

# Prozesse der Urteilsbildung über bekannte und unbekannte Personen

## Wie der erste Eindruck die Verarbeitung neuer Informationen beeinflusst

Processes of Judging Known and Unknown Persons:  
How the First Impression Influences the Processing of New Information

Bertram Gawronski, Eva Alshut, Julia Grafe,  
Juana Nespethal, Anne Ruhmland und Lisa Schulz

Humboldt-Universität zu Berlin

*Zusammenfassung:* Drei mögliche Einflussarten des ersten Eindrucks auf die Verarbeitung neuer Informationen wurden simultan in einem Experiment untersucht: (a) Assimilationseffekte bei der Beurteilung neuer Verhaltensinformationen, (b) geringere Gewichtung nachfolgender im Vergleich zu ersten Informationen und (c) eine verstärkte Suche nach situationalen Erklärungen für erwartungsinkonsistentes Verhalten. Die Ergebnisse stützen die Hypothese einer assimilativen Beurteilung neuer Verhaltensinformationen. Evidenz für eine geringere Gewichtung neuer Informationen sowie für eine verstärkte Suche nach situationalen Erklärungen konnte nicht gefunden werden. Die Ergebnisse werden aus der Sicht aktueller Zwei-Prozess-Modelle der Personenwahrnehmung diskutiert.

*Schlüsselwörter:* Erster Eindruck, Personenwahrnehmung, Assimilation, Informations-Integration, Attribution

*Summary:* Three possible mechanisms of the influence of first impressions on the processing of new information were simultaneously analyzed in one experiment: (a) assimilation effects in the judgment of new behavioral information, (b) lower weighting of new compared to old information, and (c) enhanced search for situational explanations after expectancy-inconsistent behavior. Results support the assumption of an assimilative identification of new behavioral information. No evidence could be obtained for a lower weighting of new information as well as for an enhanced search for situational explanations. Results are discussed in terms of contemporary dual-process models of person perception.

*Keywords:* First impression, person perception, assimilation, information-integration, attribution

Nach einer alltagspsychologischen Annahme ist in vielen Fällen der erste Eindruck von einer anderen Person entscheidend für die weitere soziale Interaktion. Sei es bei einem Bewerbungsgespräch oder in einer Diskothek, hat man beim ersten Kontakt mit einer (noch) unbekanntem Person einen schlechten Eindruck gemacht, so wird es schwer sein, diesen wieder zu entkräften. Umgekehrt kann man unter Umständen sein Leben lang bei einer anderen Person «einen Stein im Brett» haben, wenn der erste Eindruck positiv war.

Diese alltagspsychologische Beobachtung konnte in einer Reihe von Studien auch empirisch bestätigt werden. So konnte bereits Asch (1946) in seinen klassischen Experimenten über Reihenfolgeeffekte in der sozialen Eindrucksbildung einen höheren Einfluss der ersten Information im Vergleich zu nachfolgenden Informationen zeigen. Ähnliche Ergebnisse erzielte Anderson (1965) in verschiedenen Experimenten über Primacy- und Recency-Effekte bei der Eindrucksbildung.

Doch warum bleibt der erste Eindruck so stabil? Wie beeinflussen anfängliche Informationen über eine Person die Verarbeitung späterer Informationen, so dass sich der erste Eindruck scheinbar immer wieder durchsetzt? Nach Jones und Goethals (1972) gibt es hierfür drei mögliche Erklärungen. Zum einen wäre es möglich, dass Urteile über das Verhalten einer bekannten Person an die bereits gebildeten Erwartungen assimiliert werden (Asch, 1946; Trope, 1986). So wäre es zum Beispiel möglich, dass ein und dasselbe Verhalten in Abhängigkeit des ersten Eindrucks entweder als aggressive Handlung oder als freundschaftlicher Schubs interpretiert wird (z. B. Sagar & Schofield, 1980). In diesem Fall würde der erste Eindruck relativ stabil bleiben, da neue Informationen, die dem ersten Eindruck potenziell in Frage stellen könnten, gar nicht erst als widersprechende Instanz beurteilt werden (Gawronski, Geschke & Banse, 2001). Zum anderen könnte es sein, dass nachfolgende Informationen über eine Person relativ betrachtet einen geringeren Einfluss besitzen als erste Informationen (z. B. Anderson, 1965, Anderson & Barrios, 1961; Anderson & Norman, 1964). Dies ist die Annahme klassischer Informations-Integrations-Modelle, nach denen das relative Gewicht der ersten Information über eine Person bei der Informationsintegration größer ist als das nachfolgender Informationen (siehe Anderson, 1981, für einen Überblick). Drittens wäre es schließlich

möglich, dass neue Informationen, die mit einer bereits gebildeten Erwartung in Widerspruch stehen, situational «wegekürzt» werden. So könnte zum Beispiel Verhalten, das mit früheren Beobachtungen übereinstimmt, eher auf stabile Merkmale der Person attribuiert werden, während Verhalten, das mit diesen Beobachtungen nicht übereinstimmt, eher auf situationale Merkmale zurückgeführt wird (Kelley, 1967). Entsprechend würde der erste Eindruck ebenfalls stabil bleiben, da jede neue Information, die mit der bereits gebildeten Erwartung in Widerspruch steht, nicht auf eine Eigenschaft der Person zurückgeführt wird, sondern auf zufällige Umstände (z. B. Bell, Wicklund, Manko & Larkin, 1976; Jones, Worchel, Goethals & Grumet, 1971).

