

Der Einfluß von Gruppendiskussion auf die Attraktivitätsbeurteilung bei riskanten Entscheidungen

Helmut Lamm, Edith Rost-Schaude & Gisela Trommsdorff

in: M. Irle (Hrsg.). (1978). *Attraktivität von Entscheidungsalternativen und Urteilssicherheit* (S. 72-87). Bern: Huber.

Kapitel 5: Der Einfluß von Gruppendiskussion auf die Attraktivitätsbeurteilung bei riskanten Entscheidungen

HELMUT LAMM, EDITH ROST-SCHAUDE UND GISELA TROMMSDORFF

1. Einführung

2. Darstellung und Diskussion empirischer Untersuchungen

- 2.1 Untersuchung 1 (BURNSTEIN et al., 1971, Experiment 1)
- 2.2 Untersuchung 2 (BURNSTEIN et al., 1972, Experiment 2)
- 2.3 Untersuchung 3 (VINOKUR, 1971b, Experiment 1)
- 2.4 Untersuchung 4 (VINOKUR, 1971b, Experiment 2)
- 2.5 Untersuchung 5 (VINOKUR, 1971b, Experiment 3)
- 2.6 Untersuchung 6 (VINOKUR, 1971b, Experiment 4)
- 2.7 Zusammenfassung der Ergebnisse der Untersuchungen
1 bis 6
- 2.8 Diskussion zu den Untersuchungen 1 bis 6
- 2.9 Untersuchung 7 (DAVIS et al., 1974)

3. Abschließende Überlegungen

1. Einführung

Vorbemerkung: In diesem Beitrag soll untersucht werden, inwieweit die Attraktivitätsbeurteilung hinsichtlich riskanter Entscheidungsalternativen sich verändert, wenn das Beurteilungs- oder Entscheidungsproblem nicht von der Person allein, sondern in der Gruppe (mit Diskussion) bearbeitet wird. In erster Linie geht es hier darum, relevante Forschungsergebnisse darzustellen und dies zu interpretieren bzw. Aussagen aufzustellen, die sich im Licht dieser Ergebnisse machen lassen. Wir wollen deshalb auf bloß spekulative Überlegungen weitgehend verzichten.

Messung der Attraktivität bei riskanten Entscheidungsalternativen: Riskante Handlungen sind dadurch gekennzeichnet,

daß sie gelingen (erfolgreich sein) oder mißlingen (erfolglos sein) können. Ein Patient steht z.B. vor der Entscheidung, ob er einer Operation zustimmen soll, die bei Erfolg zu seiner Heilung führen, bei Mißlingen jedoch tödlich ausgehen könnte (riskante Handlungsalternative), oder ob er unter weitgehend eingeschränkter Lebensführung und von Schmerzen geplagt weiterleben soll (vorsichtige Alternative). Bei der Bewertung (Attraktivitäts-Beurteilung) der riskanten Handlungsalternative wird diese Person sowohl dem Erfolgs- als auch dem Mißerfolgsausgang einen Wert zuweisen: wie stark fürchtet sie den Tod (einschließlich der Konsequenzen für die Hinterbliebenen); wie stark wünscht sie sich eine Heilung? Außerdem wird sie der vorsichtigen Handlungsalternative (dem status quo) einen Wert zuweisen: wie erträglich ist der gegenwärtige Zustand?

In den hier zu behandelnden Untersuchungen 1 bis 6 wurden Entscheidungsprobleme der eben dargestellten Art verwendet. Es handelt sich jedoch durchweg um fiktive Situationen. Mit einigen Sätzen wird die Lage einer Person beschrieben, die zwischen einer riskanten Handlungsmöglichkeit und einer relativ sicheren Alternative (status quo) wählen muß. Die Situationsbeschreibungen sind in dem Choice-Dilemma-Instrument von KOGAN & WALLACH (1964) zu finden. Die Versuchspersonen sollen dann - gewissermaßen stellvertretend - eine Entscheidung fällen (bzw. empfehlen) oder eine Attraktivitätsbeurteilung abgeben. Im letzteren Fall sind nun in den vorliegenden Untersuchungen Meßverfahren unterschiedlicher Differenzierung verwendet worden. Gemeinsam ist ihnen jedoch die Verwendung von Rating-Skalen, in denen der eine Pol das attraktivste, der andere Pol das unattraktivste Extrem darstellt (z.B. "äußerst erwünscht" ... "äußerst unerwünscht").

An dieser Stelle wollen wir die drei in der vorliegenden Forschung verwendeten Indizes kurz beschreiben, um spätere Wiederholungen zu vermeiden.

