

## Die Vergleichsrichtung bestimmt das Ergebnis von Vergleichsurteilen

Wänke, Michaela

Veröffentlichungsversion / Published Version  
Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:  
GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Wänke, M. (1993). Die Vergleichsrichtung bestimmt das Ergebnis von Vergleichsurteilen. *ZUMA Nachrichten*, 17(32), 116-129. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-209180>

### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

### Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

# Die Vergleichsrichtung bestimmt das Ergebnis von Vergleichsurteilen<sup>1)</sup>

*Michaela Wänke*

Fragen zu Vergleichsurteilen werden oft "gerichtet" formuliert, d.h. ein Objekt A soll mit einem Objekt B verglichen werden, oder aber B mit A. Von Interesse für die Umfrageforschung ist dabei, ob die in der Fragenformulierung vorgegebene Richtung das Vergleichsergebnis beeinflusst. Experimentelle Untersuchungen dazu zeigen eklatante Unterschiede als Funktion der Vergleichsrichtung, bis hin zur Umkehrung der ordinalen Präferenzen. Basierend auf Überlegungen der kognitiven Psychologie zu Vergleichsprozessen werden Einflußgrößen dargestellt, die diesen Effekt modifizieren. Desweiteren werden die Implikationen für die Frageformulierung bei Vergleichsurteilen diskutiert.

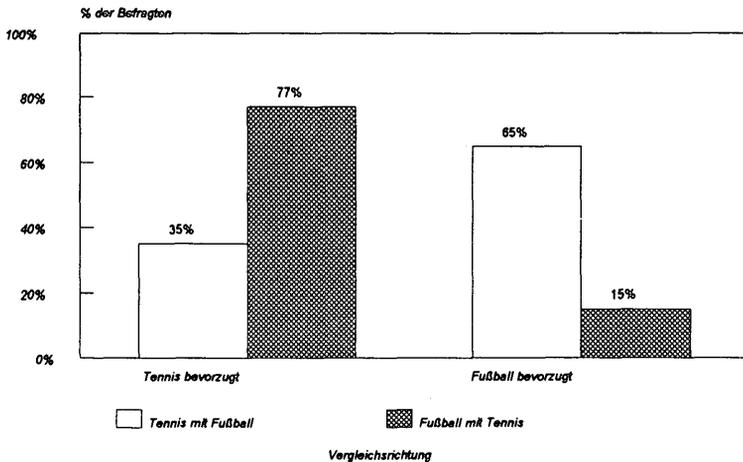
## **1. Führen Vergleiche von A mit B zu anderen Ergebnissen als Vergleiche von B mit A ?**

Umfrageforscher sind oftmals an Vergleichsurteilen interessiert. Marktforscher wollen z. B. wissen, ob Produkt A besser oder schlechter beurteilt wird als das Konkurrenzprodukt B. Meinungsforscher interessieren sich z. B. dafür, ob die Außenpolitik der USA als moralischer gesehen wird als die der Sowjetunion. Was dabei bisher nicht berücksichtigt wurde ist, ob die Vergleichsrichtung solche Urteile beeinflusst. Resultiert ein Vergleich der USA mit der Sowjetunion in anderen Urteilen als ein Vergleich der Sowjetunion mit den USA? Führt also die Vorgabe unterschiedlicher Vergleichsrichtungen in der Frageformulierung zu unterschiedlichen Befunden? Tatsächlich findet sich bei einer Analyse von Daten des Instituts für Demoskopie Allensbach (IfD 5003), ein asymmetrisches Ergebnismuster in Abhängigkeit von der Vergleichsrichtung. Bei einem Vergleich der Außenpolitik der USA mit der Außenpolitik der Sowjetunion hielten 23 Prozent der Befragten die Außenpolitik der USA für moralisch besser, während das beim Vergleich der Sowjetunion mit den USA nur acht Prozent taten. Ob die beobachtete Differenz in dieser Untersuchung ausschließlich auf die Variation der Vergleichsrichtung zurückzuführen ist, läßt sich zwar nicht mit Bestimmtheit sagen, ist aber auf der Basis anderer Befunde zu vermuten.

Dem generellen Phänomen asymmetrischer Vergleichsurteile wurde in einer Reihe von experimentellen Untersuchungen nachgegangen, die einen ausgeprägten Einfluß der Frageformulierung auf das relative Urteil dokumentierten. So zeigten sich in einer Untersuchung an 30 Studierenden eklatante Unterschiede in der relativen Beurteilung von Objekten in Abhängigkeit der Vergleichsrichtung. 41 Prozent der Befragten, die in dieser Untersuchung gebeten wurden, weibliche Lehrer mit männlichen Lehrern zu vergleichen, beurteilten weibliche Lehrer als verständnisvoller als männliche Lehrer. Auf die umgekehrte Aufforderung, nämlich männliche Lehrer mit weiblichen Lehrern zu vergleichen, antworteten jedoch nur neun Prozent, die weiblichen Lehrer seien verständnisvoller. Bei einem Vergleich zweier Sportarten, Tennis und Fußball, wurde nicht die Fragestellung variiert, sondern die Antwortalternativen. Die Befragten wurden gebeten, diese beiden Sportarten zu vergleichen. Ihr Urteil berichteten sie auf Antwortalternativen, die entweder ausdrückten, wieviel spannender oder weniger spannend Tennis im Vergleich zu Fußball ist, oder wieviel spannender oder weniger spannend Fußball im Vergleich zu Tennis ist. Es zeigte sich, daß 65 Prozent der Befragten Fußball spannender fanden, wenn die Antwortalternativen einen Vergleich von Tennis mit Fußball forcierten, aber nur 15 Prozent Fußball spannender fanden, wenn die Antwortvorgaben einen Vergleich von Fußball mit Tennis forcierten (Abbildung 1). Die in den Antwortvorgaben vorgegebene Vergleichsrichtung erzeugte demnach Unterschiede von bis zu 50 Prozentpunkten.