Auch wenn sich in früheren Studien für jede dieser drei möglichen Erklärungen empirische Evidenz finden lässt, so muss die Generalisierbarkeit dieser Ergebnisse aus zwei Gründen hinterfragt werden. Zum einen existieren unseres Wissens keine Studien, in denen sämtliche der drei vermuteten Einflussarten des ersten Eindrucks auf die Verarbeitung neuer Informationen simultan gegeneinander getestet wurden. So sind zwar in verschiedenen klassischen Studien über Reihenfolgeeffekte bei der Eindrucksbildung sowohl die Hypothese einer geringeren Gewichtung, als auch die Hypothese einer assimilativen Beurteilung neuer Informationen thematisiert (z. B. Anderson, 1965; Asch, 1946), die Möglichkeit einer situationalen Erklärung erwartungsinkonsistenter Informationen wurde jedoch nicht berücksichtigt. Umgekehrt lassen sich in Studien zur Rolle situationaler Erklärungen kaum Anhaltspunkte darüber finden, inwieweit neue Informationen an den ersten Eindruck assimiliert oder geringer gewichtet werden. Entsprechend lässt sich nur schwer beurteilen, welchen Einfluss die genannten Mechanismen tatsächlich besitzen, wenn alle drei Möglichkeiten zugelassen und parallel untersucht werden.

Zum anderen muss bei den meisten klassischen Studien die ökologische Validität der vorliegenden Ergebnisse ernsthaft hinterfragt werden. Als Stimulusmaterial dienten hier meist Listen mit Eigenschaftswörtern, deren Reihenfolge experimentell variiert wurde. Fraglich ist hierbei jedoch, inwieweit Beobachter/innen einer Zielperson die aufgelisteten Eigenschaften auch tatsächlich zuschreiben. Darüber hinaus setzt schriftliches Versuchsmaterial eine semantische Verarbeitung vo-

raus, die im Alltag nicht grundsätzlich gewährleistet sein muss. Da eine semantische Verarbeitung von Personeninformationen prinzipiell zu anderen Urteilen führen kann als eine nicht-semantische (z. B. Macrae, Bodenhausen, Milne, Thorn & Castelli, 1997), bleibt bei der Verwendung schriftlichen Stimulusmaterials meist offen, inwieweit sich die Ergebnisse auch auf alltägliche Interaktionen übertragen lassen (Ickes & Gonzalez, 1996).

Ziel des vorliegenden Experiments ist daher eine simultane und ökologisch valide Analyse der drei genannten Einflussarten des ersten Eindrucks auf die Verarbeitung neuer Informationen. Im Gegensatz zu früheren Untersuchungen bezieht sich das Stimulusmaterial in diesem Experiment auf eine real existierende, tatsächlich bekannte bzw. unbekannt Person. Bedient haben wir uns hierbei eines von Snyder und Frankel (1976) entwickelten Paradigmas zur Untersuchung dispositionaler Schlussfolgerungen in Anwesenheit situationaler Verhaltensursachen. Die Versuchsteilnehmer/innen sehen dabei eine Videoaufzeichnung ohne Ton einer sich nervös verhaltenden Person, die angeblich von einer anderen Person interviewt wird. Als Interviewthema steht entweder ein offensichtlich nervositätsinduzierendes Thema (z. B. Sex) oder ein Thema, das üblicherweise keine nervositätsinduzierende Wirkung besitzt (z. B. Literatur). Als abhängige Variablen dienen die beurteilte Verhaltensnervosität im Video sowie die beurteilte allgemeine dispositionale Nervosität der Targetperson. Dieses Paradigma wurde im vorliegenden Experiment um eine Manipulation des ersten Eindrucks erweitert. Konkret wurde bei der Hälfte der Teilnehmer/innen vor der Teilnahme am eigentlichen Experiment ein erster Eindruck von der Targetperson als ruhig und gelassen induziert. Der anderen Hälfte war die Targetperson bis zur Teilnahme am Experiment unbekannt.

Besitzt der erste Eindruck einen assimilativen Effekt bei der Beurteilung neuer Verhaltensinformationen, so sollten die Teilnehmer/innen, die bereits einen ersten Eindruck von der Targetperson als ruhig und gelassen besitzen, deren Verhalten im Interview als weniger nervös beurteilen als diejenigen, die noch keinen ersten Eindruck besitzen. Wird dagegen ersten Informationen ein höheres Gewicht beigemessen als nachfolgenden Informationen, so sollte bei denjenigen Teilnehmer/innen, die bereits einen ersten Eindruck von der Targetperson besitzen, dieser Eindruck einen stärkeren

Einfluss auf die spätere allgemeine Beurteilung der Targetperson besitzen als das beurteilte Verhalten im Interview. Führt der erste Eindruck dagegen zu einer verstärkten Suche nach situationalen Erklärungen für erwartungsinkonsistentes Verhalten, so sollte bei Vorhandensein eines ersten Eindrucks die Targetperson als dispositional weniger nervös beurteilt werden, wenn sie über ein offensichtlich nervositätsinduzierendes Thema befragt wird (z. B. Sex), als wenn sie zu einem neutralen Thema interviewt wird (z. B. Literatur). Bei Personen ohne einen ersten Eindruck sollte dieser Effekt dagegen geringer ausfallen oder gar nicht vorhanden sein.

## Methode

### Versuchsteilnehmer/innen und Versuchsplan

Versuchsteilnehmer/innen waren 60 Studierende der Psychologie im ersten Semester (51 weiblich), die zufällig den 4 Bedingungen eines 2-faktoriellen Versuchsplans mit 2 (Interviewthema: Sex vs. Literatur)  $\times$  2 (Vorwissen: unbekannt vs. als ruhig bekannt) Bedingungen zugeordnet wurden.