"Relativer Wert" (der vorsichtigen Alternative). Bei diesem

Index wird die Versuchsperson gebeten anzugeben, welchen Wert (Grad der Erwünschtheit/Unerwünschtheit) die vorsichtige Alternative - relativ zu den beiden möglichen Konsequenzen (Erfolg und Mißerfolg) der riskanten Alternative - für sie hat.

(Absoluter) Wert: E, M und V. Hier gibt die Versuchsperson für jeden der drei möglichen Ausgänge an, wie sie diesen bewertet (d.h. wie attraktiv oder unattraktiv er für sie ist). Es gibt also jeweils mindestens ein Rating bzw. eine Beurteilungsskala für 1. den erfolgreichen Ausgang der riskanten Alternative (E), 2. den Mißerfolg der riskanten Alternative (M) und 3. die sichere (bzw. vorsichtige) Alternative (V).

"Wert-Quotient" (utility ratio). Aus den drei eben beschriebenen Beurteilungs-Komponenten wurde ein Wert-Quotient (utility ratio) (\hat{p}) errechnet: $\hat{p} = (V - M) / E - M$. Dieser Index (\hat{p}) stellt nach der SEU-Version (SEU = subjective expected utility) der Entscheidungstheorie (siehe BECKER & McCLINTOCK, 1967) die niedrigste Erfolgswahrscheinlichkeit dar, bei der die Versuchsperson die riskante Handlung gegenüber der vorsichtigen noch bevorzugt, sofern sie sich nach dem SEU-Modell verhält. ¹⁾ Der Index \hat{p} stellt also die theoretische (bzw. zu erwartende) Risikobereitschaft dar.

Index für die tatsächliche Risikobereitschaft ist die von der Versuchsperson angegebene niedrigste Erfolgschance, bei der sie die riskante Handlung gegenüber der vorsichtigen noch bevorzugen würde. Dies ist die Meßgröße für Risikobereitschaft, wie sie in den Untersuchungen zu Gruppeneinflüssen auf die Risikobereitschaft (s.u.) verwendet wurde. Die Versuchsperson bekommt also eine Skala vorgelegt, auf der Erfolgswahrscheinlichkeiten von 10% bis 100% angegeben sind.

Bei beiden Indizes bedeutet ein niedriger Wert hohe Risikobereitschaft.

Zur Auswirkung von Gruppendiskussion auf die Risikobereitschaft. Die Gruppendiskussion, deren Einfluß hier untersucht werden soll, richtet sich auf Aspekte der vorgegebenen Entscheidungssituation. WALLACH et al. (1962) ließen Fünf-Mann-Gruppen darüber diskutieren, welches Risiko in der jeweils vorgegebenen Entscheidungssituation äußerstenfalls vertretbar wäre. Bei den Entscheidungssituationen handelte es sich um die oben beschriebenen Choice Dilemmas. Es ergab sich, daß die Teilnehmer nach der Diskussion ein höheres Risiko akzeptierten (d.h. eine riskante Handlung bei einer niedrigeren Erfolgswahrscheinlichkeit befürworteten), als sie dies vorher getan hatten. Dieser sog. Risikoschub (risky shift) ist seitdem vielfach untersucht worden, vor allem auf seine Erklärung und seine Allgemeingültigkeit hin (siehe z.B. Journal of Personality and Social Psychology, 1971, 20, S. 339-510). Die weiter unten darzustellenden Untersuchungen sind sämtlich in diesem Forschungszusammenhang entstanden.

Im Zusammenhang mit der Frage nach der Allgemeingültigkeit des Risikoschub-Phänomens hat man neuerdings Entscheidungsprobleme im Format der Choice Dilemmas konstruiert, bei denen Gruppendiskussion zu höherer Vorsicht führte. In unseren späteren Ausführungen verwenden wir die im folgenden beschriebenen Kurzbezeichnungen.

R-Probleme: Hier sprechen wir von Entscheidungsproblemen (Choice Dilemmas), bei denen nach den vorliegenden Forschungsbefunden Gruppendiskussion zur Frage der Risikobereitschaft eine Zunahme der Risikobereitschaft (also "Risikoschub") nach sich zieht.

V-Probleme: Hier sprechen wir von Entscheidungsproblemen, bei denen nach den vorliegenden Forschungsbefunden Gruppendiskussionen zu einer Abnahme der Risikobereitschaft (also "Vorsicht-Schub") führt.

N-Probleme: Hier sprechen wir von "neutralen" Entscheidungsproblemen, d.h. solchen, bei denen Gruppendiskussion zu keiner signifikanten Veränderung der Risikobereitschaft führt.

