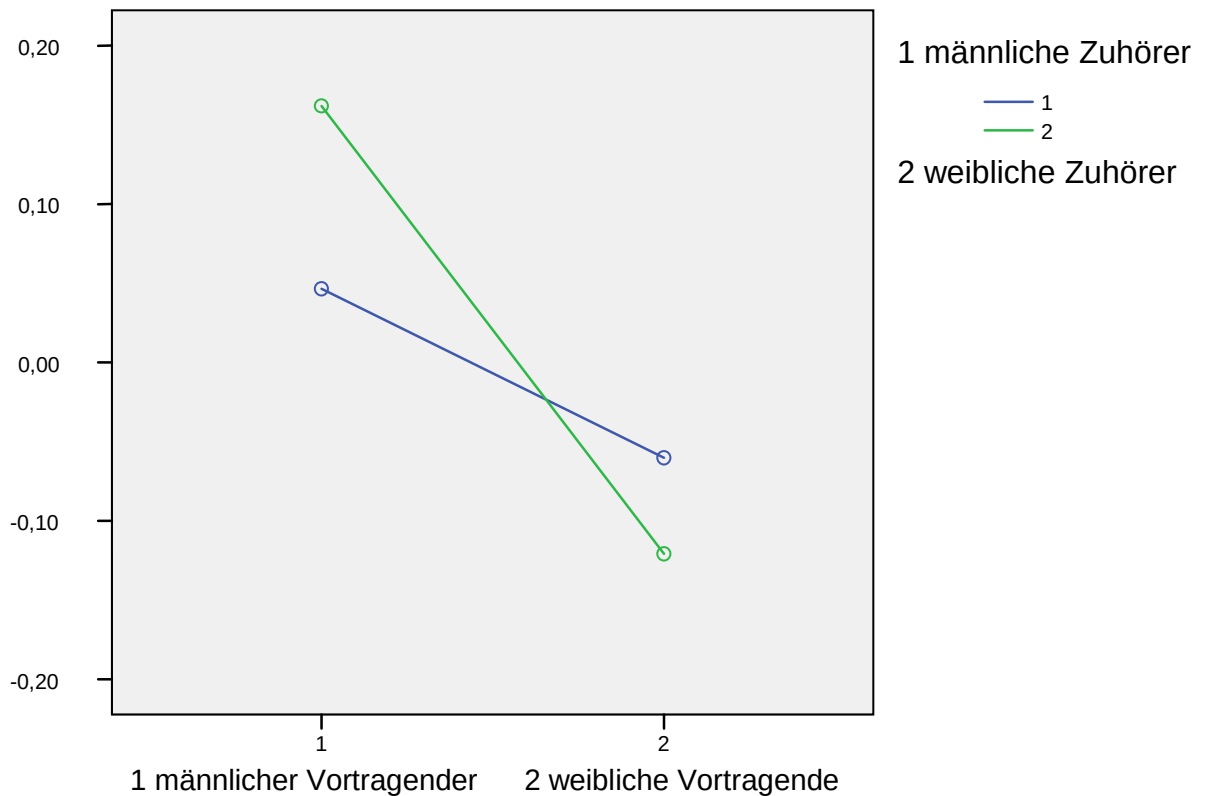


**Abbildung 8: geschätzte Randmittel Vortragende\*Zuhörer 2 Faktor**

Das Bewertungsverhalten ist nicht wie im ersten Faktor gegenläufig, die Bewertungen verlaufen im zweiten Faktor (Praxislastigkeit des Vortrages) in die selbe Richtung jedoch mit unterschiedlichen Intensitäten. Auch in dieser Abbildung ist der ausgesuchte Wertebereich zu berücksichtigen.

Die Wechselwirkungen im dritten Faktor sind in Abbildung 9 aufbereitet.

#### Geschätztes Randmittel

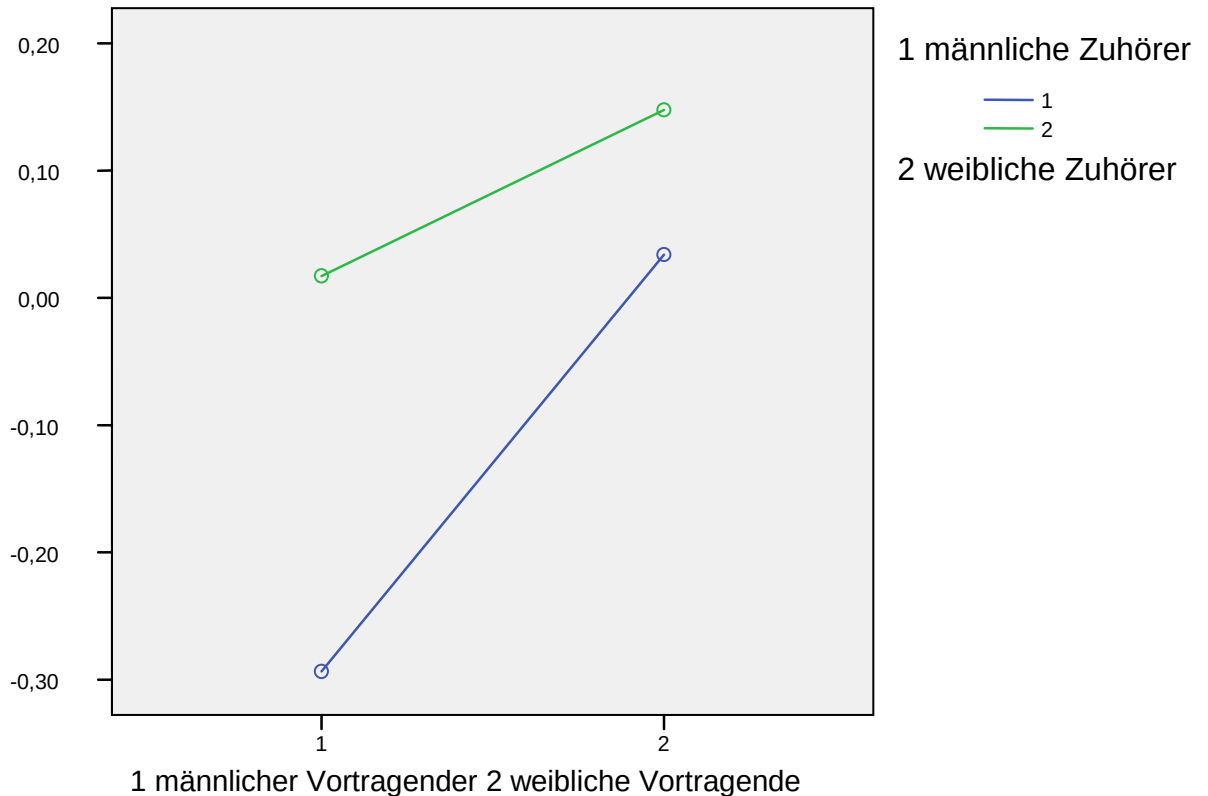


**Abbildung 9: geschätzte Randmittel Vortragende\*Zuhörer 3 Faktor**

Im dritten Faktor, welcher sich mit der Wissensvermittlung beschäftigt, laufen die Bewertungen in Abhängigkeit vom Geschlecht der Vortragenden und dem der Zuhörer wieder in dieselbe Richtung.

### 3.4.4 Weitere Ergebnisse

#### Faktorenanalyse II

Um die Hauptforschungsfrage erschöpfend beantworten zu können wurden weitere Untersuchungen durchgeführt. Um die Daten einer globaleren Betrachtung zu unterziehen wurde nochmals eine Faktorenanalyse gerechnet, diesmal jedoch mit nur einem statt drei Faktoren. So soll eine Untersuchung von Mittelwertsunterschieden über einen Faktor hinweg ermöglicht werden. Dieser ermittelte Faktor wird in Folge als eine einzelne (Praktiker vs Theoretiker) Dimension interpretiert.