### Vorwissen und Video

Um die Bekanntheit der Versuchsteilnehmer/innen mit der interviewten Person im Video variieren zu können, wurde das Interview mit der Beauftragten für die studentische Studienfachberatung am Institut für Psychologie gedreht. Ziel und Anlage der Untersuchung waren dieser Person bekannt. Vortests ergaben, dass die in Frage stehende Person von Studierenden des Instituts allgemein als sehr ruhig und gelassen beurteilt wird. Die Manipulation des Vorwissens selbst erfolgte in der Weise, dass 30 Studierende des ersten Semesters vor einer Einführungsveranstaltung zu Semesterbeginn rekrutiert wurden. 30 Studierende wurden 5 Tage nach der Einführungsveranstaltung rekrutiert. In der Einführungsveranstaltung selbst stellte sich die interviewte Person als die Beauftragte für die studentische Studienfachberatung vor und hielt einen Vortrag von ca. 60 Minuten über forma-

le Studienangelegenheiten und verschiedene organisatorische Punkte.

Im Video selbst wurde eine Interviewsituation nachgestellt, bei der nur die interviewte Person zu sehen war, die scheinbar an ein EKG angeschlossen war. Für das Video wurde die Targetperson instruiert, sich offensichtlich nervös zu verhalten. Das Original-Interview selbst beinhaltete Fragen zu Reiseerlebnissen und dauerte ca. 5 Minuten.

## Interviewthema

Zur Manipulation der Möglichkeit einer situationalen Erklärung für das nervöse Verhalten im Interview bekam die eine Hälfte der Teilnehmer/innen die Information, dass im Interview Fragen zum Thema Sex gestellt wurden. Die andere Hälfte bekam die Information, die Fragen wären zum Thema Literatur. Das Thema Sex sollte dabei eine plausible situationale Erklärung für das nervöse Verhalten der Targetperson darstellen, während das Thema Literatur keine situationale Erklärung ermöglichen sollte. Zur Unterstützung dieser Manipulation bekam jede der Versuchspersonen eine Liste mit Fragen, die angeblich im Interview gestellt wurden. Fragen in der Bedingung Literatur waren: (1) *Würdest du dich als Vielleser bezeichnen und warum?* (2) *Hast du ein spezielles Interessengebiet und warum fasziniert es dich so?* (3) *Gibt es einen Autor / eine Autorin, der / die es dir besonders angetan hat? Was ist es, was seine / ihre Bücher so spannend macht?* Fragen in der Bedingung Sex waren: (1) *Befriedigst Du Dich selbst und wenn ja wie oft?* (2) *Welche verschiedenen sexuellen Praktiken hast Du schon einmal ausprobiert?* (3) *Mit wie vielen Männern hast Du schon geschlafen? Wie lange kanntest Du sie vorher? Woher kanntest Du sie?*

## Abhängige Variablen

### Verhaltensbeurteilung

Zur Erfassung der subjektiven Beurteilung des Verhaltens der Targetperson im Interview wurden die Versuchsteilnehmer/innen gebeten, das beobachtete Verhalten auf verschiedenen bipolaren Skalen (1 bis 9) zu beurteilen. Als kritische Dimensionen für die beurteilte Verhaltensnervosität standen die Dimensionen *nicht nervös – nervös*

sowie *entspannt – angespannt*. Die interne Konsistenz der zusammengefassten Skala lag bei .63 (Cronbachs  $\alpha$ ). Die Aggregation erfolgte über Mittelwertbildung.

### Dispositionales Urteil

Zur Erfassung eines dispositionalen Urteils über die Targetperson wurden die Teilnehmer/innen gebeten, sich die interviewte Person in 7 verschiedenen Situationen vorzustellen (z. B. die Person beginnt ihren ersten Arbeitstag in einer neuen Firma) und ihre Nervosität in der jeweiligen Situation auf einer 9-stufigen Skala mit den Polen *nicht nervös* (1) und *nervös* (9) zu beurteilen. Die interne Konsistenz der über Mittelwertbildung aggregierten Skala lag bei .82 (Cronbachs  $\alpha$ ).

### Manipulation Checks

Zur Absicherung der Vorwissensmanipulation wurden die Teilnehmer/innen am Ende des Experiments gebeten, anzugeben, ob ihnen die interviewte Person bereits vor dem Sehen des Videos bekannt war. Wurde die Targetperson als bekannt angegeben, wurden die Teilnehmer/innen zusätzlich gebeten, auf einer 9-stufigen Skala anzugeben, wie nervös sie diese Person bisher allgemein kennen gelernt haben (1 = nicht nervös; 9 = nervös).

## Ablauf

Nach einer kurzen Begrüßung durch eine weibliche Versuchsleiterin wurden die Versuchsteilnehmer/innen informiert, dass das Ziel der Studie ein Vergleich zwischen physiologischen Messungen und Beobachterurteilen sei. Hierzu werde ihnen ein auf Video aufgezeichnetes Interview ohne Ton gezeigt, in dem eine Studentin zum Thema Literatur (Sex) befragt wurde. Der fehlende Ton wurde damit begründet, dass aus forschungsethischen Gründen die Privatsphäre der interviewten Person gewährleistet werden muss. Vor dem Clip erhielten alle Teilnehmer/innen eine Liste mit Fragen, die angeblich im Interview gestellt wurden. Nach dem Video wurden alle Teilnehmer/innen gebeten, einen kurzen Fragebogen auszufüllen, in dem verschiedene Fragen zum Verhalten im Video, sowie

zur vermuteten Nervosität in verschiedenen hypothetischen Situationen gestellt wurden. Nach dem Ausfüllen des Fragebogens wurden die Versuchsteilnehmer/innen entlassen. Ein Debriefing inklusive einer Kurzpräsentation der Ergebnisse erfolgte zwei Wochen nach Abschluss der Experimente im Rahmen einer Einführungsvorlesung.