2. Darstellung und Diskussion empirischer Untersuchungen

Im folgenden werden die bisher veröffentlichten empirischen Untersuchungen beschrieben, in denen die Attraktivität von Entscheidungsalternativen in einem Gruppen-Kontext - d.h. nach erfolgter Diskussion - beurteilt wurde. Die ersten 6 der beschriebenen Untersuchungen beziehen sich auf die Veränderung der Attraktivitätsbeurteilung bzw. der Risikobereitschaft bei Choice-Dilemma-Problemen; die 7. Untersuchung behandelt dagegen Attraktivitätsbeurteilungen in Wettsituationen. Die Untersuchung 7 wird deshalb getrennt dargestellt. Man kann annehmen, daß bei den genannten Choice-Dilemma-Situationen ein R-Problem dann vorliegt, wenn - vereinfacht gesagt - der von einer Person beurteilte Wert der riskanten Alternative (gebildet aus dem Wert des Erfolgs- und des Mißerfolgs-Ausgangs) den Wert der vorsichtigen Alternative erheblich übersteigt. Ein V-Problem liegt im umgekehrten Fall vor. Ein N-Problem liegt vor, wenn sich die beiden Alternativen im Wert etwa gleich sind. Diese Vermutung entspricht dem Befund von MARQUIS & REITZ (1969): Gruppendiskussion ergab bei Wetten (= riskanten Entscheidungsalternativen) mit positivem Erwartungswert eine Erhöhung, bei Wetten mit negativem Erwartungswert eine Abnahme und bei Wetten mit einem Erwartungswert von 0 keine Änderung der Risikobereitschaft.

Vorbemerkungen zu den Untersuchungen 1 bis 6. Der Hauptzweck der hier darzustellenden Untersuchungen bestand darin, zu ergründen, inwieweit die Veränderung der Risikobereitschaft auf eine Veränderung der Bewertung (Attraktivitätsbeurteilung) der vorliegenden Entscheidungsalternativen zurückzuführen ist (oder zumindest damit verbunden ist). Wir werden hier nur solche Befunde aufführen, die die Veränderung der Attraktivitätsbeurteilung betreffen.

Zum besseren Verständnis unserer weiteren Ausführungen sei der Leser daran erinnert, daß die nachstehenden Ausdrücke weiter oben definiert sind: "Relativer Wert" (der vorsichtigen Alternative), "absoluter Wert" (der 3 möglichen Konse-

quenzen), "Wert-Quotient", "Risikobereitschaft", ferner "R-Probleme", "V-Probleme" und "N-Probleme".

Wenn wir im folgenden von "2. Messung" sprechen, meinen wir die von den einzelnen Teilnehmern nach der Gruppendiskussion gemachten Angaben. Eine eventuell dazwischen geschobene einstimmige Gruppen-Entscheidung werden wir hier nicht berücksichtigen.

Die Beschreibung der Methode werden wir untergliedern in (a) die 1. Messung (vor Gruppendiskussion), (b) das "Treatment" (Gruppendiskussion; bzw. keine Diskussion in einer Kontroll-Bedingung) und (c) die 2. Messung (hier nach Abschluß des gesamten Treatments, also nachdem die Gruppe alle Entscheidungsprobleme durchdiskutiert hat).

2.1 Untersuchung 1 (BURNSTEIN et al., 1971, Experiment 1)

Methode. (a) Die Versuchspersonen nahmen zu sechs ausgewählten Choice Dilemmas Stellung, indem sie jeweils ihre Risikobereitschaft angaben. Danach beurteilten sie die sechs Situationen nacheinander hinsichtlich des "relativen Wertes" ²⁾ der vorsichtigen Alternative. (b) Die Gruppendiskussion bezog sich auf die Frage der Risikobereitschaft, also nicht direkt auf die Attraktivitätsbeurteilung. Die Gruppe wurde aufgefordert, jeweils zu einer einstimmigen Entscheidung über die Frage der Risikobereitschaft zu kommen. (c) Nach Abschluß der Diskussionen zu allen sechs Entscheidungsproblemen machten die Teilnehmer einzeln, jeder für sich (also nicht öffentlich), die gleichen Angaben wie in (a). ³⁾

Ergebnisse. Es gab nur schwache, insgesamt nicht signifikante Hinweise dafür, daß sich die Attraktivitätsbeurteilung von der 1. zur 2. Messung veränderte. Und zwar stellte diese Veränderung eine Polarisierung dar, im Sinne eines Hinrückens zu dem Pol (negativer oder positiver Bewertung), zu dem die Teilnehmer - durchschnittlich - schon in der 1. Messung neigten.