Die Ergebnisse dieser Faktorenanalyse sind in Tabelle 29 ersichtlich, eine weitere Rotation der Itemergebnisse ist bei nur einem Faktor nicht möglich:

**Tabelle 29: Faktorenanalyse über einen Hauptfaktor Praktiker versus Theoretiker**

| Item                                                  | Praktiker- Theoretiker Faktor <sup>1)</sup> |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Der Vortrag ist relevant für praktische Tätigkeiten   | .82                                         |
| Der Vortrag ist praktisch fundiert                    | .80                                         |
| Der Vortrag ist praxisbezogen                         | .78                                         |
| Der Vortrag vermittelt praktisches Wissen             | .76                                         |
| Der Vortrag ist nützlich                              | .71                                         |
| Der Vortrag ist anwendungsorientiert                  | .65                                         |
| Der Vortrag ist verständlich                          | .64                                         |
| Der Vortrag ist interessant                           | .62                                         |
| Der Vortrag ist instruktiv                            | .59                                         |
| Der Vortrag ist informativ                            | .57                                         |
| Der Vortrag ist arbeitsanleitend                      | .56                                         |
| Der Vortrag bringt neue Erkenntnisse                  | .50                                         |
| Der Vortrag ist theorieelastig                        | -.45                                        |
| Der Vortrag ist strukturiert                          | .43                                         |
| Der Vortrag ist theoriegebunden                       | -.32                                        |
| Der Vortrag ist theoretisch fundiert                  | -.30                                        |
| Der Vortrag ist sachbezogen                           | .30                                         |
| Der Vortrag ist weltfremd                             | -.28                                        |
| Der Vortrag vermittelt theoretisches Wissen           | -.26                                        |
| Der Vortrag ist relevant für theoretische Tätigkeiten | -.13                                        |
| Der Vortrag ist fachspezifisch                        | .06                                         |
| Der Vortrag ist wissenschaftlich                      | .03                                         |

<sup>1)</sup> Faktorladung \*= $\leq$ -1; \*\*= $\leq$ 1

Der neu gewonnene Faktor dient in weiterer Folge als abhängige Variable in einem anschließend berechneten univariaten allgemeinen linearen Modells. Zuvor wird jedoch noch eine Reliabilitätsanalyse über den extrahierten Faktor berechnet um die innere Konsistenz des Faktors zu überprüfen:

## Reliabilitätsanalyse II

Um eine Reliabilitätsanalyse des Faktors zu berechnen wurden jene sechs negativ ladenden Items einer Itemumpolung unterzogen. Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse sind in Tabelle 30 ersichtlich:

**Tabelle 30: Ergebnisse der 2 Reliabilitätsanalyse mit 1 Faktor**

| Item                                                  | Cronbachs Alpha, wenn Item weggelassen <sup>1)</sup> |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Der Vortrag ist relevant für praktische Tätigkeiten   | .81                                                  |
| Der Vortrag ist praktisch fundiert                    | .81                                                  |
| Der Vortrag ist praxisbezogen                         | .81                                                  |
| Der Vortrag vermittelt praktisches Wissen             | .81                                                  |
| Der Vortrag ist nützlich                              | .82                                                  |
| Der Vortrag ist anwendungsorientiert                  | .82                                                  |
| Der Vortrag ist verständlich                          | .82                                                  |
| Der Vortrag ist interessant                           | .82                                                  |
| Der Vortrag ist instruktiv                            | .82                                                  |
| Der Vortrag ist informativ                            | .82                                                  |
| Der Vortrag ist arbeitsanleitend                      | .82                                                  |
| Der Vortrag bringt neue Erkenntnisse                  | .82                                                  |
| Der Vortrag ist theorielastig1                        | .82                                                  |
| Der Vortrag ist strukturiert                          | .83                                                  |
| Der Vortrag ist theoriegebunden1                      | .83                                                  |
| Der Vortrag ist theoretischfundiert1                  | .83                                                  |
| Der Vortrag ist sachbezogen                           | .83                                                  |
| Der Vortrag ist weltfremd                             | .85                                                  |
| Der Vortrag vermittelt theoretisches Wissen           | .83                                                  |
| Der Vortrag ist relevant für theoretische Tätigkeiten | .84                                                  |
| Der Vortrag ist fachspezifisch                        | .84                                                  |
| Der Vortrag ist wissenschaftlich                      | .84                                                  |

<sup>1)</sup> Cronbach Alpha  $\ast = -\infty$ ;  $\ast\ast = \leq 1$

Auch über den gesamten Fragebogen hinweg ergibt sich eine sehr hohe innere Konsistenz von Cronbach Alpha .83.

Anhand der Tabelle 30 ist ersichtlich dass eine geringfügige Verbesserung des durchschnittlichen Cronbach Alpha Wertes durch Eliminierung einzelner Items, beispielsweise dem Item *weltfremd*, prinzipiell zwar möglich wäre, die Änderungen hätten jedoch kaum praktische Relevanz da das Cronbach Alpha nicht unter .80 fällt und wird daher unterlassen.

Anschließend wurde eine lineare ANOVA über den neu gewonnenen Faktor berechnet, als feste Faktoren wurden wieder die unterschiedliche Vorinformationen, die unterschiedlichen Vortragenden sowie das Geschlecht der Zuhörer ausgewählt.

die deskriptiven Ergebnisse der ANOVA sind in Tabelle 31 ersichtlich, in Tabelle 32 sind die Signifikanzwerte angegeben:

**Tabelle 31: Mittelwerte und Standardabweichung der Hauptuntersuchung**

| Lebenslauf  | Vortragende            | Zuhörer            | Mittelwert | Standardabweichung | N  |
|-------------|------------------------|--------------------|------------|--------------------|----|
| Praktiker   | männlicher Vortragende | männlicher Zuhörer | .88        | .52                | 7  |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | -.18       | .93                | 14 |
|             |                        | Gesamt             | .18        | .95                | 21 |
|             | weibliche Vortragende  | männlicher Zuhörer | -.20       | .96                | 9  |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | .28        | 1.02               | 11 |
|             |                        | Gesamt             | .07        | 1.00               | 20 |
|             | Gesamt                 | männlicher Zuhörer | .28        | .95                | 16 |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | .03        | .98                | 25 |
|             |                        | Gesamt             | .12        | .96                | 41 |
| Theoretiker | männlicher Vortragende | männlicher Zuhörer | .54        | 1.11               | 8  |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | -.53       | 1.05               | 13 |
|             |                        | Gesamt             | -.13       | 1.17               | 21 |
|             | weibliche Vortragende  | männlicher Zuhörer | -.22       | .93                | 12 |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | .02        | .92                | 12 |
|             |                        | Gesamt             | -.10       | .91                | 24 |
|             | Gesamt                 | männlicher Zuhörer | .08        | 1.05               | 20 |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | -.27       | 1.01               | 25 |
|             |                        | Gesamt             | -.11       | 1.03               | 45 |
| Gesamt      | männlicher Vortragende | männlicher Zuhörer | .70        | .87                | 15 |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | -.35       | .98                | 27 |
|             |                        | Gesamt             | .026       | 1.06               | 42 |
|             | weibliche Vortragende  | männlicher Zuhörer | -.21       | .92                | 21 |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | .14        | .96                | 23 |
|             |                        | Gesamt             | -.02       | .95                | 44 |
|             | Gesamt                 | männlicher Zuhörer | .17        | 1.00               | 36 |
|             |                        | weibliche Zuhörer  | -.12       | .99                | 50 |
|             |                        | Gesamt             | .00        | 1.00               | 86 |