## Ergebnisse

### Manipulation Checks

Von den 30 Versuchsteilnehmer/innen, die vor der Einführungsveranstaltung (Eindrucksinduktion) am Experiment teilgenommen hatten, gaben 100 % an, die Person im Video noch nicht zu kennen. Von den 30 Teilnehmer/innen, die nach der Einführungsveranstaltung teilgenommen hatten, gaben ebenfalls 100 % an, die Person im Video bereits zu kennen. Bei den Teilnehmer/innen, die angaben, die Targetperson bereits zu kennen, lag die beurteilte allgemeine dispositionale Nervosität der Targetperson unabhängig vom Interview mit einem Mittelwert von  $M = 2.27$  ( $SD = 1.41$ ) signifikant unter dem Skalenmittelpunkt von 5,  $t(29) = 8.79$ ,  $p < .001$ . Insofern kann die intendierte Induktion des ersten Eindrucks als ruhig und gelassen als erfolgreich betrachtet werden. Zwei Versuchsteilnehmer/innen, die angaben, die interviewte Person als eher nervös bzw. sehr nervös kennen gelernt zu haben (Ratings  $> 5$ ), wurden von der weiteren Auswertung ausgeschlossen. Ohne diese zwei Teilnehmer/innen lag der Mittelwert bei  $M = 1.96$  ( $SD = .84$ ).

### Verhaltensbeurteilung

Um den Einfluss des ersten Eindrucks auf die Beurteilung neuer Verhaltensinformationen zu prüfen, wurde der Index der Verhaltensbeurteilung einer 2 (Vorwissen: unbekannt vs. als ruhig bekannt)  $\times$  2 (Interviewthema: Sex vs. Literatur) faktoriellen Varianzanalyse (ANOVA) unterzogen. Führt der erste Eindruck zu einem Assimilationseffekt bei der Beurteilung neuer Informationen, so sollte sich ein signifikanter Haupteffekt des ersten Eindrucks zeigen, dass ein und dasselbe Verhalten als nervöser beurteilt wird, wenn die Beobachter/in-

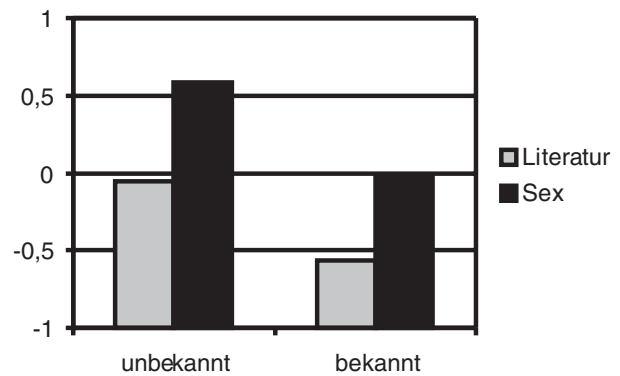


Abbildung 1. Mittlere z-Werte der beurteilten Verhaltensnervosität in Abhängigkeit des Vorwissens (unbekannt vs. als ruhig bekannt) und des Interviewthemas (Sex vs. Literatur).

nen noch keinen Eindruck von der Targetperson besitzen, als wenn sie bereits einen ersten Eindruck als ruhig gelassen besitzen. Konsistent mit dieser Hypothese zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt des Vorwissens,  $F(1, 54) = 5.11$ ,  $p < .05$  (Abb. 1). Beobachter/innen, welche die Targetperson als ruhig kennen gelernt hatten, beurteilten das Verhalten als weniger nervös im Vergleich zu Beobachter/innen, welche die Targetperson noch nicht kannten ( $M_{\text{bekannt}} = 6.39$ ;  $M_{\text{unbekannt}} = 7.12$ ). Unabhängig vom Einfluss des Vorwissens zeigte sich darüber hinaus ein signifikanter Haupteffekt des Interviewthemas,  $F(1, 54) = 5.84$ ,  $p < .05$  (Abb. 1). Wurde die Targetperson angeblich über Literatur interviewt, so wurde ihr Verhalten als weniger nervös beurteilt, als wenn sie angeblich über Sex interviewt wurde ( $M_{\text{Sex}} = 7.16$ ;  $M_{\text{Literatur}} = 6.38$ ). Die Interaktion zeigte keinen signifikanten Effekt ( $F < 1$ ).

### Relative Gewichtung alter und neuer Informationen

Die Hypothese einer höheren Gewichtung der ersten Information (hier: Einführungsveranstaltung) im Vergleich zu nachfolgenden Informationen (hier: Interview im Video) wurde mit Hilfe einer multiplen Regression überprüft. Konkret wurde für die Teilstichprobe, der die Targetperson bereits bekannt war ( $n = 28$ ), der Einfluss des beurteilten Verhaltens im Interview sowie der Art des ersten Eindrucks unabhängig vom Video (siehe Manipulation Check) auf das Urteil der dispositionalen Nervosität getestet. Besitzen erste Informationen tatsächlich ein höheres Gewicht als spätere Infor-



mationen, so sollte die Art des ersten Eindrucks in dieser Analyse ein signifikant höheres Beta-Gewicht besitzen, als das beurteilte Verhalten im Video. Entgegen dieser Hypothese ergab sich für *beide* Prädiktorvariablen ein Beta-Gewicht von  $\beta = .15$ , wobei die beiden Prädiktoren eine marginal signifikante positive Korrelation aufwiesen ( $r = .33, p < .10$ ). Insofern findet die Hypothese einer höheren Gewichtung erster Informationen in diesem Experiment keine Bestätigung.