2.2 Untersuchung 2 (BURNSTEIN et al., 1971b, Experiment 2)

Methode. (a) Zunächst gaben die Versuchspersonen Attraktivitätsbeurteilungen wie in Untersuchung 1 ab. (b) Die Gruppendiskussion bezog sich auf die Frage der Attraktivitätsbeurteilung ("relativer Wert"), wobei die Gruppe jeweils zu einem einstimmigen Urteil kommen sollte. (c) Nach Abschluß aller Diskussionen wurden noch einmal die unter (a) genannten Angaben gemacht.

Ergebnisse. Es ergab sich eine signifikante Polarisierung der Attraktivitätsbeurteilung, d.h. eine Veränderung auf den Pol hin, zu dem die Versuchspersonen schon in der 1. Messung tendierten. Bei dreien der sechs Entscheidungsprobleme wurde die vorsichtige Alternative noch unattraktiver als vorher. (Es handelte sich hier um R-Probleme.) Bei den restlichen drei Entscheidungsproblemen wurde sie noch attraktiver als vorher. (Hier handelte es sich um V-Probleme.)

2.3 Untersuchung 3 (VINOKUR, 1971b, Experiment 1)

Methode. Die hier verwendete Methode unterschied sich nur in folgenden Punkten von der in Untersuchung 1 verwendeten: 1. Es wurden acht Entscheidungsprobleme (Choice Dilemmas) verwendet, von denen drei R-Probleme, drei V-Probleme und zwei N-Probleme waren. 2. Es wurde eine Kontrollbedingung einbezogen, in der keine Gruppendiskussion stattfand, sondern die Angaben nach der 1. Messung einfach wiederholt wurden (2. Messung).

Ergebnisse. Diskussionsbedingung: Im Fall der drei Entscheidungsprobleme, bei denen die Versuchspersonen schon in der 1. Messung die vorsichtige Alternative für eher unattraktiv hielten (R-Probleme), wurde die anfängliche Beurteilung noch stärker negative Beurteilung der vorsichtigen Alternative (Verschiebung zum Pol "unattraktiv"). Gleichzeitig ergab sich bei diesen Entscheidungsproblemen - wo schon in der 1. Messung eine Tendenz zum Risiko (mindestens erforderli-

che Erfolgchance weniger als 50%) bestand - eine Erhöhung der Risikobereitschaft. Bei der Kontroll-Bedingung ergaben sich keine signifikanten Veränderungen.

2.4 Untersuchung 4 (VINOKUR, 1971b, Experiment 2)

Methode. (a) Zunächst trafen die Versuchspersonen - wie in Untersuchung 3 - Risikoentscheidungen und beurteilten dann den Wert jeder der drei Komponenten E, M und V (Erfolg, Mißerfolg und vorsichtige Alternative). Die Beurteilungen wurden auf Rating-Skalen abgegeben, deren linker Pol mit "lowest desirability" und deren rechter Pol mit "highest desirability" bezeichnet war. Die Skala war für die Versuchspersonen nicht unterteilt, sondern bestand lediglich aus einer 14 cm langen waagerechten Linie. (b) Die Gruppendiskussion bezog sich auf die Frage der Risikobereitschaft. (c) In der 2. Messung wurden die in (a) beschriebenen Angaben wiederholt.

Ergebnisse. Die Versuchspersonen machten nach Gruppendiskussion veränderte Attraktivitätsbeurteilungen. 1. Bei den zwei R-Problemen wurden der "Wert-Quotient" kleiner (d.h. die "theoretische Risikobereitschaft" wurde größer). Außerdem wurde der Mißerfolgs-Ausgang der riskanten Handlung (M) als weniger unattraktiv bewertet. 2. Bei den 3 V-Problemen wurde der "Wert-Quotient" größer; außerdem wurde die vorsichtige Alternative (V) positiver bewertet. 3. Bei den N-Problemen ergaben sich keine Veränderungen.

Leider enthält VINOKURs Artikel nur die Differenzwerte, also keine Anfangswerte. Somit läßt sich nicht feststellen, sondern nur vermuten, daß es sich hier um eine Polarisierung (d.h. Verschiebung zum anfangs bevorzugten Pol hin) handelt.