**Tabelle 32: Haupteffekte und Wechselwirkungen der Hauptuntersuchung**

| Quelle                                 | df | Mittel der Quadrate | F     | Signifikanz |
|----------------------------------------|----|---------------------|-------|-------------|
| Vorinformation                         | 1  | 1.27                | 1.39  | .24         |
| Vortragende                            | 1  | .87                 | .96   | .33         |
| Zuhörer                                | 1  | 2.55                | 2.79  | .10         |
| Vorinformation * Vortragende           | 1  | .22                 | .25   | .62         |
| Vorinformation * Zuhörer               | 1  | .09                 | .09   | .76         |
| Vortragende * Zuhörer                  | 1  | 10.33               | 11.31 | <b>.00</b>  |
| Vorinformation * Vortragende * Zuhörer | 1  | .07                 | .08   | .78         |

Betrachtet man die Ergebnisse der Tabellen 31 und 32, bestätigen sich die bisherigen Auswertungsergebnisse. Die ANOVA weist eine signifikante Wechselwirkung zwischen dem Geschlecht der Vortragenden und dem der Zuhörer aus. In den Hauptbedingungen zeigen sich keine signifikanten Unterschiede. Die Wechselwirkung zwischen Vortragenden und Zuhörern wird durch die Abbildung 10 bis 13 grafisch näher erläutert:

**Geschätztes Randmittel**

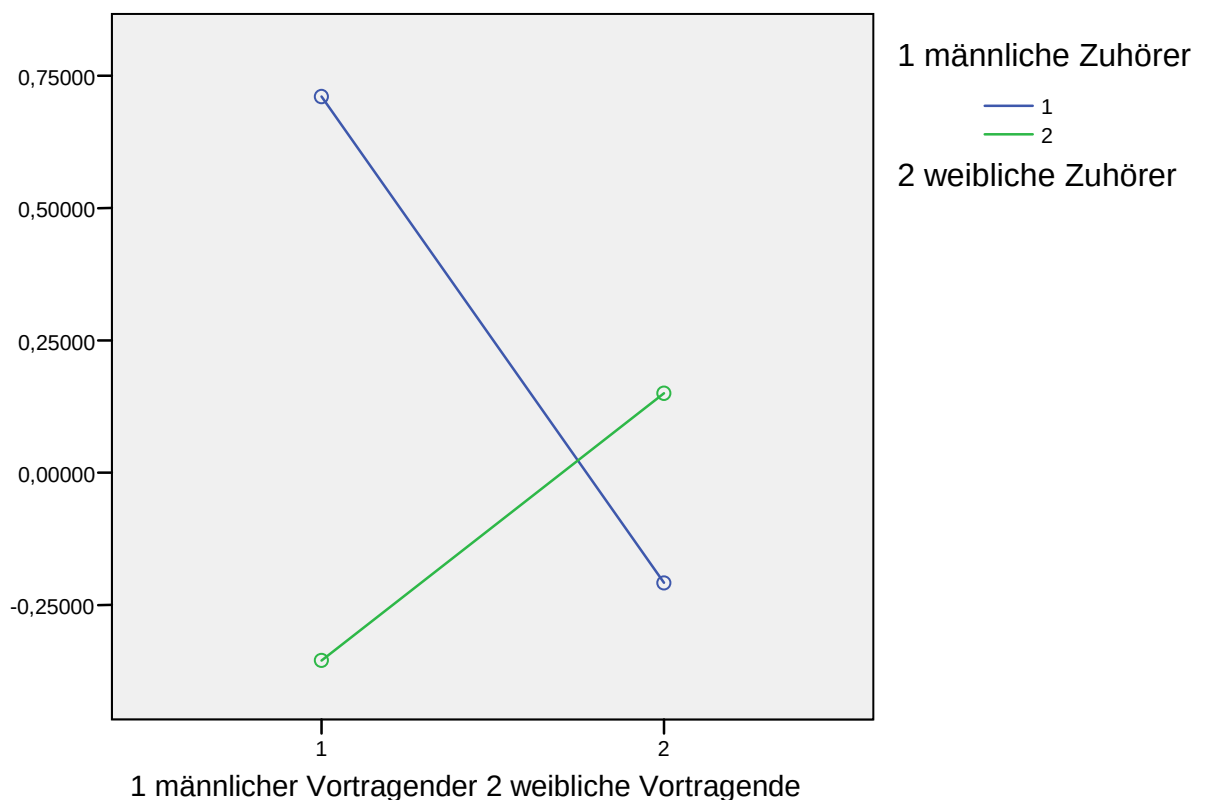


**Abbildung 10: geschätzte Randmittel Vortragende\*Zuhörer gesamt**

Verglichen mit der Faktorenanalyse über drei Faktoren zeigt sich ein dem ersten Faktor fast identisches Bewertungsverhalten, die Interpretation der Abb. 10 ist daher mit jener der Abbildung 7 identisch: Während Männer den Vortrag des männlichen Vortragenden als eher nicht theorielastig empfinden ist dies bei der weiblichen Vortragenden der Fall, der Vortrag der weiblichen Vortragenden wird folglich als theorielastiger als der ihres männlichen Kollegen angesehen. Frauen hingegen schätzen jenen Vortrag des männlichen Vortragenden als theorielastiger ein als jenen der weiblichen Kollegin. Ein genau gegenläufiges Bewertungsverhalten ist daher zu beobachten.

### ***3.5 Beantwortung der Fragestellungen und Interpretation der Ergebnisse***

#### **3.5.1 Forschungsfrage 1**

Die erste Hypothese beschäftigte sich mit der Frage, ob eine Vorinformation über einen Vortragenden bereits zu einer unterschiedlichen Wahrnehmung seines Vortrages führt. Die Frage muss anhand der Auswertungsergebnisse der ermittelten Daten verneint werden. Die Vorinformation hatte, zumindest in dieser Untersuchung, keinen Einfluss auf die Bewertung des Vortrages. Die Ergebnisse der beiden Lebenslaufgruppen weisen nach statistischer Aufbereitung keine signifikanten Unterschiede auf. Somit muss die  $H_{0/1}$  weiterhin beibehalten werden und die  $H_{1/1}$  verworfen werden. Es gibt also keinen Unterschied in der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit der Vorinformation über die Vortragenden. Folgend werden einige Überlegungen angestellt, durch welche Umstände das erhaltene Ergebnis vielleicht beeinflusst wurde:

- Ein Videovortrag mittels Laptop könnte als Medium für die Untersuchung ungeeignet sein. Die Bildqualität eines Laptops ist doch schwächer als die Bildqualität eines Großbildschirmes und schon gar nicht vergleichbar mit der „Bildqualität“ eines live gesehenen Vortrages. Das Medium „Laptop“ könnte das Ergebnis der Untersuchung beeinflusst haben.
- Bei einem tatsächlich gehaltenen Vortrag könnten sich andere Ergebnisse einstellen, auch unabhängig von der Störvariable der Bildqualität. Ein Livevortrag vermittelt ganz andere Stimmung, als ein

Videovortrag. Die hervorgerufene Stimmung könnte ebenfalls ein Grund dafür sein, dass kaum signifikante Unterschiede gemessen wurden.