### Suche nach situationalen Erklärungen

Zur Überprüfung des möglichen Einflusses des ersten Eindrucks auf die Nutzung situationaler Informationen, wurde der Index des dispositionalen Urteils einer 2 (Vorwissen: unbekannt vs. als ruhig bekannt)  $\times$  2 (Interviewthema: Sex vs. Literatur) faktoriellen Varianzanalyse (ANOVA) unterzogen. Führt der erste Eindruck tatsächlich zu einer verstärkten Suche nach situationalen Erklärungen für erwartungsinkonsistentes Verhalten, so sollte sich in dieser Analyse eine signifikante Zweifachinteraktion zeigen, dass Beobachter/innen mit einem ersten Eindruck die Targetperson als dispositionaler weniger nervös beurteilen, wenn sie angeblich über Sex interviewt wurde, als wenn sie angeblich über Literatur interviewt wurde. Dieser Effekt sollte bei Personen ohne ersten Eindruck schwächer ausfallen bzw. nicht vorhanden sein. Die Varianzanalyse ergab einen signifikanten Haupteffekt des Vorwissens,  $F(1, 54) = 14.13, p < .001$ . Beobachter/innen, welche die Targetperson als ruhig kennen gelernt hatten, beurteilten diese als dispositionaler weniger nervös im Vergleich zu Beobachter/innen, welche die Targetperson noch nicht kannten ( $M_{\text{bekannt}} = 5.05; M_{\text{unbekannt}} = 6.26$ ). Entgegen der Hypothese einer verstärkten Suche nach situationalen Informationen zeigte sich keine signifikante Zweifachinteraktion zwischen Vorwissen und Interviewthema ( $F < 1$ ).

### Der vermittelnde Einfluss der Verhaltensbeurteilung

Basierend auf den signifikanten Haupteffekten des Vorwissens sowohl bei der Verhaltensbeurteilung als auch beim dispositionalen Urteil, könnte das Vorwissen sowohl einen direkten als auch einen

indirekten Einfluss auf das dispositionale Urteil besitzen (Baron & Kenny, 1986). Ein *direkter* Einfluss wäre in der Weise möglich, dass die neue Verhaltensinformation dem ersten Eindruck einfach hinzugefügt wird, d. h., das dispositionale Urteil ist eine Funktion aus dem ersten Eindruck und der neuen Information. Ein *indirekter* Einfluss wäre zudem in der Weise möglich, dass der anfänglich eher ruhige Eindruck die Beurteilung der neuen Verhaltensinformation assimilativ beeinflusst (siehe oben). Da angenommen werden kann, dass die Beurteilung des Verhaltens im Video wiederum das spätere Gesamturteil beeinflusst, hätte das Vorwissen in diesem Fall einen indirekten Einfluss auf das dispositionale Urteil – vermittelt über den Einfluss auf die Verhaltensbeurteilung.

Eine weitere mögliche Mediatorfunktion könnte die Verhaltensbeurteilung in der Weise besitzen, dass der Einfluss des Interviewthemas auf die Verhaltensbeurteilung den Effekt des Interviewthemas auf das dispositionale Urteil kompensiert (Trope & Gaunt, 1999). Konkret wäre es möglich, dass das Interviewthema einerseits einen *direkten* Einfluss besitzt, indem die Targetperson allgemein als weniger dispositionaler nervös beurteilt wird, wenn sie angeblich über Sex interviewt wurde, als wenn sie angeblich über Literatur interviewt wurde (z. B. Snyder & Frankel, 1976). Zum anderen könnte das Interviewthema einen *indirekten* Einfluss besitzen, indem das Verhalten der interviewten Person als nervöser beurteilt wird, wenn sie angeblich über Sex interviewt wurde, als wenn sie angeblich über Literatur interviewt wurde (siehe oben). Da die Verhaltensbeurteilung das dispositionale Urteil in positiver Richtung beeinflussen sollte (d. h., je nervöser das Verhalten, desto nervöser die Disposition), wäre es somit möglich, dass das Interviewthema insgesamt betrachtet zwei *entgegengesetzte* Effekte auf das dispositionale Urteil besitzt, die sich im dispositionalen Urteil gegenseitig aufheben: Einen indirekten verstärkenden und einen direkten hemmenden. Für die vorliegende Fragestellung ist ein solcher Effekt in der Weise relevant, da eine Kompensation des Einflusses des Interviewthemas auf das dispositionale Urteil den erwarteten Interaktionseffekt zwischen Vorwissen und Interviewthema unter Umständen unterdrücken könnte.

Um diese möglichen vermittelnden Prozesse genauer überprüfen zu können, wurde daher der Index des dispositionalen Urteils einer Kovarianz-

analyse (ANCOVA) unterzogen. Als feste Faktoren standen dabei das Vorwissen über die Targetperson (unbekannt vs. als ruhig bekannt) sowie das Interviewthema (Sex vs. Literatur). Als Kovariate diente die beurteilte Verhaltensnervosität im Video. Konsistent mit den Hypothesen eines indirekten Einflusses des Vorwissens sowie des Interviewthemas ergab diese Analyse einen signifikanten Effekt der Kovariate der beurteilten Verhaltensnervosität,  $F(1, 53) = 6.97, p < .05$ . Je nervöser das Verhalten der Targetperson im Video beurteilt wurde, desto höher wurde ihre dispositionale Nervosität beurteilt ( $r = .35, p < .01$ ). Darüber hinaus zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt des Vorwissens,  $F(1, 54) = 9.06, p < .01$  (Abb. 2). Übereinstimmend mit der Hypothese eines unabhängigen direkten Einflusses des ersten Eindrucks beurteilten Beobachter/innen, welche die Targetperson als ruhig und gelassen kennen gelernt hatten, diese als dispositionally weniger nervös im Vergleich zu Beobachter/innen, welche die Targetperson noch nicht kannten ( $M_{\text{bekannt}} = 5.05; M_{\text{unbekannt}} = 6.26$ ). Konsistent mit der Hypothese zweier entgegengesetzter Effekte des Interviewthemas zeigte sich nach Einbezug der Verhaltensbeurteilung als Kovariate ein signifikanter Haupteffekt des Interviewthemas auf das dispositionale Urteil,  $F(1, 53) = 4.91, p < .05$  (Abb. 2). So wurde die Targetperson als dispositionally weniger nervös beurteilt, wenn sie über Literatur interviewt wurde, als wenn sie über Sex befragt wurde ( $M_{\text{Sex}} = 5.45; M_{\text{Literatur}} = 5.90$ ). Entgegen der Erwartung einer stärkeren Nutzung von Situationsinformationen bei Vorhandensein eines ersten Eindrucks zeigte sich – wie bereits in der ANOVA – kein signifikan-