2.5 Untersuchung 5 (VINOKUR, 1971b, Experiment 3)

Methode. Methodisch unterschied sich dieses Experiment von dem vorangegangenen nur durch eine Modifizierung in der Messung der Attraktivitätsbeurteilung. Jeder der drei Kompen-

ten (M, E und V) wurden von den Versuchspersonen nicht nur auf einer, sondern auf vier Dimensionen beurteilt: auf den Polaritätsskalen (mit neun Punkten) "undesirable - desirable", "good - bad", "harmfull - beneficial" und "rewarding - punishing". Der Wert-Quotient wurde auf der Basis der Summe der vier Responses errechnet.

Ergebnisse. Die Ergebnisse waren, was den Wert-Quotienten betrifft, im großen und ganzen identisch mit denjenigen von Untersuchung 4. Was die einzelnen Komponenten (M, E und V) betrifft, so ergab sich zusätzlich zu Untersuchung 4, daß bei den zwei R-Problemen die vorsichtige Alternative negativer als vorher und der Erfolgs-Ausgang der riskanten Handlung positiver als vorher beurteilt wurden.

2.6 Untersuchung 6 (VINOKUR, 1971b, Experiment 4)

Methode. (a) In der 1. Messung hatten die Versuchspersonen lediglich den relativen Wert der vorsichtigen Alternative anzugeben. (b) Die Gruppendiskussion bezog sich ebenfalls auf die Frage des relativen Wertes (mit anschließendem Konsens-Urteil). (c) In der 2. Messung machten die Versuchspersonen wieder einzeln ihre Angaben zum relativen Wert.

Ergebnisse. Bei den R-Problemen ergab sich eine Abnahme des relativen Wertes (d.h. der relative Wert der vorsichtigen Alternative wurde als geringer eingeschätzt). Bei den V-Problemen ergab sich eine Zunahme des relativen Wertes. Bei den "neutralen" Entscheidungsproblemen ergab sich keine Änderung.

2.7 Zusammenfassung der Ergebnisse der Untersuchungen 1 bis 6

Gruppendiskussion zur Frage der Risikobereitschaft: Bei R-Problemen ergibt sich im Vergleich zu den Beurteilungen vor der Diskussion (a) eine negativere Beurteilung des "relativen Wertes" und des Wert-Quotienten, bezogen auf die vorsichtige Alternative. (b) Ferner ergibt sich eine positivere Attraktivitätsbeurteilung hinsichtlich des Mißerfolgsausganges

(Untersuchung 4 und 5) und eine positivere Beurteilung des Erfolgs-Ausgangs (Untersuchung 5) der riskanten Alternativen. Bei V-Problemen ergibt sich (a) eine positivere Beurteilung des "relativen Wertes" und des "Wert-Quotienten, bezogen auf die vorsichtige Alternative, und (b) eine positivere Beurteilung der Attraktivität der vorsichtigen Alternative (Untersuchung 4 und 5).

Gruppendiskussion zur Frage des "relativen Wertes" der vorsichtigen Alternative: Bei R-Problemen ergibt sich eine negativere Bewertung des "relativen Wertes" der vorsichtigen Alternative. Bei V-Problemen ergibt sich eine positivere Beurteilung des "relativen Wertes" der vorsichtigen Alternative.

2.8 Diskussion zu den Untersuchungen 1 bis 6

Im folgenden soll versucht werden, die oben berichteten gruppeninduzierten Veränderungen der Attraktivitätsbeurteilung zu erklären. Hierbei kommt zustatten, daß in den Untersuchungen 1 bis 3 zusätzlich zu den Differenzwerten auch die Anfangswerte (1. Messung) berichtet werden. Dabei zeigt sich nämlich, daß die Veränderungen jeweils Polarisierungen darstellten, also Veränderungen der beurteilten Attraktivität zu dem Pol (unerwünscht versus erwünscht) hin, zu dem die Versuchspersonen schon in der 1. Messung (vor der Diskussion) mehrheitlich neigten. Bei den folgenden Ausführungen nehmen wir an, daß es sich auch bei den Ergebnissen der Untersuchungen 4 bis 6 um eine Polarisierung handelte. Wir nehmen also an, daß beispielsweise bei der Untersuchung 4 der Mißerfolgsausgang - der ja nach der Gruppendiskussion bei R-Problemen positiver als vorher beurteilt wurde - schon in der 1. Messung positiv beurteilt wurde (d.h. daß die durchschnittliche Beurteilung der Versuchspersonen näher beim positiven als beim negativen Pol lag).