- Auch für die Wahl des mündlich übermittelten Lebenslaufes als Manipulationsmittel könnte problematisch sein, da in der Realität die Information über einen Vortragenden nur sehr selten so vermittelt wird. In den meisten Fällen liegt den Beurteilenden Personen ein Lebenslauf in schriftlicher Form vor, oder Informationen über den Vortragenden werden nach und nach, oft über die „Gerüchteküche“ eingeholt. Eine kurze Vorstellung des Vortragenden am Beginn eines Vortrages erfolgt wahrscheinlich nicht in der Form, wie sie in der gegebenen Untersuchung erfolgte.
- Es könnte die Annahme entstehen, dass die im Fragebogen verwendeten Items eine erfolgreiche Manipulation nicht messen können, da in den Items die falschen Fragen gestellt werden. Gegen diese Annahme sprechen jedoch die Ergebnisse der Faktoren- und Reliabilitätsanalyse, weisen sie doch die Existenz von sinnvollen Faktoren und eine hohe innere Konsistenz der Faktoren nach.
- Eine andere Möglichkeit stellt auch eine zu kleine Stichproben dar. Ob sich bei einer Vergrößerung der Stichprobe bei selbigem Versuchsdesign eine Änderung der Ergebnisse zeigen würden, müsste untersucht werden, wird jedoch seitens des Autors bezweifelt.
- Letztendlich ergibt sich auch die Möglichkeit, dass die Teilnehmer zwar (nachweislich) die Vorinformation wahrnehmen, die Beurteilung des Vortrages jedoch unabhängig von der Information über den Vortragenden erfolgt. Wäre dies der Fall, würden von vorne herein keine systematischen Unterschiede messbar sein und sich signifikante Unterschiede nur zufällig ergeben. Sollte dies der Fall sein, würden die Ergebnisse dieser Untersuchung genau dieses Bewertungsverhalten nahe legen und bestätigen. Es wäre daher für die weitere Forschung interessant, dieser fundamentalen Frage nachzugehen und in weiteren Untersuchungen zu ermitteln ob sich dieses Verhalten nur in spezifischen Situationen zeigt, oder ein generelles Verhaltensmuster darstellt.

### 3.5.2 Forschungsfrage 2

Ebenfalls von Interesse war die Frage, ob es einen messbaren Unterschied macht ob der Vortrag von einem Mann oder einer Frau gehalten wird. Auch hier zeigen sich nach Aufbereitung der erhobenen Daten keine signifikanten Unterschiede, die  $H_{0/2}$  wird folglich weiterhin beibehalten und die  $H_{1/2}$  verworfen. Es gibt keinen Unterschied hinsichtlich der Bewertung des Vortrages in Abhängigkeit des Geschlechts des Vortragenden. Es wird also angenommen, dass die Bewertung des Vortrages anhand von Kriterien durchgeführt wird, welche sich nicht mit männlichen und weiblichen Stereotypen überschneiden, dass die Bewertung des Vortrages also unabhängig von den vorhandenen Geschlechterstereotypen erfolgt. In diesem Fall würde die  $H_{0/2}$  berechtigterweise gelten. Mögliche weitere Ursachen, könnten sein:

- Im Prinzip vorhandene Effekte werden durch die beiden Vortragenden überdeckt und sind folglich nicht messbar. Derartigen Einflüssen wurde jedoch versucht, durch eine sorgfältige Auswahl an unterschiedlichen Vortragenden, umfangreichem Videomaterial und ausführlicher Vortestung entgegengewirkt. Ausschließen, dass dieser Effekt trotzdem zustande kam, kann man allerdings nicht.
- Der mittels Laptop vorgeführte Film schafft es nicht Geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen den Vortragenden zu verdeutlichen. Dass der Videofilm folglich nicht ähnlich intensive Effekte hervorruft wie eine leibhaftige Frau oder Mann, kann angenommen werden. Es könnte sein, dass daher die erwünschten Effekte nicht zustande kamen.
- Es könnte natürlich auch sein, dass die im Fragebogen hinsichtlich von Geschlechterstereotypen sehr allgemein formulierten Items die Unterschiede zwischen Mann und Frau nicht deutlich zur Geltung bringen.

### 3.5.3 Forschungsfrage 3

Die dritte Forschungsfrage beschäftigte sich mit dem Bewertungsverhalten der Zuhörer, je nachdem ob diese männlich oder weiblich waren. Auch bei dieser

Frage lassen sich nach der statistischen Analyse der Daten keine signifikanten Unterschiede im Bewertungsverhalten der Geschlechter feststellen. Die  $H_{0/1}$  wird folglich beibehalten und die  $H_{1/1}$  muss verworfen werden. Es gibt also keinen Unterschied bei der Bewertung des Vortrages hinsichtlich des Geschlechts der Teilnehmer. Auch hier wurden hinsichtlich der Gründe Überlegungen angestellt:

- Die Geschlechter unterscheiden sich in ihrem Bewertungsverhalten tatsächlich nicht.
- Im Prinzip vorhandene Effekte werden durch die beiden Vortragenden überdeckt und sind folglich nicht messbar. Derartigen Einflüssen wurde jedoch durch eine sorgfältige Auswahl an unterschiedlichen Vortragenden, umfangreichem Videomaterial und ausführlicher Vortestung entgegengewirkt.
- Es könnte natürlich auch sein, dass mittels der vorgegebenen Items die Unterschiede hinsichtlich der Urteilenden nicht herausgefiltert werden können.
- Ein weiterer Grund für die Ergebnisse könnten auch hier die Videos sein. Einerseits könnte ein Livevortrag andere Ergebnisse bringen, andererseits könnte es sein, dass die beiden Vortragenden die männlichen und weiblichen Zuhörer nicht polarisieren.

Die Ergebnisse der MANOVA weisen jedoch eine Wechselwirkung zwischen den beiden Vortragenden und dem Geschlecht der Zuhörer aus, die Wechselwirkungen im ersten Faktor besonders stark ausgeprägt. Das Bewertungsverhalten verläuft im ersten Faktor genau konträr. Während Männer den Vortrag des männlichen Vortragenden als eher nicht theorielastig empfinden ist dies bei der weiblichen Vortragende der Fall. Der Vortrag der weiblichen Vortragenden wird folglich als theorielastiger als der ihres männlichen Kollegen angesehen. Frauen hingegen schätzen jenen Vortrag des männlichen Vortragenden als theorielastiger ein als jenen der weiblichen Kollegin. Ein genau gegenläufiges Bewertungsverhalten ist daher zu beobachten.

## IV. Zusammenfassung

---

In dieser Arbeit sollte untersucht werden ob eine gezielt gegeben Vorinformation über einen Vortragenden sowie das Geschlecht der Vortragenden eine Rolle bei der Bewertung des Vortrages spielen. Im Theorieteil der Arbeit wird spezifisch auf Phänomene und Effekte eingegangen welche mit der Fragestellung in Verbindung stehen. Zu Beginn werden wichtige Aspekte der allgemeinen Wahrnehmung und der Personenwahrnehmung im Speziellen zusammengefasst. Hierunter fallen beispielsweise das Irradiationsphänomen, die self fulfilling Prophecy sowie der Halo Effekt. Für die Untersuchung besitzt der Halo Effekt zweierlei Bedeutung. Erstens soll durch die Aktivierung von Stereotypenwissen ein nachweislicher Halo Effekt erzeugt werden, andererseits muss dieser Effekt für den Vergleich der beiden geplanten Vortragenden konstant gehalten werden. Anschließend wird der Einfluss von aktivierten Stereotypen auf das Verhalten von Personen thematisiert. Die Literatur zeigt, dass die aktuelle sowie die klassische Stereotypenforschung davon ausgehen, dass stereotypes Denken durch Personenbeschreibungen aktiviert, und spezifische Erwartungshaltungen erzeugt werden kann. Dieser Umstand stellt eine fundamentale Erkenntnis für die weitere Konzeption der Arbeit dar. Weiters führt der Theorieteil den Einfluss von Schemata und Scripts auf das Verhalten aus. Aufgrund der gefunden Literatur wurden Überlegungen dahingehend angestellt, dass über die Aktivierung von Stereotypenwissens ein Halo Effekt künstlich erzeugt werden, und dieser sich auf die Bewertung eines Vortrages auswirken sollte.