Ein ebenfalls asymmetrisches Muster zeigte sich in einer Befragung von 415 Mannheimer Haushalten zum Vergleich der Berichterstattung der Tageszeitung und des Fernsehens. Während bei einem Vergleich der Presse mit dem Fernsehen 32 Prozent die Presse bevorzugten, waren es nur 23 Prozent im umgekehrten Vergleich.

Diese Ergebnisse verschiedener Befragungen machen deutlich, daß die in der Frage vorgegebene Vergleichsrichtung einen erheblichen Einfluß auf die erhaltenen Urteile haben kann. In den angeführten Beispielen führte die Variation der Vergleichsrichtung sogar zur Umkehrung der ordinalen Rangordnung. So wurde bei dem Vergleich der Sportarten Tennis und Fußball einmal Tennis, bei variiertem Vergleichsrichtung aber Fußball als die spannendere Sportart beurteilt. Je nach vorgegebener Vergleichsrichtung wurden entweder die Lehrerinnen oder die Lehrer als verständnisvoller beurteilt, oder die Presse oder das Fernsehen als Medien bevorzugt. Diese Ergebnisse etablieren die Relevanz der theoretischen Untersuchungen für die methodologische Praxis. Werden beispielsweise in einem Vergleich von privaten Sendeanstalten mit öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten die privaten bevorzugt, kann der Meinungsforscher nur spekulieren, ob nicht die umgekehrte Vergleichsrichtung zum umgekehrten Ergebnis geführt hätte. Vielleicht wäre der Unterschied weniger kraß ausgefallen, oder aber deutlicher.

**Abbildung 1: Präferenzunterschiede in Abhängigkeit der Vergleichsrichtung<sup>\*)</sup>**

<sup>\*)</sup> Innerhalb der Vergleichsrichtung Fußball mit Tennis äußerten 8 Prozent der Befragten keine Präferenz

## 2. Warum beeinflusst die Vergleichsrichtung die erhaltenen Urteile?

Was sind die Ursachen der ungleichen Beurteilung in Abhängigkeit der Vergleichsrichtung? Die berichteten Befunde mögen zunächst als logisch schwer verständliche "Urteilsfehler" erscheinen, postuliert doch das gängige Verständnis von Vergleichsurteilen Symmetrie. Wenn Tennis spannender ist als Fußball, muß aller formalen Logik nach Fußball weniger spannend als Tennis sein. Leider richten sich Urteilsprozesse nicht nach den Gesetzen formaler Logik. Dagegen liefert die kognitive Psychologie ein Urteilsmodell, mit dem sich derartige Asymmetrien nicht nur erklären, sondern auch spezifisch vorhersagen lassen. Tversky und Gati (Tversky 1977; Tversky/Gati 1978) fanden derartige Asymmetrien zuerst bei Ähnlichkeitsurteilen. In ihren Untersuchungen wurde z. B. die Ähnlichkeit Nord-Koreas zu China als höher eingeschätzt, als die Ähnlichkeit Chinas zu Nord-Korea. Zur Erklärung dieses logischen Paradoxes entwickelten sie ein Modell der zugrundeliegenden kognitiven Prozesse.

Gemäß den Annahmen ihres "Feature matching"-Modells werden bei einem Vergleich die Merkmale eines Stimulus als Ausgangsbasis genommen (in ihrer Terminologie die

Merkmale des "Vergleichssubjekts") und mit der jeweiligen Merkmalsausprägung beim anderen Stimulus (dem "Referenten") verglichen. Soll z. B. A mit B verglichen werden, werden zunächst die Merkmale des Stimulus A betrachtet, im Schaubild die Merkmale a bis f (siehe Abbildung 2). Für jedes Merkmal des "Subjekts" A wird überprüft, ob dieses Merkmal auch beim "Referenten" B vorhanden ist. Dabei gehen die Merkmale d bis f, also die Merkmale, die Stimulus B mit A gemeinsam hat, in die Repräsentation ein. Die Merkmale g und h aber, die distinkten Merkmale des Referenten, werden relativ vernachlässigt. Bei Umkehrung der Vergleichsrichtung, ausgehend von B, gehen hingegen die Merkmale d bis h stärker in das Urteil ein, während a und b weniger stark beachtet werden. Die Vergleichsrichtung beeinflusst daher die Merkmalsselektion. Erstens werden *mehr* Merkmale des Subjekts in das Urteil aufgenommen als Merkmale des Referenten, und zweitens kontrolliert das Subjekt *welche* Merkmale des Referenten im Urteil beachtet werden. Die distinkten Merkmale des Referenten erhalten dabei weniger Gewicht als die distinkten Merkmale des Subjekts und als die gemeinsamen Merkmale.