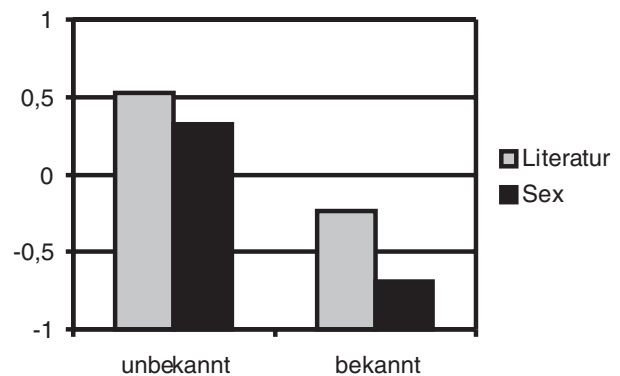


Abbildung 2. Mittlere z-Werte der beurteilten dispositionalen Nervosität in Abhängigkeit des Vorwissens (unbekannt vs. als ruhig bekannt) und des Interviewthemas (Sex vs. Literatur).

ter Interaktionseffekt zwischen Vorwissen und Interviewthema ( $F < 1$ ).

Zur vollständigen Illustration der identifizierten Einflüsse des Vorwissens und des Interviewthemas wurden im Weiteren die vorhandenen direkten und indirekten Effekte zusätzlich in einem Pfadmodell dargestellt (Abb. 3). Bezogen auf das Vorwissen zeigt dieses Pfadmodell einen direkten Einfluss auf die Beurteilung der dispositionalen Nervosität in der Weise, dass die Targetperson als dispositionally weniger nervös beurteilt wird, wenn sie bereits als ruhig und gelassen bekannt war als wenn sie noch unbekannt war ( $\beta = -.36, p < .01$ ). Darüber hinaus zeigt sich ein indirekter Effekt des Vorwissens, dass das beobachtete Verhalten als weniger nervös beurteilt wird, wenn die Targetperson als ruhig und gelassen bekannt war, als wenn sie noch nicht bekannt war ( $\beta = -.28, p < .05$ ), und gleichzeitig eine umso höhere dispositionale Nervosität zugeschrieben

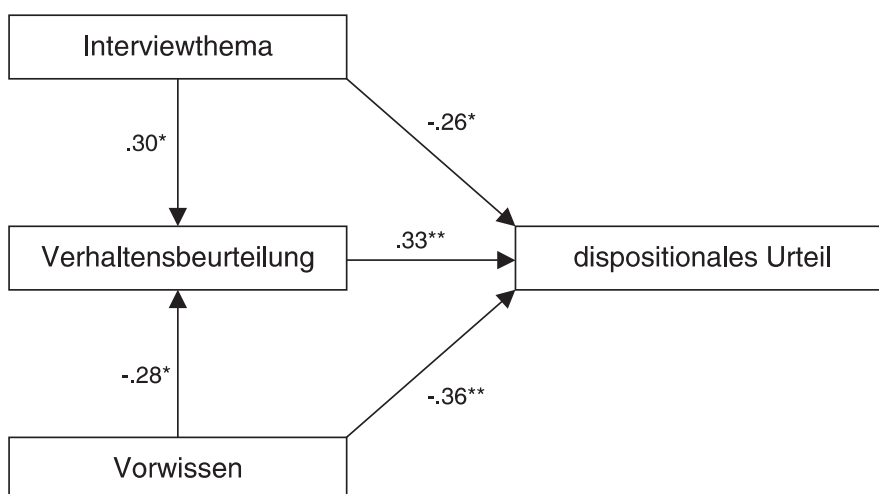


Abbildung 3. Direkter und indirekter Einfluss von Vorwissen (unbekannt vs. als ruhig bekannt) und Interviewthema (Sex vs. Literatur) auf die beurteilte Verhaltensnervosität und die beurteilte dispositionale Nervosität.

Anmerkung. Interviewthema: 0 = Literatur, 1 = Sex; Vorwissen: 0 = unbekannt, 1 = als ruhig bekannt; \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

wurde, je nervöser das Verhalten im Interview beurteilt wurde ( $\beta = .33, p < .01$ ).

Bezogen auf das Interviewthema zeigt das Pfadmodell einen direkten Einfluss auf die Beurteilung der dispositionalen Nervosität, dass die Targetperson als dispositionale weniger nervös beurteilt wird, wenn sie angeblich über Sex interviewt wird, als wenn sie angeblich über Literatur befragt wird ( $\beta = -.26, p < .05$ ). Darüber hinaus besitzt das Interviewthema einen diesen Effekt kompensierenden indirekten Einfluss auf das dispositionale Urteil, indem das beobachtete Verhalten als nervöser beurteilt wird, wenn die Targetperson angeblich über Sex befragt wird, als wenn sie über Literatur interviewt wird ( $\beta = .30, p < .05$ ), und gleichzeitig der Targetperson eine umso höhere dispositionale Nervosität zugeschrieben wird, je nervöser das Verhalten im Interview beurteilt wird ( $\beta = .33, p < .01$ ).