Wir vermuten, daß die genannte Polarisierung auf Überzeugung durch Kommunikation (persuasive communication) beruht. Wir wollen dies entsprechend unserer Hypothese anhand des Falles

erläutern, bei dem eine anfängliche Tendenz zum Plus-Pol hin besteht (mit anderen Worten, wo der Durchschnitt aller Versuchspersonen der Stichprobe auf der Plus-Seite liegt). Eine solche Tendenz bedeutet, daß in den meisten Gruppen die Mitglieder bezüglich des betreffenden Entscheidungsproblems mehrheitlich zum Plus-Pol neigen. ⁴⁾ In der Gruppendiskussion wird nun jeder Teilnehmer diejenigen Argumente bringen, die für seine Position sprechen. Es werden also vorwiegend Plus-Argumente produziert werden. Es ist nun anzunehmen, daß Mitglieder, deren Beurteilungsposition (1. Messung) im Vergleich zu den anderen Gruppenmitgliedern am weitesten vom Plus-Pol entfernt - eventuell sogar auf der Minus-Seite - liegt, weniger (und/oder nicht so überzeugende) Plus-Argumente äußern als Mitglieder, die dem Plus-Pol am nächsten sind. Daraus läßt sich ableiten, daß der Überzeugungsdruck für die ersteren in Richtung Plus-Pol stärker ist als der Überzeugungsdruck für die letzteren in Richtung Minus-Pol. Insgesamt wirkt also der Diskussions-Inhalt in unserem Beispiel dahingehend, daß mehr Positionsveränderungen zum Plus-Pol als zum Minus-Pol hin erfolgen. ⁵⁾

Inseres Erachtens trifft diese Erklärung nicht nur zu, wenn direkt über die Bewertungsfrage diskutiert wird (wie in Untersuchung 2 und 6) - wenn also die Argumente anweisungsgemäß die Bewertung der Alternative betreffen -, sondern auch, wenn über die Frage der Risikobereitschaft diskutiert wird. Wenn vermutlich beschäftigt sich eine Person bzw. eine Gruppe, die zu entscheiden hat, bei welcher Erfolgchance sie eine riskante Handlung gegenüber einer vorsichtigen Alternative bevorzugen soll, vorwiegend mit dem Wert der möglichen Ausgänge (M, E und V).

Die eben dargelegte Interpretation hat den Vorzug, relativ einfache und nachprüfbar Annahmen über die Ausgangsbedingungen und den vermittelten sozialpsychologischen Prozeß (Überzeugung durch Kommunikation) zu machen. Ausführlichere theoretische Analysen sind in MYERS & LAMM (1976) und in LAMM & MYERS (im Druck) zu finden.

2.9 Untersuchung 7 (DAVIS et al., 1974)

Hier hatten Einzel-Versuchspersonen und Gruppen (nach Diskussion) die Attraktivität von 16 Geldwetten zu beurteilen. Da die Methode dieser Untersuchung sich von den bisher beschriebenen unterscheidet, ist eine etwas ausführlichere Darstellung notwendig.

Die vorgelegten 16 Duplex-Wetten unterschieden sich hinsichtlich ihres Erwartungswerts. Es gab 5 Wetten mit positivem Erwartungswert (zwischen 3.00 und 0.60), 6 mit negativem Erwartungswert (zwischen -3.00 und -0.60) und 5 Wetten mit einem Erwartungswert von 0.

Die Attraktivitätsbeurteilung bestand darin, daß die Versuchsperson (bzw. Gruppe) für jede Wette auf einer 10-Punkte-Skala angab, wie attraktiv sie sei (0 = sehr unattraktiv, ..., 9 = sehr attraktiv). Den Versuchspersonen wurde gesagt, am Schluß würden zwei der 16 Wetten per Los ausgewählt; diejenige, welche von ihnen die höhere Attraktivitätsbeurteilung erhalten habe, würde dann zur Ausspielung kommen, d.h. die Versuchsperson (bzw. Gruppe) würde den betreffenden Gewinnbetrag erhalten (bzw. den Verlustbetrag zu entrichten haben).

Verfahren. Bei der 1. (Teil-)Stichprobe war das Verfahren das gleiche wie in den meisten der schon beschriebenen Untersuchungen: (a) (Periode 1): Die Versuchspersonen machten individuell ihre Attraktivitätsbeurteilungen zu jeder der 16 Wetten. (b) (Periode 2): Unmittelbar danach wurden die vier Sitzungsteilnehmer zu einer Gruppe zusammengestellt und gebeten, zu jeder der 16 Wetten eine einstimmige Attraktivitätsbeurteilung abzugeben; hierbei könnte frei diskutiert werden. Danach erst würde die Wettausspielung erfolgen. Für die Gruppendiskussion und -entscheidung standen insgesamt 15 Minuten zur Verfügung. (c) (Periode 3): Vor der endgültigen Wettausspielung wurden die Versuchspersonen gebeten, noch einmal jeder für sich die Attraktivitätsbeurteilungen abzugeben.