**Abbildung 2: Berücksichtigung der Merkmale im "Feature Matching"-Modell**

Stimulus A		Stimulus B
a	----->	
b	----->	
c	<----->	
d	<----->	d
e	<----->	e
f	<----->	f
	<-----	g
	<-----	h

Wie Abbildung 2 verdeutlicht, beeinflusst die Vergleichsrichtung somit die temporäre kognitive Repräsentation der Urteilsobjekte, was wiederum die Vergleichsurteile bestimmt, die auf diesen verfügbaren Repräsentationen basieren. Dabei soll die schematisierte Darstellung des Modells nicht vorgeben, daß tatsächlich gar keine distinkten Merkmale berücksichtigt werden. Sie werden lediglich weniger gewichtet, bzw. haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, beachtet zu werden.

Asymmetrien der Vergleichsrichtung wurden für Ähnlichkeitsurteile mehrfach belegt (siehe Holyoak/Gordon 1983; Read 1987; Srull/Gaelick 1983). Mittlerweile fanden diese Überlegungen jedoch auch Eingang in Forschungsarbeiten zu anderen Urteilsbereichen. So untersuchten Schwarz und Scheuring (1989) die Rolle der Vergleichsrichtung bei Ist-Ideal-Vergleichen. In ihrer Untersuchung (siehe auch Schwarz/Scheuring/Wänke 1991) berichteten Versuchspersonen, die ihren Idealpartner mit

ihrem realen Partner vergleichen mußten, eine niedrigere Zufriedenheit mit ihrer Beziehung als Versuchspersonen, die umgekehrt ihren realen Partner mit ihrem Idealpartner vergleichen sollten. Geht man von den Merkmalen eines Idealpartners aus, sollten dem Realpartner eine Reihe von erwünschten Merkmalen fehlen. Dieser Mangel sollte andererseits weniger ins Auge fallen, wenn von den Eigenschaften des Partners ausgegangen wird, da die Abwesenheit von Merkmalen weniger auffällig ist (Newman/Wolff/Hearst 1980). Die Ergebnisse legen somit nahe, daß die Vergleichsrichtung die kognitive Repräsentation des Realpartners beeinflusst.

Das Modell bietet sich auch zur Erklärung der oben referierten Vergleichsrichtungseffekte bei evaluativen Urteilen an (vgl. auch Houston/Sherman/Baker 1989; Sanbonmatsu/Kardes/Gibson 1991). Warum Beurteiler beispielsweise die Berichterstattung der Tageszeitung eher bevorzugen, wenn sie die Tageszeitung mit dem Fernsehen vergleichen als wenn sie umgekehrt das Fernsehen mit der Tageszeitung vergleichen, kann anhand des Modells nachvollzogen werden. Sie rufen sich prominente Eigenschaften der Zeitungsberichterstattung ins Gedächtnis und vergleichen auf diesen Dimensionen die Tageszeitung mit dem Fernsehen, beispielsweise "Ausführlichkeit", "Vielfalt der Autoren", "Mischung von Fakten und Meinung", "Objektivität", und kommen anscheinend zu dem Schluß, daß auf diesen zeitungeigenen Dimensionen die Tageszeitung besser abschneidet als das Fernsehen. Distinkte Merkmale der Fernsehberichterstattung, die nur dieser eigen sind, z.B. "Bildberichterstattung", werden dabei als Vergleichsdimension weniger genutzt, da sie bei der Fokussierung auf die Tageszeitung weniger augenfällig sind. Bei der Umkehrung der Vergleichsrichtung und der Fokussierung auf Merkmale der Fernsehberichterstattung werden hingegen gerade diese fernseheigenen Vergleichsdimensionen verstärkt herangezogen. Da das Urteil nun auf anderen Informationen beruht, unterscheidet sich das Ergebnis bei Umkehrung der Vergleichsrichtung. Die Asymmetrie verfügbarer Merkmale führt so zu einer Asymmetrie in der Beurteilung. Psychologisch ist es demnach kein Widerspruch, wenn Tennis sowohl als spannender als auch als weniger spannend als Fußball beurteilt wird. Die methodologischen Implikationen wurden aber bisher, mit Ausnahme der erwähnten Untersuchung des Instituts für Demoskopie Allensbach, in der Umfragepraxis nicht thematisiert.

### **3. Welche Vergleichsrichtung führt zu positiveren Urteilen?**

Die bisher berichteten Befunde werfen die Frage auf, welche Vergleichsrichtung zu einer positiveren oder negativeren Beurteilung eines Stimulus führt? Fällt ein Vergleichsurteil für einen Stimulus günstiger aus, wenn er als Subjekt fungiert oder wenn er als Referent fungiert? Die eingangs referierten Befunde zeigen in dieser Hinsicht

kein einheitliches Muster. Einerseits schnitten z. B. die Lehrerinnen positiver ab, wenn sie als Subjekt (Vergleich Lehrerinnen-Lehrer) statt als Referent (Vergleich Lehrer-Lehrerinnen) fungierten; andererseits wurde jedoch Tennis negativer bewertet wenn es als Subjekt (Vergleich Tennis-Fußball) statt als Referent (Vergleich Fußball-Tennis) eingeführt wurde.