## Diskussion

Ziel des vorgestellten Experiments war eine simultane und ökologisch valide Analyse von drei möglichen Mechanismen, wie der erste Eindruck die Verarbeitung späterer Informationen beeinflusst. Theoretisch möglich sind dabei: (a) Assimilationseffekte bei der Beurteilung neuer Verhaltensinformationen, (b) eine geringere Gewichtung neuer Verhaltensinformationen und (c) eine verstärkte Suche nach situationalen Erklärungen für erwartungsinkonsistentes Verhalten (Jones & Goethals, 1972). Während die beiden letztgenannten Mechanismen in unserem Experiment keine empirische Unterstützung finden, zeigt sich ein deutlicher Effekt des erstgenannten Faktors. So führte der erste Eindruck zu einem signifikanten Assimilationseffekt bei der Beurteilung neuer Verhaltensinformationen. Während Beobachter/innen, welche die Targetperson noch nicht kannten, das im Experiment dargebotene Verhalten als relativ nervös beurteilten, beurteilten Beobachter/innen, welche die Targetperson bereits als ruhig und gelassen kennen gelernt haben, ihr Verhalten als weniger nervös. Dieser Assimilationseffekt beeinflusste im Weiteren die Beurteilung der dispositionalen Nervosität der Targetperson, indem ihr eine umso höhere dispositionale Nervosität zuge-

schrieben wurde, je nervöser das Verhalten im Interview beurteilt wurde.

Betrachtet man dieses Ergebnis aus der Perspektive aktueller Zwei-Prozess-Modelle dispositionaler Schlussfolgerungen (z. B. Gilbert, 1989; Trope, 1986), so kann angenommen werden, dass der erste Eindruck die Verarbeitung neuer Informationen unabhängig davon beeinflusst, ob Beobachter/innen neue Personeninformationen mit hohem oder niedrigem kognitiven Aufwand verarbeiten (Martin, Seta & Crelia, 1990; Trope & Alfieri, 1997). Nach diesen Modellen sollten Assimilationseffekte bei der Beurteilung neuer Verhaltensinformationen von der Motivation und der Fähigkeit zu einer elaborierten Informationsverarbeitung unabhängig sein. Anders wäre dies im Falle einer verstärkten Suche nach situationalen Erklärungen. Hier wäre zu erwarten, dass der erste Eindruck nur dann einen Einfluss auf die Verarbeitung späterer Informationen besitzt, wenn die Beobachter/innen hinreichend motiviert und fähig sind, die vorliegenden Informationen kognitiv aufwändig zu verarbeiten. Ist dies nicht der Fall, so sollte der erste Eindruck keinen Einfluss auf die Informationsverarbeitung besitzen (z. B. Moreno & Bodenhausen, 1999; Yzerbyt, Coull & Rocher, 1999). Dies liegt darin begründet, dass die Integration situationaler Informationen meist kognitiv aufwändig ist und aus diesem Grund nur dann erfolgt, wenn Beobachter/innen die vorliegenden Informationen mit einer hohen kognitiven Elaboration verarbeiten (z. B. Gilbert, Pelham & Krull, 1988; Trope & Alfieri, 1997).

Heißt dies nun, dass der erste Eindruck grundsätzlich zu Assimilationseffekten bei der Verhaltensbeurteilung führt? Auch wenn unsere Ergebnisse dies auf den ersten Blick nahe zu legen scheinen, so muss doch einschränkend entgegengehalten werden, dass dieser Mechanismus bestimmten Randbedingungen unterliegen könnte. So ist zum Beispiel eine Voraussetzung für Assimilationseffekte von Situationsinformationen auf die Verhaltensbeurteilung, dass das in Frage stehende Verhalten mehrdeutig ist (Trope, Cohen & Alfieri, 1991; Trope, Cohen & Maoz, 1988). Ist das Verhalten dagegen eindeutig, so ist nicht mit einer solchen Verzerrung zu rechnen. Entsprechend kann angenommen werden, dass erwartungsinkonsistentes Verhalten in ähnlicher Weise nicht an den ersten Eindruck assimiliert wird, wenn das beobachtete Verhalten eindeutig ist. Lässt sich diese Hypothese



tatsächlich bestätigen, so sollte allerdings im Weiteren geprüft werden, ob in solchen Fällen nicht doch eine verstärkte Suche nach situationalen Erklärungen für das eindeutig erwartungsinkonsistente Verhalten erfolgt.

Eine offene Frage, die mit den vorliegenden Ergebnissen noch nicht beantwortet werden kann, betrifft die genaue Ursache von Assimilationseffekten bei der Verhaltensbeurteilung. So wäre es einerseits möglich, dass neuen Informationen in Abhängigkeit des ersten Eindrucks nur selektiv Aufmerksamkeit geschenkt wird. Eine solche Selektivität würde zum Beispiel dann vorliegen, wenn Beobachter/innen primär nur auf solche Informationen achten, die mit dem ersten Eindruck übereinstimmen (z. B. ausgewählte nonverbale Verhaltensweisen). In diesem Fall würde es sich also um einen Effekt der Encodierung neuer Informationen handeln. Eine andere Art selektiver Informationsverarbeitung wäre dagegen eine selektive Informationssuche beim Abruf von Informationen. Konkret könnte der erste Eindruck die Funktion eines «Ankers» übernehmen, so dass im Sinne eines konfirmatorischen Hypothesentests selektiv nur solche Informationen aus dem Gedächtnis abgerufen werden, die mit dem ersten Eindruck konsistent sind (Strack & Mussweiler, 1997). Da diese selektiv aktivierten Informationen wiederum das dispositionale Gesamturteil beeinflussen sollten, hätten wir es hier mit einer Art selbst generierten Priming zu tun (Mussweiler & Neumann, 2000). Eine dritte Möglichkeit wäre hingegen, dass die identifizierten Assimilationseffekte auf Rateprozesse zurückgeführt werden müssen. So könnte es zum Beispiel sein, dass im Falle der Notwendigkeit eines Urteils über eine mehrdeutige Verhaltenssequenz die Urteilsunsicherheit durch Heranziehen sämtlicher zur Verfügung stehender Informationen gelöst wird, wobei das bereits vorhandene Vorwissen als eine solche Information dienen könnte. In diesem Fall wäre der Informationsabruf – im Gegensatz zu einem Ankereffekt – also nur deshalb selektiv, weil keine alternativen Informationen zur Verfügung stehen. Eine vierte Möglichkeit wäre schließlich, dass der identifizierte Assimilationseffekt auf einer unterschiedlichen Interpretation der vorliegenden Verhaltensinformationen beruht. Dies wäre zum Beispiel dann der Fall, wenn ein und derselbe Verhaltensausschnitt (z. B. Person lehnt sich nach vorne) in Abhängigkeit des ersten Eindrucks entweder als