Bei der 2. Stichprobe bestand die Periode 2 aus nochmaligen

individuellen Angaben. Es handelt sich also hier gewissermaßen um eine Kontrollstichprobe.

Bei der 3. und 4. Stichprobe war das Verfahren identisch mit demjenigen für die 1. bzw. 2. Stichprobe, mit der Ausnahme, daß hier in Periode 1 die Versuchspersonen eine andere Aufgabe bearbeiteten, die nichts mit den Geldwetten zu tun hatte.

Ergebnisse. Verglichen mit Individuen, beurteilten Gruppen die Wetten mit positivem Erwartungswert als attraktiver und die Wetten mit negativem Erwartungswert als unattraktiver. (Bei den Wetten mit einem Erwartungswert von 0 ergab sich kein Unterschied zwischen Individuen und Gruppen.) Dieser Gruppeneffekt ergab sich sowohl beim Vergleich der Angaben in Periode 1 und 2 der 1. Stichprobe (Test-Retest) als auch beim Vergleich der Gruppenurteile mit den Individualurteilen verschiedener Stichproben (Varianzanalyse). Anzumerken ist noch, daß in der 1. Stichprobe die Polarisierung der Urteile auch in den individuell getroffenen Beurteilungen der Periode 3 - wenn auch abgeschwächt - signifikant blieb.

Diskussion. Auch diese Untersuchung ergab eine gruppeninduzierte Polarisierung von Attraktivitätsbeurteilungen. Im Gegensatz zu den vorangehend beschriebenen Untersuchungen ging es hier um tatsächliche (finanzielle) Gewinne und Verluste; es handelte sich nicht um lediglich hypothetische Entscheidungen.

Durch die Verfahrensanweisungen wurden die Attraktivitätsbeurteilungen hier quasi zu Entscheidungen, da die als attraktiver beurteilte Wette des ausgelosten Wetten-Paares zur Ausspielung kam. Hier erhält nun der Gruppeneffekt dieser Untersuchung seine spezielle Bedeutung: Hat man die Wahl zwischen zwei Wetten, dann ist die rationale Entscheidung diejenige für die Wette mit dem höheren Erwartungswert, da sie per Definition den größeren Gewinnvorteil (bzw. - bei Wetten mit negativem Erwartungswert - den geringeren Verlustnachteil) bietet. Daß die Attraktivitätsbeurteilung von Gruppen näher

als diejenigen von Individuen am betreffenden Pol (sehr attraktiv bzw. sehr unattraktiv) lagen - und daß dieser Effekt um so stärker war, je höher der (absolute) Erwartungswert -, bedeutet bei diesem Untersuchungsverfahren, daß Gruppen sich eine bessere Chance "erurteilten", die vorteilhaftere der beiden ausgelosten Wetten zur Ausspielung zu erhalten. So gesehen, implizieren - bei dieser Art von Situation - nach Gruppendiskussion getroffene Attraktionsbeurteilungen "bessere" Entscheidungen als individuell getroffene Beurteilungen.

3. Abschließende Überlegungen

In den hier beschriebenen empirischen Untersuchungen wurde eine bisher nicht belegte Auswirkung von - wie wir vermuten - in der Gruppe stattfindenden Überzeugungsprozessen aufgezeigt: die Veränderung von Attraktivitätsbeurteilungen hinsichtlich einer riskanten Handlungsmöglichkeit (bei Vorliegen einer relativ sicheren Alternative). Bedingung für eine solche Attraktivitätsverschiebung ist offenbar, daß die Mehrheit der Gruppenmitglieder schon vor der Diskussion zu einem der beiden Bewertungspole (positiv oder negativ) hinentendiert. Dies schließen wir aus der Tatsache, daß die beschriebenen Attraktivitätsverschiebungen nur bei solchen Entscheidungssituationen bzw. Entscheidungsalternativen auftreten, wo in der untersuchten Bevölkerung bzw. Stichprobe von vornherein eine deutliche Neigung zu einem der Pole - also keine unentschiedene Beurteilung - vorliegt. Die diskussionsinduzierte Verschiebung verläuft dann in der Richtung dieses Pols.