Die konkreten Schritte, um die theoretischen Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen, werden im empirischen Teil behandelt.

Vor der Hauptuntersuchung mussten eine Reihe von Vortests durchgeführt werden, um die in der Hauptuntersuchung verwendeten Untersuchungsinstrumente zu analysieren und deren Anwendung abzusichern. Mit diesen Analysen beschäftigt sich der empirische Teil zu Beginn, die Vortests gliedern sich jeweils in eine Stichprobenbeschreibung, eine anschließende Beschreibung des Untersuchungsmaterials und der statistischen Auswertung der erhobenen Daten.

Zur Beantwortung der ersten Forschungsfrage wurden auf Basis des Theorieteils zwei unterschiedliche Lebensläufe konzipiert. Einer diente dazu, das

Stereotype eines Theoretikers zu aktivieren, der Zweite soll jenes eines Praktikers hervorrufen. Um sicherzustellen, dass die Lebensläufe auch die gewünschten stereotypen Einstellungen wirklich aktivieren, musste ein Vortest konzipiert und durchgeführt werden da hierfür bisher keine standardisierten Fragebögen zur Verfügung stehen. Die beiden selbst konzipierten Lebensläufe wurden daher 30 Personen vorgelesen, diese füllten anschließend einen kurzen Fragebogen zu den Texten aus. Durch die statistische Überprüfung der Ergebnisse der Fragebögen kann die Unterschiedlichkeit der beiden Lebensläufe nachgewiesen werden.

Anschließend wurde der im Vortrag gesprochene Text auf eine mögliche Theorie oder Praxislastigkeit hin überprüft, da die Untersuchung sonst von vornherein einen systematischen Fehler beinhaltet hätte. Der Inhalt des Vortragstextes bezieht sich auf das Führungsverhalten in modernen Unternehmenskulturen. Der Text wurde dem Buch *Führung in Organisationen* von Rodler und Kirchler (1999) S.67 entnommen und geringfügig zu einem Vortragstext adaptiert. Wie auch die Lebensläufe wurde dieser Text anschließend anhand einer Stichprobe von 30 Personen auf seine Ausgewogenheit in den beiden Dimensionen Theorie- bzw. Praxislastigkeit hin überprüft. Die anschließende Auswertung und Interpretation der Ergebnisse zeigt, dass der Vortragstext keinem systematischen Bias unterliegt.

Da sich die Arbeit auch mit der Frage beschäftigt, ob es einen Unterschied in der Bewertung des Vortrages macht, ob er von einem Mann oder einer Frau gehalten wird, wurden weitere praktische Überlegungen angestellt. Um einen objektiven Vergleich zwischen einem männlichen und einer weiblichen Vortragenden untersuchen zu können, müssen die Vorträge unter höchst standardisierten Bedingungen gehalten und ebenso standardisiert gefilmt werden. Da dem Autor keinerlei derartiges Material zur Verfügung stand, wurde das notwendige Untersuchungsmaterial kurzerhand selbst produziert. Dem Autor waren hierbei natürlich personelle, aber vor allem technische Grenzen gesetzt. Insgesamt wurden vierundvierzig Videos von zehn unterschiedlichen Vortragenden angefertigt. Die Auswahl der Vortragenden setzt sich dabei aus jeweils fünf Frauen und fünf Männern zusammen denen fast allen gemein ist, dass sie über einen oder mehrere akademische Abschlüsse verfügen. Die

Videos wurden in den Räumlichkeiten der Fakultät für Psychologie unter streng standardisierten Bedingungen produziert. Dieser Aufwand wurde getroffen um eine möglichst umfangreiche Auswahl an geeigneten Untersuchungsmaterialien zu erhalten. Dies führte zu einem dritten Vortest, welcher sich mit der möglichst objektiven Videoauswahl auseinandersetzte. Die endgültige Entscheidung, welche beiden Videos für die Hauptuntersuchung eingesetzt werden, stützen sich auf eine Vorauswahl der Videos durch den Autor, einem Expertenrating und den statistischen Ergebnissen der dritten Vortestung.

Nachdem die Videoproduktion und anschließende statistische Auswahl erläutert wurde begann die eigentliche Hauptuntersuchung. Um die Forschungsfragen möglichst umfassend zu beantworten wurden die in der Hauptuntersuchung per Fragebogen gewonnenen Daten faktorenanalytisch betrachtet. Aus den Daten ergeben sich drei Faktoren welche das Vorhandensein der Dimension „Theoriebezogen“ und „Praxisbezogen“ sowie eines dritten Faktors welcher sich mit den eher formalen und Bestandteilen des Vortrages beschäftigt. Um die innere Konsistenz der Faktoren zu überprüfen wurde anschließend eine Reliabilitätsanalyse über jeden der drei Faktoren gerechnet, hierbei zeigten sich durchwegs hohe Cronbach Alpha Werte, daher eine hohe innere Konsistenz der drei Faktoren.

Um nun den eigentlichen Forschungsfragen nachzugehen, ob sich einerseits eine Vorinformation über eine Person bereits zu einer messbar veränderten Wahrnehmung eines Vortrages dieser Person (in den gewünschten Dimensionen) führt, andererseits ob es einen Unterschied macht ob ein Mann oder eine Frau diesen Vortrag hält, wurde eine multivariate Varianzanalyse gerechnet. Zusätzlich zu den beiden gerade genannten Faktoren wurde das Geschlecht der Zuhörer als dritter fester Faktor in die Analyse miteinbezogen, als abhängige Variablen wurden die drei ermittelten Dimensionen der vorausgegangenen Faktorenanalyse eingesetzt.

Die Ergebnisse einer multivariaten Varianzanalyse zeigten, dass die unterschiedlichen Vorinformationen keinen Einfluss darauf haben, ob die Vorträge anschließend unterschiedlich bewertet werden. Auch zeigen sich keine statistisch relevanten Unterschiede bei der Bewertung des Vortrages je nachdem, ob er von einem Mann oder einer Frau gehalten wird. Ebenfalls

unterscheiden sich die beiden Geschlechter in ihrem Bewertungsverhalten nicht signifikant voneinander. Bei den beobachteten Wechselwirkungen zeigten sich allerdings Effekte zwischen dem Geschlecht der Vortragenden und dem der Zuhörer. Diese Effekte wurden im Vorfeld der Untersuchung erwartet da zwei Vortragende unterschiedlichen Geschlechts eine unterschiedliche Wirkung auf das Publikum besitzen, diese Wechselwirkungen waren jedoch kein Hauptbestandteil der Arbeit und sollten von zukünftigen Untersuchung näher beleuchtet werden.

Um die Ergebnisse nach allen Seiten abzusichern wurden die Daten nochmals einer Faktorenanalyse unterzogen, diesmal mit nur einem Faktor um die ursprüngliche Forschungsfrage nach dem Einfluss der Vorinformation besser beantworten zu können. Anschließend wurde wieder die innere Konsistenz des Faktors per Reliabilitätsanalyse ermittelt welche sich als ausgesprochen hoch herausstellte. Danach wurde eine ANOVA berechnet bei welcher sich ebenfalls eine Wechselwirkung zwischen dem Geschlecht der Vortragenden und dem Geschlecht der Beurteiler zeigen.