Theoretisch ist zu erwarten, daß die Richtung der Asymmetrie durch die Valenz der distinkten Merkmale des Subjektes bestimmt wird. Gemäß den obigen Überlegungen gehen die distinkten Merkmale eines gegebenen Stimulus stärker in das Urteil ein, wenn er als Subjekt des Vergleichs fungiert anstatt als Referent. Sind diese distinkten Merkmale positiv, werden somit mehr positive Merkmale berücksichtigt, wenn dieser Stimulus das Subjekt des Vergleiches ist. Dementsprechend sollte auch seine relative Beurteilung unter dieser Bedingung positiver ausfallen. Sind die distinkten Merkmale des Stimulus hingegen negativ, sollte er aus den gleichen Gründen negativer beurteilt werden, wenn er als Subjekt statt als Referent des Vergleiches eingeführt wird.

Diese Vorhersagen wurden in Laborexperimenten überprüft, die eine experimentelle Manipulation der Valenz der Merkmale der zu vergleichenden Stimuli erlaubten (Wänke 1992). In mehreren Experimenten wurden Teilnehmer gebeten, zwei Objekte miteinander zu vergleichen, wobei die Vergleichsrichtung variiert wurde. Alle Objekte waren für die Teilnehmer neu und wurden ihnen erst in der experimentellen Situation präsentiert. Anhand von Merkmalsbeschreibungen machten sie sich vor dem Vergleichsurteil mit den zu beurteilenden Objekten vertraut.

In einem Experiment wurden z. B. zwei Bekleidungshäuser A und B mit überwiegend positiven Merkmalen beschrieben. In diesem Fall wurde A relativ positiver bewertet, wenn die Frage einen Vergleich von A mit B, statt von B mit A verlangte (Relative Bewertung von A:  $\underline{M} = 6.2$  vs.  $\underline{M} = 4.8$ , auf einer 11-Punkte-Skala; 11 = A besser als B, 1 = A weniger gut als B). Wurden die Bekleidungshäuser hingegen mit überwiegend negativen Merkmalen beschrieben, wurde A negativer beurteilt, wenn ein Vergleich von A mit B, statt von B mit A verlangt wurde (Relative Bewertung von A:  $\underline{M} = 5.5$  vs.  $\underline{M} = 6.1$ ). Die Präsentation eines Stimulus als Subjekt des Vergleiches führte somit bei positiven Merkmalen zu einem relativen Vorteil, bei negativen Merkmalen aber zu einem relativen Nachteil.

Ein anderes Beispiel illustriert, wie vorteilhaft eine Präsentation als Subjekt bei positiven Merkmalen in der Tat sein kann. Versuchspersonen wurden gebeten, zwei Personen hinsichtlich ihrer Eignung zur Führungskraft zu vergleichen. Die Eigenschaften der Personen waren dabei so gestaltet, daß Person A mehr positive Merkmale bezüglich Führungseigenschaft hatte als Person B, objektiv also geeigneter war. Demgemäß wurde im Vergleich der Person A mit der Person B die Person A auch als deutlich

geeigneter beurteilt. Fokussierten die Beurteiler jedoch auf die Person B, weil sie aufgefodert waren B mit A zu vergleichen, beurteilten sie B als ebenso geeignet wie A, obwohl B objektiv weniger geeignet war. Die (wenigen) positiven Merkmale des Kandidaten B kamen also besser zur Geltung, wenn die Frageformulierung auf ihn fokussierte. Die Präsentation als Subjekt bewirkte daher, daß ein objektiv weniger geeigneter Kandidat als ebenso geeignet erschien wie ein objektiv besserer Kandidat. Ähnliche Ergebnisse fanden sich für eine Vielzahl anderer Stimuli (siehe Wänke 1992).

Diese Ausführungen verdeutlichen, daß Vorhersagen der Richtung der zu erwartenden Urteilsunterschiede eine genaue Kenntnis der Valenz der tatsächlich aktivierten Merkmale der Stimuli erfordern. Diese Voraussetzung ist in der Umfrageforschung meist nicht gegeben, zumal unterschiedliche Befragte mit einem gegebenen Stimulus, z. B. einer politischen Partei, unterschiedliche Merkmale assoziieren können. Entsprechend kann die Einführung des gleichen Stimulus als Subjekt auch bei einigen Befragten in einer positiveren, bei anderen aber in einer negativeren Bewertung resultieren.