nervöses Verhalten oder als ruhiges Verhalten interpretiert wird (Dunning & Sherman, 1997; Kunda & Sherman-Williams, 1993). In diesem Fall handelt es sich also weder um einen Effekt der Encodierung, noch um einen Effekt des Informationsabrufs, sondern um einen expliziten Schlussfolgerungsprozess, der mehr oder weniger spontan ablaufen kann.

Insgesamt kann auf der Basis der vorliegenden Ergebnisse festgehalten werden, dass der erste Eindruck die Beurteilung neuer Informationen assimilativ beeinflusst. Bei mehrdeutigen Informationen kann eine solche Assimilation als ein wirksamer Mechanismus betrachtet werden, der den ersten Eindruck unabhängig von der kognitiven Elaboration aufrecht zu erhalten vermag. Dies erfolgt in der Weise, dass neue Informationen, die potenziell den ersten Eindruck in Frage stellen könnten, gar nicht erst als widersprechende Evidenz beurteilt werden. Gibt es jedoch keine widersprechenden Informationen, so wird sich auch der erste Eindruck nicht ändern. In diesem Sinne kann man sagen, dass der erste Eindruck – zumindest bei mehrdeutigen Informationen – eine Art «selbstbestätigende Funktion» besitzt.

#### Autorenhinweis

Die Autor/innen danken Diana Heintze für ihre freundliche Unterstützung bei der Erstellung des Versuchsmaterials sowie Rainer Banse, Harald Wallbott und einem anonymen Gutachter/einer anonymen Gutachterin für hilfreiche Anmerkungen zu einer früheren Fassung.

#### Literatur

- Anderson, N.H. (1965). Primacy effects in personality impression formation using a generalized order effect paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 1–9.
- Anderson, N.H. (1981). *The foundations of information integration theory*. New York: Academic Press.
- Anderson, N.H. & Barrios, A.A. (1961). Order effects in personality impression formation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 346–350.
- Anderson, N.H. & Norman, A. (1964). Order effects in impression formation in four classes of stimuli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 467–471.

- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *41*, 258–290.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 1173–1182.
- Bell, L. G., Wicklund, R. A., Manko, G. & Larkin, C. (1976). When unexpected behavior is attributed to the environment. *Journal of Research in Personality*, *10*, 316–327.
- Dunning, D. & Sherman, D. A. (1997). Stereotypes and tacit inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 459–471.
- Gawronski, B., Geschke, D. & Banse, R. (2001). *Behavior identification and dispositional inference: The impact of stereotypic associations and explicit prejudiced beliefs*. Manuscript submitted for publication.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189–211). New York: Guilford.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 733–740.
- Ickes, W. & Gonzalez, R. (1996). «Social» cognition and SOCIAL cognition: From the subjective to the intersubjective. In J. L. Nye & A. M. Brower (Eds.), *What's social about social cognition* (pp. 285–308). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Jones, E. E. & Goethals, G. R. (1972). Order effects in impression formation: Attribution context and the nature of the entity. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 27–46). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jones, E. E., Worchel, S., Goethals, G. R., & Grumet, J. F. (1971). Prior expectancy and behavioral extremity as determinants of attitude attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, *7*, 59–80.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp. 192–240). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kunda, Z. & Sherman-Williams, B. (1993). Stereotypes and the construal of individuating information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 90–99.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., Thorn, T. M. J. & Castellin, L. (1997). On the activation of social stereotypes: The moderating role of processing objectives. *Journal of Experimental Social Psychology*, *33*, 471–489.
- Martin, L. L., Seta, J. J. & Crelia, R. A. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 27–37.
- Moreno, K. N. & Bodenhausen, G. V. (1999). Resisting stereotype change: The role of motivation and attentional capacity in defending social beliefs. *Group Processes and Intergroup Relations*, *2*, 5–16.
- Mussweiler, T. & Neumann, R. (2000). Sources of mental contamination: Comparing the effects of self-generated versus externally provided primes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*, 194–206.
- Sagar, H. A. & Schofield, J. W. (1980). Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 590–598.
- Snyder, M. L. & Frankel, A. (1976). Observer bias: A stringent test of behavior engulfing the field. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 857–864.
- Strack, F. & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 437–446.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, *93*, 239–257.
- Trope, Y. & Alfieri, T. (1997). Effortfulness and flexibility of dispositional judgment processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 662–674.
- Trope, Y., Cohen, O. & Alfieri, T. (1991). Behavior identification as a mediator of dispositional inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 873–883.
- Trope, Y., Cohen, O., & Maoz, Y. (1988). The perceptual and inferential effects of situational inducements on dispositional attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 165–177.
- Trope, Y. & Gaunt, R. (1999). A dual-process model of overconfident attributional inferences. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 161–178). New York: Guilford.
- Yzerbyt, V. Y., Coull, A. & Rocher, S. J. (1999). Fencing off the deviant: The role of cognitive resource in the maintenance of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 449–462.

Bertram Gawronski

Lehrstuhl für Psychologie II

Universität Würzburg

Röntgenring 10

D-97070 Würzburg

Tel. +49 931 312009

Fax +49 931 312812

E-mail [gawronski@psychologie.uni-wuerzburg.de](mailto:gawronski@psychologie.uni-wuerzburg.de)