Es besteht Grund zu der Vermutung, daß die hier beschriebenen Bewertungsverschiebungen - bzw. die zugrunde liegenden Kommunikations- und Überzeugungsprozesse - eine Hauptursache für die gruppeninduzierte Verschiebung auf der Risikodimension ("risky shift" oder "cautious shift") sind. DION et al. (1970) und VINOKUR (1971a) behandeln weitere Erklärungsmöglichkeiten hinsichtlich diskussionsinduzierter Veränderungen der Risikobereitschaft. Allerdings ist daran zu

erinnern, daß solche Veränderungen bislang vorwiegend bei hypothetischen Entscheidungssituationen belegt sind, weit weniger aber bei Situationen, wo es um tatsächlichen Gewinn oder Verlust geht (siehe LAMM & OCHSMANN, 1972).

Es ist durchaus denkbar, daß es Arten von Entscheidungssituationen gibt, wo Gruppendiskussion zu einer Änderung der Attraktivitätsbeurteilung führt, auch ohne daß es sich dabei um Gruppen-Polarisierung handelt. (Dies wäre also dann der Fall, wenn beispielsweise die Mehrheit der Gruppenmitglieder die zunächst betreffende Alternative ziemlich positiv, nach Diskussion jedoch weniger positiv - oder gar negativ - bewerten; oder wenn alle Teilnehmer die Alternative zunächst neutral, nach Diskussion jedoch positiv beurteilen.) Z.B. hat die Gegenwart anderer unter bestimmten Bedingungen eine angstreduzierende Wirkung (vgl. SCHACHTER, 1959), so daß ein ins Auge gefaßtes Ereignis im Gruppenkontext als weniger unattraktiv beurteilt wird als im Einzelkontext. Jedoch ist in diesem Beispiel Diskussion nicht erforderlich.

Ein weiterer hier zu erwähnender möglicher Gruppen-Effekt ist die "Verantwortungstreuung" (vgl. KOGAN & WALLACH, 1967, S. 260-262). Dadurch, daß eine riskante Entscheidung von anderen mitgetragen wird, braucht der einzelne die eventuell negativen Konsequenzen nicht so sehr zu fürchten: Die Strafe für eine "falsche" Entscheidung wird unter die Gruppe "verteilt", also für den einzelnen glimpflicher ausfallen, so daß die ins Auge gefaßte riskante Alternative im Endeffekt als relativ attraktiver beurteilt wird. (Maßgeblich ist hierbei ausschließlich, ob die Beteiligten die Situation so erleben - ob sie die eben angedeuteten Überlegungen anstellen -; nicht ob diese Überlegungen richtig sind.) Neuere Untersuchungsergebnisse zur gruppeninduzierten Verantwortungstreuung werden in LAMM & MYERS (im Druck) referiert. Allerdings betraf die Gruppendiskussion bei diesen Untersuchungen nicht (direkt) die Frage der Attraktivität von Entscheidungsalternativen.

Die vorliegenden Forschungsergebnisse erlauben also nur die Verallgemeinerung, daß Gruppendiskussion über die Attraktivität von Entscheidungsalternativen zu einer Polarisierung von Attraktivitätsbeurteilungen führt: Besteht unter den Teilnehmern eine Tendenz, die betreffende Entscheidungsalternative als attraktiv (unattraktiv) zu beurteilen, so wird diese Tendenz durch Gruppendiskussion verstärkt.

Anmerkungen

- 1) Übrigens stellt der "relative Wert" ebenfalls die Größe \hat{p} dar, jedoch unter der Annahme, daß die Bewertung (Attraktivitätsbeurteilung) für die Versuchsperson eine eindimensionale Angelegenheit ist (siehe BURNSTEIN et al., 1971, S. 463, 465).
- 2) Dieser Ausdruck ist - wie die nachfolgenden technischen Ausdrücke - weiter oben definiert.
- 3) In einer Kontroll-Bedingung mit anderen Gruppen fielen die individuellen Angaben zur Risikobereitschaft in der 1. und 2. Messung weg.
- 4) Wir nehmen hier an, daß die Positionen der 1. Messung innerhalb der Stichprobe normal oder gleichmäßig verteilt sind. Diese Annahme scheint uns plausibel. Die folgenden Ausführungen setzen lediglich voraus, daß mindestens gleich viele Positionen auf der Skalenhälfte liegen, auf der sich der Durchschnitt befindet, wie auf der anderen Skalenhälfte.
- 5) Hier braucht also nicht einmal angenommen zu werden, daß sich eine Mehrheit der Gruppenmitglieder auf der Plus-Seite befindet. Ist letzteres der Fall, so sind zusätzliche Gründe für eine Extremisierung gegeben: die Minderheit (auf der Minus-Seite) wird ihre Positionen eher zur Mehrheit hin verlegen, als daß der umgekehrte Fall einträte. (Näheres siehe LAMM, TROMMSDORFF & ROST-SCHAUDE, 1973, S. 482.)