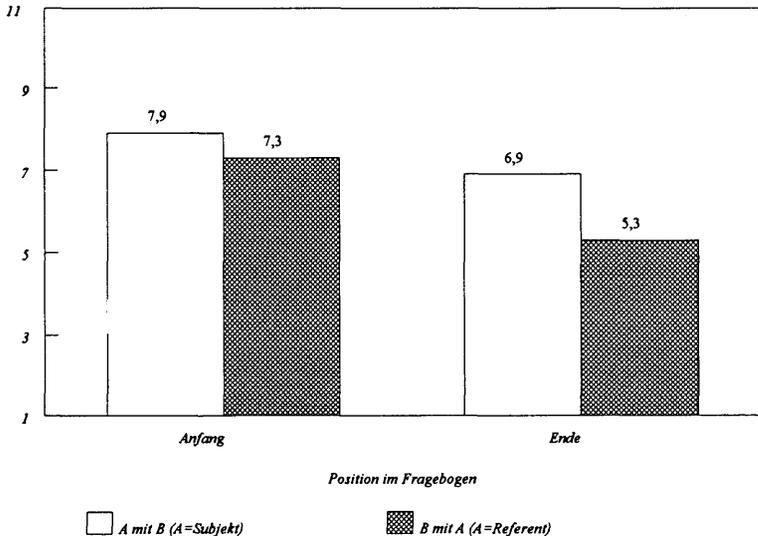
#### **4. Welche Variablen beeinflussen die Größe der Asymmetrieeffekte?**

Grundsätzlich bedingt die stärkere Fokussierung auf die Merkmale eines Stimulus die gezeigten Asymmetrien. Das Ausmaß dieser ungleichen Beachtung kann aber von verschiedenen Variablen beeinflusst werden. Manche Bedingungen können einer Fokussierung entgegenwirken und zu einem ausgeglicheneren Merkmalsvergleich führen; andere hingegen können einen einseitigen Vergleich noch verstärken (vgl. Wänke 1992, für eine ausführliche Diskussion verschiedener Variablen). Von besonderer Bedeutung für die Umfragepraxis ist dabei die Motivation der Befragten. Beurteiler, denen es sehr wichtig ist, einen akkuraten Vergleich zu treffen, sollten mit höherer Wahrscheinlichkeit Merkmale des Referenten in Betracht ziehen als Beurteiler, die bestrebt sind, möglichst rasch ein Urteil abzugeben. Der Einfluß der Vergleichsrichtung sollte demnach kleiner sein, wenn das Urteil dem Beurteiler wichtig erscheint und er deshalb bestrebt ist, möglichst alle relevante Information, also auch Merkmale des Referenten, zu beachten. Beispielsweise wird die Wahl zwischen zwei Autos oder zwei Stellenangeboten im allgemeinen mit einem elaborierteren Abwägen der Merkmale verbunden sein als die Wahl zwischen zwei Marken Frühstücksflocken. Der Alltagsbegriff des Hin- und Herdenkens bzw. Hin- und Hervergleichens bei schwierigen Entscheidungen spiegelt die dabei vermuteten Prozesse eines Wechsels der Vergleichsrichtung wider, durch den die Merkmale beider Stimuli berücksichtigt werden. Laborexperimente (Wänke 1992) zeigten demgemäß auch, daß Vergleichsrichtungseffekte geringer ausfallen, wenn die Befragten motiviert sind, ein möglichst korrektes

Urteil abzugeben. Für die Praxis bedeutet dies, daß sich Asymmetrieeffekte weniger niederschlagen sollten bei Befragten, die an den Themen der Befragung interessiert sind oder die anderweitig motiviert sind, ausführlicher nachzudenken.

Eine wichtige Determinante dieser Motivation ist die Länge der Befragung. Eine Reihe von Untersuchungen kommt zu dem Ergebnis, daß die Motivation der Befragten zu aufwendiger Verarbeitung im Laufe der Befragung abnimmt, sei es aus Ermüdung oder abnehmendem Interesse an dem Erlebnis der Befragung (Sudman/Bradburn 1982; Johnson/Lehmann/Horne 1990; Krosnick 1991; Scheuring 1991). Bei Vergleichsurteilen hat eine abnehmende Motivation zu aufwendiger Informationsverarbeitung zur Folge, daß der Einfluß der Vergleichsrichtung zunimmt. Vergleichsrichtungseffekte sollten daher ausgeprägter sein, wenn die Vergleichsfrage am Ende statt am Anfang der Befragung gestellt wird. Empirisch ist dies der Fall (Wänke 1992), wie Abbildung 3 darstellt. Eine Bewertung zweier Filzstifte mit weitgehend positiven Merkmalen zeigte keinen signifikanten Richtungseffekt, wenn sie zu Beginn des Fragebogens präsentiert wurde (für Filzstift A  $\bar{M} = 7.9$  als Subjekt und  $\bar{M} = 7.3$  als Referent, erfaßt auf einer 11-Punkte-Skala). Die gleiche Frage zeigte jedoch sehr starke Vergleichsrichtungseffekte, wenn sie gegen Ende eines circa zwanzigminütigen Fragebogens präsentiert wurde. In diesem Fall wurde Filzstift A signifikant positiver bewertet, wenn die Frage einen Vergleich von A mit B ( $\bar{M} = 6.9$ ) statt von B mit A ( $\bar{M} = 5.3$ ) verlangte, was in einer theoretisch vorhergesagten Interaktion von Vergleichsrichtung und Fragenplatzierung resultierte.