Am Ende der Arbeit folgt eine Auseinandersetzung mit den möglichen Ursachen für das Ausbleiben der erwarteten Ergebnisse. Von den Vortestungen her wäre zu erwarten gewesen dass eine Beeinflussung bei der Beurteilung des Vortrages hätte stattfinden können, diese blieb jedoch aus. Mögliche Fehler bei der Konzeption oder den Annahmen der Untersuchung werden dabei diskutiert.

## V. Literatur

---

- Abelson, R. (1976). Skript processing in attitude formation and decision making. *Cognition and social behaviour*. 33-46. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Anderson, J.R. (2001). *Kognitive Psychologie*, Heidelberg: Spektrum.
- Anderson, N. H. & Lampel, A.K. (1965). Effect of Context on ratings of Personality Traits. *Psychonomic Science*, 3, 433-434
- Anderson, N. H. (1981). *Foundation of information integration theory*. New York: Academic Press.
- Ardelt, H. (1999). *Positivitäts- und Negativitätseffekte in der Personenwahrnehmung*. Diplomarbeit, Universität, Wien.
- Arnold, W.; Eysenck H. J. & Meili, R. (1997). *Lexikon der Psychologie Band 1-3*. Eltville am Rhein: Bechtermünz.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asendorpf, J.B. (2005). *Psychologie der Persönlichkeit*. Berlin: Springer.
- Bierhoff, H. W. (1986). *Personenwahrnehmung*. Heidelberg: Springer.
- Bierhoff, H. W. (2002). *Einführung in die Sozialpsychologie*, Weinheim: Beltz.
- Bierhoff-Alfermann, D.(1977). *Psychologie der Geschlechtsunterschiede*. Köln: Kiepenheuer & Witsch
- Bruner, J.S. & Postman, L. (1949). Perception, cognition and behaviour. *Journal of Personality*, 18, 5-32.
- Darley, J. M., Gross P.H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20-33.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*. 56, 680-690.
- Dion, K.; Berscheid, E. & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eckes, T. (1997). *Geschlechtsstereotype: Frau und Mann in sozialpsychologischer Sicht*. Pfaffenweiler: Centaurus.
- Eysenck, H.J. (1970). *The structure of human personality* (3rd ed.). London: Methuen.
- Eysenck, H.J. (1975). *The inequality of man*. London: Temple Smith.

- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C. & Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Graumann, C. F. (1956). Social perception, Die Motivation der Wahrnehmung in neueren amerikanischen Untersuchungen. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*. Band 3, 605-661.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles*, pp. 133- 169. New York: Guilford.
- Hofstätter, P.R. (1971) *Gruppendynamik. Kritik der Massenpsychologie*. Leipzig: Rowohlt.
- Peter R. Hofstätter: (1957) *Gruppendynamik. Kritik der Massenpsychologie*. Durchgesehene und erw. Neuauflage 1971. Rowohlt: Reinbek.
- Rosenthal R. & Lenore Jacobson (1968): *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Jones, E. E. & Goethals, G. R. (1972). *Order effects in impression formation: Attribution context and the nature of the entity*. In: Jones, E. E., Kanouse, D. E., Kelley H. H., Nisbett, R. E., Valins, S & Weiner B. (Eds.). *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 27-46). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kelley, R. E.; Nisbett, S.; Valins & B. Weiner (1972). *Attribution: Perceiving the causes of behaviour*. Morristown, NJ: General Learning Press
- Kirchler, E. (1999). *Wirtschaftspsychologie* (2., überarbeitete und erweiterte Auflage), Göttingen: Hogrefe.
- Kubinger, K. D. (2006). *Psychologische Diagnostik – Theorie und Praxis psychologischen Diagnostizierens*. Göttingen: Hogrefe.
- Lashley, K. S. (1951). *The problem of serial order in behavior*. In L.A. Jeffress (Ed.), *Cerebral mechanisms in behavior*. New York: Wiley.
- LeMerrer, M. (2001). *Wahrnehmung beruflicher Prototypen – eine Untersuchung asymmetrischer Ähnlichkeitsurteile von Frauen und Männern im Beruf*. Dipl.-Arb., Universität Wien.
- Locksley, A, Borgida, E., Brekke, N. & Hepburn, C. (1980). Sex stereotypes and social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 821-831.
- Ludwig, P.H. (1991). *Sich selbst erfüllende Prophezeiungen im Alltagsleben*. Stuttgart: Verl. für Angewandte Psychologie.
- Markus, H. & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology*, 38, 299-337.

- McCrae, R. R. & Costa, P. T. (1987). Validation of the five- factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 81-90.
- Mehrabian, A. (1971). *Silent messages*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Merton, R. K. (1968). *Social theory and social structure*. New York, NY: The Free Press [u.a.].
- Miller, N. & Campbell, D. (1959), Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of abnormal psychology*, 59(1): 1-9.
- Moldaschl, K. (1999). *Die weibliche Unterrepräsentanz in Führungspositionen: das weibliche Selbstkonzept als mögliche Ursache*, Linz, Trauner
- Neisser, U. (1976). *Cognition and reality*. San Francisco: W.H. Freeman.
- Olbrich, (2008) Einführung in die Sozialpsychologie sozial Cognition, Quelle: Internet: URL: <http://homepage.univie.ac.at/Andreas.Olbrich/einfuehrung.ppt>, Datum Zugriff:10.12.2008.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., Tannenbaum P. H. (1957). *The Measurment of Meaning*. Urbana. The University of Illinois Press
- Preusche, I. (2003). *Fairness von Intelligenztests bei Kindern und Jugendlichen*. Diplomarbeit. Universität Wien.
- Rodler, C., Kirchler, E. (2002). *Führung in Organisationen*. Wien: WUV-Univ.-Verlag.
- rwh, derStandard.at (2008): *Frauenquote im österreichischen Parlament sinkend*, Quelle: Internet, URL: <http://derstandard.at/Text/?id=1225358901354>. Datum Zugriff: 10.1.2009.
- Schneider, D.J., Hastorf A.H., Ellsworth, P. (1979). *Person Perception*. Cambridge: Addison-Wesley Pub. CO.
- Sheldon, W. (1942). *The varieties of temperament: A psychology of constitutional differences*. New York: Harper.
- Stangor, C. & Lange J. (1994). Mental representations of social groups: advances in understanding stereotypes and stereotyping. *Advances in experimental social psychology* 26, 357-416.
- Thomas, A. (1991). *Grundriß der Sozialpsychologie* (Bd. 1): Grundlegende Begriffe und Prozesse. Göttingen: Hogrefe.
- Wishner, J. (1960). Reanalysis of "impressions of personality," *Psychological Review*, 67, 96-112.

- Wodraschke-Staudinger & Anne-Kathrin (1991): *Der Einfluß von Geschlechtsstereotypen auf die soziale Wahrnehmung*. Diplomarbeit: Universität Wien.
- Zemore, S. E., Fiske, S. T. & Kim, H. J., (2000). *Gender stereotypes and the dynamics of social interaction*. In T. Eckes and H. M. Trautner (Eds.), *The developmental social psychology of gender* (pp.207-241). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Zimbardo, P. (1995). *Psychologie*. 6. neubearbeitete Aufl. Berlin: Springer.