Die unterschiedliche Größe der beobachteten Asymmetrieeffekte in Abhängigkeit von der Position im Fragebogen hat wichtige Implikationen für die Fragebogenkonstruktion. Besonders für Befragungen, in denen Befragten eine ganze Serie von Vergleichsurteilen vorgelegt wird, wie es z.B. in "Conjoint measurement"-Verfahren der Fall ist, sind diese Ergebnisse bedeutsam. "Conjoint measurement"-Verfahren werden z.B. angewandt, um die Gewichte bestimmter Produktmerkmale durch Vergleichsurteile, meist in Form von Präferenzurteilen, für unterschiedliche Merkmalskombinationen zu bestimmen (z.B. Borg/Staufenbiehl 1989). Damit sollen optimale Merkmalskombinationen bei Produktentwicklung oder -modifizierung ermittelt werden. Ein Problem ist, daß in diesen Verfahren viele Vergleiche nötig sind. Wenn aber Befragte bei den ersten Vergleichsaufgaben anders vorgehen als bei späteren, kann man nicht mehr davon ausgehen, daß die Präferenzurteile eine stabile Präferenzstruktur widerspiegeln. Die Annahmen, auf die sich das Modell stützt, bspw. die Transitivität der Urteile<sup>2)</sup>, sind daher nicht mehr haltbar, was den Wert der Befunde in Frage stellt.

**Abbildung 3: Der Einfluß der Fragebogenlänge auf Asymmetrieeffekte<sup>\*)</sup>**

- <sup>\*)</sup> Relative Beurteilung von A,  
 11 = A sehr viel geeigneter als B,  
 1 = A sehr viel weniger geeignet als B.

## 5. Was tun?

Da nun mehrfach gezeigt wurde, daß die Vergleichsrichtung das erhaltene Urteil nachhaltig beeinflussen kann, stellt sich die Frage nach der optimalen Formulierung der Vergleichsfrage. Idealerweise sollte die vorgegebene Formulierung die spontane Vergleichsrichtung abbilden. Wir wissen zwar bisher wenig über die spontan gewählte Vergleichsrichtung, aber das Wissen um die Vergleichsprozesse lädt zu Spekulationen ein, unter welchen Bedingungen ein Objekt als Ausgangspunkt des Vergleichs genommen wird. Theoretisch sollte das im Gedächtnis leichter verfügbare Objekt als Ausgangspunkt genommen werden. Variablen, die bei einem Objekt erhöhte Verfügbarkeit bedingen, sollten deshalb auch bewirken, daß die Merkmale dieses Objekts den Vergleich bestimmen. Faktoren, die erwiesenermaßen Einfluß auf die Verfügbarkeit haben, wie z.B. die Häufigkeit und der zeitliche Abstand einer Informationsaktivierung

oder die Elaboration einer Information (Anderson 1983; Wyer/Srull 1986; Higgins/Bargh 1987), könnten demnach auch Einfluß auf die spontan gewählte Vergleichsrichtung nehmen, bzw. der durch die Frageformulierung nahegelegten Vergleichsrichtung entgegenwirken. Die höhere Verfügbarkeit, etwa durch häufige Aktivierung oder einen kurzen zeitlichen Abstand seit der letzten Aktivierung, bedingt, daß saliente oder vertraute Objekte bevorzugt den Merkmalsraum des Vergleichs festlegen. Im Rahmen einer Produktbeurteilung sind das z. B. weitgehend die jeweiligen Marktführer bzw. die Marken, die höchste Bekanntheit genießen, was sich nicht unbedingt decken muß. In der Politik kommt diese Rolle vermehrt den jeweiligen Amtsinhabern zu, im Gegensatz zu den Herausforderern. Dabei gehen aber auch interindividuelle Unterschiede ein. Zum Beispiel kann man davon ausgehen, daß die eigene Marke am vertrautesten ist und deshalb am merkmalsreichsten, und somit eher die Merkmale des Vergleichs bestimmt (vgl. Schwarz/Wänke 1989).

Vertrautheit und Salienz sind nur zwei Faktoren, die Verfügbarkeit beeinflussen und ihr Einfluß kann durch den Kontext des Vergleichs überlagert werden. Kann man normalerweise davon ausgehen, daß eher Kohl als Engholm, weil bekannter, spontan als Subjekt des Vergleichs gewählt wird, können vorangehende Fragen zu Engholm dessen Verfügbarkeit erhöhen (Schwarz/Strack 1991a,b) und die spontane Vergleichsrichtung beeinflussen. Kontexteffekte innerhalb und außerhalb der Befragung sowie interindividuelle Unterschiede machen es jedoch in der Praxis oft unmöglich, die Frageformulierung an der spontanen Vergleichsrichtung zu orientieren. Was ist die Alternative?

Man mag annehmen, daß eine Variation der Vergleichsrichtung und ein Mitteln der relativen Urteile die Urteilsverzerrungen ausgleicht. Solche Reihenfolgevariationen zur Kontrolle möglicher Kontexteffekte sind in der Umfrageforschung gebräuchlich. Die oben berichteten Ergebnisse, die eine Umkehrung der ordinalen Rangordnung belegten, implizieren aber, daß dieses Vorgehen bei Vergleichsrichtungseffekten ungeeignet ist. In diesem Beispiel würde ein Mitteln die ordinale Information keiner der beiden Frageformen wiedergeben, und sogar bedeutende Unterschiede verwischen. Ein Mitteln der Urteile über den Vergleich von Tennis mit Fußball und Fußball mit Tennis würde ergeben, daß es keinen Unterschied im Unterhaltungswert der beiden Sportarten gibt. Dieses Ergebnis weicht aber eklatant von den tatsächlichen Urteilen ab, die klare Unterschiede in der Bewertung reflektierten. Nur, daß die Unterschiede je nach evozierter Vergleichsrichtung in die eine oder in die andere Richtung ausschlugen. Nichtsdestoweniger ist die Variation der Vergleichsrichtung zu Vortestzwecken geeignet, um mögliche Unterschiede zu identifizieren, die aber anschließend auf theoretischer Basis interpretiert werden müssen.

Wenn gerichtete Fragen mit solchen Schwierigkeiten verbunden sind, scheint es sich anzubieten, ungerichtete Vergleiche zu präsentieren. Anstatt BMW mit Mercedes vergleichen zu lassen, könnte nach einem Vergleich von "BMW und Mercedes" gefragt werden, ohne daß die Vergleichsrichtung in der Frage spezifiziert wird. Daß sich dieser Ausweg als Trugschluß erweist, und eventuell schwerwiegendere Auswirkungen als das Mitteln über die Variation hat, haben die Ausführungen zur spontanen Vergleichsrichtung schon angedeutet. Ungerichtete Vergleiche bilden eine Art des mitteln über eine variierte Vergleichsrichtung, da nun die Befragten selbst die Vergleichsrichtung wählen - nur daß in diesem Fall keinerlei Kontrolle über mögliche Einflüsse mehr möglich ist.

Pragmatisch ebenso bedeutsam ist, daß eine ungerichtete Formulierung ein Idealziel ist, dem sich nur mehr oder weniger angenähert werden kann. So läßt sich nicht ausschließen, daß auch in der Formulierung "BMW und Mercedes miteinander vergleichen" das zuerst genannte Objekt als Ausgangspunkt gewählt wird und zu anderen Ergebnissen führt als "Mercedes und BMW miteinander vergleichen". Auch wenn eventuell bei der Formulierung der Vergleichsaufgabe die sprachliche Fixierung einer bestimmten Vergleichsrichtung noch umgangen werden kann, muß im Antwortformat genau festgelegt sein, wie die Relation zweier Objekte zueinander abzubilden ist. Zum Beispiel kann bei einem Größenvergleich von Heidelberg und Frankfurt der Größenunterschied korrekt sowohl durch "Frankfurt ist größer" als auch durch "Heidelberg ist kleiner" ausgedrückt werden. Jedes Antwortformat, sei es in Form von Ratingskalen oder detailliert formulierten Antwortalternativen, legt also einen der beiden Stimuli als Subjekt des berichteten Urteils fest. Die Untersuchung über den Vergleich der beiden Sportarten Tennis und Fußball zeigte den Einfluß solcher gerichteter Antwortalternativen. Es liegt nahe, daß das Format, in dem das Urteil berichtet werden muß, auch die Prozesse bei der Generierung des Urteils beeinflusst (zur Nutzung der Antwortskala zur Interpretation des Fragegegenstands siehe auch Schwarz/Hippler 1987).

Zur möglichen Kontrolle von Asymmetrieeffekten muß auch angemerkt werden, daß die Präsentation von zwei Objekten nebeneinander den Effekt der Frageformulierung nicht eliminiert. Interessanter- und fatalerweise treten Asymmetrieeffekte auch auf, wenn die Merkmale der Objekte während des Vergleichs visuell zugänglich und damit leicht verfügbar sind (Wänke 1992).

Was also ist der Rat an die Praxis? Die Konzeptualisierung von Vergleichsrichtungseffekten als Urteilsverzerrung scheint wenig hilfreich. Stattdessen wäre es gewinnbringender, sich die zugrundeliegenden Prozesse nutzbar zu machen. Oft spezifiziert die durch den Vergleich zu beantwortende Frage von vornherein die Vergleichsrichtung. So will ein Marktforscher beispielsweise wissen, ob die geplante Produktinno-

tion besser oder schlechter beurteilt wird als das derzeitige Produkt. Das ist der Vergleich, dessen Ergebnis über die Produkteinführung entscheiden sollte. Wie dagegen das vorhandene Produkt im Vergleich zum Neuen beurteilt wird, ist nicht problemrelevant, weil dieser Vergleich in der Realität von den Verbrauchern nicht angestellt werden wird, wenn das alte Produkt erst einmal durch das neue ersetzt ist.

Wenn wir, um ein anderes Beispiel anzuführen, wissen wollen, wie soziale Veränderungen beurteilt werden, sollten wir Befragte bitten, die Gegenwart mit der Vergangenheit zu vergleichen, anstatt die Vergangenheit mit der Gegenwart. Das ergibt sich aus der Erkenntnis, daß spontane Vergleiche über die Zeit meist durch augenfällige gegenwärtige Aspekte ausgelöst werden, die Gegenwart zum Vergleichssubjekt machen (vgl. Schwarz/Bless/Wänke, im Druck). Wie so oft, besteht die beste Strategie darin, das Problem, das gelöst werden soll, zu analysieren und die Frageformulierung danach auszurichten. Eine Variation der Vergleichsrichtung bedeutet eine inhaltliche Variation der Aufgabe. Nicht jede Variation setzt die Fragestellung adäquat um. Je mehr die kognitiven Prozesse, die Vergleichsurteilen in Umfragen wie in natürlichen Situationen zugrunde liegen, verstanden werden, desto eher können sie zur besseren Urteilsfassung genutzt werden.