## VI. Anhang

---

## Anhang A: Lebensläufe und Fragebogen Vortest 1

### Lebenslauf Praktiker

- Herr Berghofer wurde 1976 in Wien geboren. Er besuchte dort das örtliche Gymnasium, welches er 1994 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloss.
- Danach studierte er Volkswirtschaft und Psychologie an der Universität Wien.
- Zur Finanzierung seines Studiums war Herr Berghofer bereits in der Personalentwicklung eines multinationalen Konzerns halbtags beschäftigt.
- 2003 beendete er beide Studien und nahm einen Job als Führungsscoach in einer Beratungsfirma an.
- Dort schrieb er ein Handbuch über Führungspraxis welches ihm schnell Anerkennung in seiner Firma zutrug.
- Er zählt auf dem Gebiet der Mitarbeiterführung jetzt schon zu den anerkanntesten Praktikern im Land und ist Autor mehrerer einschlägiger und praxisorientierter Bücher.
- Derzeit arbeitet er in der Privatwirtschaft als freiberuflicher Berater und wurde aufgrund seiner großen praktischen Erfahrungen von einem ehemaligen Studienkollegen eingeladen, einen Vortrag vor Studenten zu halten.
- Nachdem Sie nun einiges über Herrn Berghofer gehört haben, würden wir Sie bitten kurz ihre Meinung über Herrn Berghofer wiederzugeben.

### Lebenslauf Theoretiker

- Herr Berghofer wurde 1976 in Wien geboren. Er besuchte dort das örtliche Gymnasium, welches er 1994 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloss.
- Danach studierte er Volkswirtschaft und Psychologie an der Universität Wien.
- Während seines Studiums begann er als wissenschaftliche Hilfskraft im Rahmen des PS „Theorien der Wirtschaftspsychologie“ tätig zu werden.
- 2003 beendete er beide Studien und nahm anschließend ein Angebot der Universität Gießen als Forschungsassistent an.
- Dort schrieb er seine Dissertation über Führungstheorien und erlangte durch sie schnell akademische Anerkennung.
- Er zählt auf dem Gebiet der Führungstheorien jetzt schon zu den anerkanntesten Theoretikern im Land und ist Autor mehrerer einschlägiger Fachartikel.
- Derzeit forscht er an der Universität Wien und wurde aufgrund seines umfangreichen theoretischen Wissens von einem ehemaligen Studienkollegen eingeladen, einen Vortrag vor Studenten zu halten.
- Nachdem Sie nun einiges über Herrn Berghofer gehört haben, würden wir Sie bitten kurz ihre Meinung über Herrn Berghofer wiederzugeben.

## Fragebogen Vortest 1

Nachdem Sie nun einiges über Herrn Berghofers gehört haben, würde ich sie bitten ein paar sehr kurze und einfache Fragen zu beantworten, es ist lediglich ihre Meinung erwünscht es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

### Würden sie meinen Herrn Berghofer...

|                      |                          |                     |                          |                          |                          |                          |                      |
|----------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------|
| konkret              | <input type="checkbox"/> | ...seine Arbeit ist | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | abstrakt             |
| praktische Erfahrung | <input type="checkbox"/> | ...er besitzt       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | theoretisches Wissen |
| anwendungsorientiert | <input type="checkbox"/> | ...seine Arbeit ist | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | wissenschaftlich     |
| Theoretiker          | <input type="checkbox"/> | ...er ist ein       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Praktiker            |

Seine schriftlichen Arbeiten haben das Thema

| Führung ☐ | Marketing ☐

Sie sind?

| männlich ☐ | weiblich ☐

## **Anhang B: Vortragstext und Fragebogen Vortest 2**

### **Transkribierter Text des Vortrages:**

„Unser nächstes Thema ist die transformationale Führung. Das leitende Prinzip der transformationalen Führung ist Emotionalität. Der Führende wird idealisiert und gibt den Mitarbeitern die Möglichkeit der Identifikation. Auch auf der Handlungsebene wird seitens der Mitarbeiter ein Imitationsprozess ausgelöst. Für die transformationale Führung ist außerdem die visionäre Komponente von großer Bedeutung, sie stellt einen Kernpunkt dieses Konzeptes dar. Visionäre Leitlinien haben für viele Menschen eine besondere Anziehungskraft, insbesondere dann, wenn sie über den betrieblichen Alltag hinaus einen gefühlsmäßigen Nutzen haben. Wirksame Visionen dürfen daher nicht konkrete Inhalte, sondern sollten weitgehende Freiheit vermitteln. Es ist durchaus vorstellbar, dass der motivational-stimulierende Effekt einer visionär-charismatischen Führung eine Erhöhung des Engagements in der Belegschaft eines Unternehmens bewirkt. Man schreibt dieser Führungsform auch eine ausgleichende Wirkung auf den in der heutigen Zeit stattfindenden radikalen Wandel betrieblicher Strukturen zu. Im Idealfall spricht transformationale Führung das Gefühl und den Verstand gleichermaßen an. Ziel ist es, bei den Beteiligten die Motivation zu erhöhen, Befriedigung aus der Zusammenarbeit zu gewinnen und das Bewusstsein für Leistungen stärken. Anstelle von direkter Kontrolle sollte die Beziehung zwischen der Führungskraft und den Mitarbeitern auf gegenseitigem Vertrauen basieren. Dazu tragen klare und langfristige Visionen und die Entwicklung und Förderung der Selbstkontrolle bei den Mitarbeitern bei. Neben positiven Auswirkungen wurde eine Reihe von potenziellen Negativeffekten diskutiert. Gebert und Rosenstiel führen an, daß charismatische Führer nicht bereit sind, sich selbst beurteilen oder hinterfragen zu lassen. Auch äußern sie die Befürchtung, dass die offene Gesellschaft mit ihrer Pluralität, zentralen Werten und Einstellungen geopfert wird und sich durch visionär-charismatische Führung auf politischer Ebene ein Rückschritt anbahnt. Durch die Personenbezogenheit des Führungsstils erhöht sich das Risiko, dass bei einem Ausfall ein Unternehmen in eine Krisensituation geraten kann. Auf der Seite der Mitarbeiter könnte der Leistungseinsatz in einen ungewollten, blinden, sektiererischen Eifer ausarten. Die generelle Kritik an charismatischen

Führungskonzepten bezieht sich auf die Befürchtung der Wiederbelebung des Great Man als Führungsideologie. Damit verbunden besteht die Gefahr der Überbetonung der Eigenschaften der Führungskraft. Das widerspricht der Behauptung, die Konzepte würden Verhalten betonen und seien trainierbar“ (adaptiert von Rodler und Kirchler: *Führung in Organisationen* 2002, S67)

## Fragebogen Vortest 2

**Nachdem sie den Text nun gehört haben würden Sie meinen der Text ist...**

Stimme voll und ganz zu ☐ paxisrelevant ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ abeitsanleitend ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ nützlich ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ weltfremd ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ informativ ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ sachbezogen ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ theoretisch fundiert ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ praktisch fundiert ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ relevant für praktische Tätigkeiten ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ relevant für theoretische Tätigkeiten ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ vermittelt fachliches Wissen ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ ist philosophisch ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ könnte von einem Praktiker stammen ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

Stimme voll und ganz zu ☐ könnte von einem Theoretiker stammen ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme gar nicht zu

könnte von einem Praktiker als auch von einem Theoretiker stammen  
☐ ja ☐ nein

falls nein, vom wem könnte er eher stammen  
☐ Theoretiker ☐ Praktiker

Sie sind? ☐ Männlich ☐ Weiblich

## Anhang C: Permutation und Fragebogen Vortests 3

Permutierte Vorgabe der Videos:

1=Vortragender 1

2= Vortragender 2

3= Vortragender 3

4= Vortragender 4

|      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|
| 1234 | 2134 | 3124 | 4123 | 1234 | 2134 |
| 1243 | 2143 | 3142 | 4132 | 1243 | 2143 |
| 1324 | 2314 | 3214 | 4213 | 1324 |      |
| 1342 | 2341 | 3241 | 4231 | 1342 |      |
| 1423 | 2413 | 3412 | 4312 | 1423 |      |
| 1432 | 2431 | 3421 | 4321 | 1432 |      |