## **Anmerkungen**

1) Dieser Beitrag basiert auf der Dissertation der Autorin mit dem Titel "Vergleichsprozesse bei evaluativen Urteilen: Der Einfluß der in der Frage vorgegebenen Vergleichsrichtung". Die Forschungsarbeiten wurden durch ein Graduiertenförderungsstipendium des Landes Baden-Württemberg und durch ein Projekt des Bundesministeriums für Forschung und Technik an Norbert Schwarz unterstützt.

Michaela Wänke  
FP "Subjektive Erfahrung"  
Steubenstraße 46  
Universität Mannheim  
6800 Mannheim

2) Wenn a besser als b und b besser als c dann ist auch a besser als c.

## **Literatur**

Anderson, J. R., 1983: The architecture of cognition. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Borg, I./Staufenbiehl, T., 1989: Theorien und Methoden der Skalierung. Bern: Huber.

Higgins, E. T./Bargh, J. A., 1987: Social cognition and social perception. S. 369-425 in: M. R. Rosenzweig/L. W. Porter (Hrsg.), Annual review of psychology Bd. 38. Palo Alto, CA: Annual Reviews.

Holyoak, K. J./Gordon, P. C., 1983: Social reference points. *Journal of Personality & Social Psychology* 44: 881-887.

Houston, D. A./Sherman, S. J./Baker, S. M., 1989: The influence of unique features and direction of comparison on preferences. *Journal of Experimental Social Psychology* 25: 121-141.

Johnson, M. D./Lehmann, D. R./Horne, D. A., 1990: The effects of fatigue on judgments of interproduct similarity. *International Journal of Research in Marketing* 7: 35-43.

Krosnick, J. A., 1991: Response strategies for coping with the cognitive demands of attitude measures in surveys. *Applied Cognitive Psychology* 5: 213-236.

Newman, J./Wolff, W. T./Hearst, E., 1980: The feature positive effect in adult human subjects. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 6: 630-650.

Read, S. J., 1987: Similarity and causality in the use of social analogies. *Journal of Experimental Social Psychology* 23: 189-207.

Sanbonmatsu, D. M./Kardes, F. R./Gibson, B. D., 1991: The role of attribute knowledge and overall evaluations in comparative judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 48: 131-146.

Scheuring, B., 1991: Primacy-Effekte, ein Ermüdungseffekt? Neue Aspekte eines alten Phänomens. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 22: 270-274.

Schwarz, N./Bless, H./Wänke, M., (in Druck): Assessing and evaluating personal and social change: Lessons from social cognition research. In: W. Stroebe/M. Hewstone, (Hrsg.), *European Review of Social Psychology* (Bd. 4). Chichester, UK: Wiley.

Schwarz, N./Hippler, H.J., 1987: What response scales may tell your respondents: Informative functions of response alternatives. S. 163-178 in: H.J. Hippler/N. Schwarz/S. Sudman (Hrsg.), *Social information processing and survey methodology*. New York, N.Y.: Springer Verlag.

Schwarz, N./Strack, F., 1991a: Evaluating one's life: A judgment model of subjective well-being. S. 27-47 in: F. Strack/M. Argyle/N. Schwarz (Hrsg.), *Subjective well-being. An interdisciplinary perspective*. Oxford: Pergamon.

Schwarz, N./Strack, F., 1991b: Context effects in attitude surveys: Applying cognitive theory to social research. S. 31-50 in: W. Stroebe/M. Hewstone (Hrsg.), *European Review of Social Psychology* Band 2. Chichester, UK: Wiley.

Schwarz, N./Scheuring, B., 1989: Die Vergleichsrichtung bestimmt das Ergebnis von Vergleichsprozessen: Ist-Idealdiskrepanzen in der Beziehungsbeurteilung. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 20: 168-171.

Schwarz, N./Scheuring, B./Wänke, M., 1991: Richtungseffekte in komparativen Urteilen: Welche Variablen moderieren ihr Auftreten? *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 22: 50-52.

Schwarz, N./Wänke, M., 1989: Monadisch testen: Ja oder Nein? Kognitionspsychologische Aspekte der Kontrolle interner und externer Einflüsse. *Planung & Analyse* 16: 93-97.

Srull, T. K./Gaelick, L., 1983: General principles and individual differences in the self as a habitual reference point: An examination of self-other judgments of similarity. *Social Cognition* 2: 108-121.

Sudman, S./Bradburn, N. M., 1982: *Asking questions. A practical guide to questionnaire design.* San Francisco: Jossey-Bass.

Tversky, A., 1977: Features of similarity. *Psychological Review* 84: 327-353.

Tversky, A./Gati, I., 1978: Studies of similarity. S. 81-98 in: E. Rosch/B. Lloyd (Hrsg.), *Cognition and Categorization.* Hillsdale NJ: Erlbaum.

Wänke, M., 1992: *Vergleichsprozesse bei evaluativen Urteilen: Der Einfluß der in der Frage vorgegebenen Vergleichsrichtung.* Unveröffentlichte Dissertation Universität Mannheim.

Wyer, R. S./Srull, T. K., 1986: Human cognition in its social context. *Psychological Review* 93: 322-359.