### Fragebogen Vortest 3

Sie haben gerade einen kurzen Videovortrag über Führung in Organisationen gesehen. Wir würden Sie bitten nun die vortragende Person nach folgenden Gesichtspunkten zu bewerten:

**Der/Die Vortragende...**  
**kommt aus der Praxis**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**wirkt theoriegebunden**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**wirkt weltfremd**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**wirkt sachbezogen**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**wirkt kompetent**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**ist attraktiv**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**ist verbal geschult**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**ist belesen**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**arbeitet wissenschaftlich**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**ist an Forschung interessiert**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**arbeitet praktisch**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**weiß über wissenschaftliche Theorien bescheid**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**weiß über praktische Vorgänge bescheid**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**ist ein Praktiker**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**ist ein Theoretiker**

Stimme gar nicht zu ☐ ☐ ☐ ☐ Stimme voll und ganz zu

**Könnte Der Vortragende sowohl Praktiker als auch Theoretiker sein?**

☐ ja ☐ nein

**Falls nein, was könnte er Ihrer Meinung nach am ehesten sein?**

☐ Theoretiker ☐ Praktiker

## Anhang D: Fragebogen Hauptuntersuchung:

### Fragebogen Hauptuntersuchung:

Nachdem Sie nun den Vortrag gesehen haben, würden Sie bitte folgende Fragen beantworten:

| Der Inhalt des Vortrages ist:                |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
|----------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------|
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>arbeitsanleitend</u>                      |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>anwendungsorientiert</u>                  |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>theoriegebunden</u>                       |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>bringt neue Erkenntnisse</u>              |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>relevant für praktische Tätigkeiten</u>   |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>relevant für theoretische Tätigkeiten</u> |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>vermittelt praktisches Wissen</u>         |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>vermittelt theoretisches Wissen</u>       |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>interessant</u>                           |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>instruktiv</u>                            |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>theorielastig</u>                         |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>praxisbezogen</u>                         |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>theoretisch fundiert</u>                  |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>praktisch fundiert</u>                    |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>fachspezifisch</u>                        |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>informativ</u>                            |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>verständlich</u>                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |
| <u>wissenschaftlich</u>                      |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                  |
| völlige Zustimmung                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | totale Ablehnung |

[illegible]

Haben Sie den Lebenslauf aufmerksam verfolgt?

Ja ☐                      Nein ☐

Ist im Lebenslauf vorgekommen: Hr. Berghofer...

☐ arbeitet in der Privatwirtschaft    oder    ☐ forscht an der Uni Wien

Sie sind:

männlich ☐      weiblich ☐

Alter: 18-25 ☐

25-30 ☐

über 30 ☐

Vielen Dank für die Teilnahme an der  
Untersuchung!

## **Erklärung:**

Hiermit bestätige ich, dass meine Diplomarbeit:

### **Zum Einfluss verbaler Vorinformation über den Vortragenden beziehungsweise die Vortragende auf die Bewertung des Vortrages**

Selbstständig verfasst und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benutzt habe. Alle Stellen, deren Ausführungen anderer Autoren wörtlich oder sinngemäß entnommen sind, sind durch Angabe von Quellen als Zitate kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher weder in Teilen noch insgesamt veröffentlicht.

Datum

Unterschrift

## **Abstract:**

**Zum Einfluss verbaler Vorinformation über den Vortragenden beziehungsweise die Vortragende auf die Bewertung des Vortrages.**

### **Eine quantitative Studie**

Ziel der Untersuchung ist es, die Frage zu beantworten, ob ein Vortrag in Abhängigkeit davon, ob der Vortragende als Theoretiker oder als Praktiker vorgestellt wird, signifikant unterschiedlich wahrgenommen wird. Ebenfalls von Interesse ist die Frage, ob das Geschlecht der Vortragenden bei der Bewertung des Vortrages eine Rolle spielt, folglich ob eine Frau oder ein Mann den Vortrag hält beziehungsweise diesen bewertet. Die Ergebnisse zeigen, dass die Vorinformation anhand eines mündlich vorgetragenen Lebenslaufes keinen signifikanten Einfluss auf die Bewertung des Vortrages besitzt, ebenso gibt es keine Unterschiede in der Bewertung in Abhängigkeit des Geschlechts der Vortragenden. Wechselwirkungen zwischen dem Publikum und den Vortragenden wurden erwartet und lassen sich in den erhobenen Daten auch auffinden.

## **Abstract**

**The influence of verbal information about a male or female lecturer on the lecture.**

### **A quantitative survey**

The aim of the research is to answer the question whether a lecture, depending on the information that the lecturer is introduced as a theoretician or a practitioner, is significantly rated differently. It's also a question of interest whether there is a difference on condition that a male or a female is holding the lecture rather which gender they are judged by. The results show that the information transmitted by a curriculum vitae had no significant impact to the evaluation of the lecture, alike the gender of the lecturer had no influence. Interactions between the audience and the lecturer were anticipated and can be found within the collected data.



# Curriculum Vitae

## Patrick Adlmannseder

### Daten

**Geburtsdatum:** 21.07.1978

**Geburtsort:** Graz

**Eltern:** Vater – Jürgen Adlmannseder / Assistenzprofessor am Institut für Geografie und Regionalforschung an der Universität Klagenfurt

Mutter – Godelieve Adlmannseder / Hausfrau (ehem. Diplomkrankenschwester)

### Berufserfahrung

Juli - August 1994/95

**Landeskrankenhaus Klagenfurt**

- Verwaltungstätigkeiten

Juli – August 1996/97

**Securitas Klagenfurt**

- Manuelle Tätigkeiten im Werksbereich
- Verwaltungsaufgaben im Management

Juli - August 1998, 2000, 2001

**AKM Klagenfurt**

- Vertragsüberprüfung
- Kontrollaufgaben im Außendienst

2002

**Institut für empirische Sozialforschung Wien (IFES)**

- Interviewer

Juni 2004 – September 2006

**VISA Austria Kreditkartengesellschaft**

- Autorisierung von Zahlungen
- Kartensperren
- 24h Kundenservice

Februar 2008

**Pflichtpraktikum bei Psychonomics AG**

- Vorbereitung, Mitwirken und Dokumentation an Diskussionsrunden sowie Präsentation der Ergebnisse
- Recruiting
- Kundenhospitation
- Zusammenarbeit mit den Abteilungen der Personalentwicklung
- Konzeption und Vorbereitung von Kundenvorträgen

Seit September 2006

**Jo&Co. Marketing Research**

- Marktforschung
- Recruiting
- Interviewführung

**Ausbildung**

1984-88 Volksschule Krumpendorf  
1989-93 BG/BRG Klagenfurt/Viktring  
1994-98 Handelsakademie I/Klagenfurt  
seit 1999 Studium der Psychologie an der Universität Wien

**Präsenzdienst**

1. Oktober 1998 - 31. Mai 1999  
Jägerregiment 7/Jägerbataillon 25, Klagenfurt Lendorf

**Fremdsprachen**

Englisch: in Wort und Schrift (Auslandsaufenthalte in den USA und Großbritannien)  
Italienisch: Grundkenntnisse  
Niederländisch: Grundkenntnisse

**Spezielle Fähigkeiten**

MS Office  
SPSS  
Diplom für Gesprächsführung

**Sonstige Interessen**

Geopolitik, Reisen, Lesen, kritischer Journalismus, Wirtschaft, Geschichte, Psychologie und Medizin, Technik, moderne Medien- Internet, Tauchen, Snowboarden, Oldtimer.