

Bachelorarbeit

IU - Internationale Hochschule

Studiengang: B.Sc. Wirtschaftspsychologie

Der Zusammenhang zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Nachrichten

Robin Quicker

Matrikelnummer: 31914068

Pfälzer Straße 7

76344 Eggenstein-Leopoldshafen

Betreuungsperson: Prof. Dr. phil. Christine Fließbeck

Abgabedatum: 03.09.2023

Abstract

Zielsetzung der vorliegenden Arbeit ist es, zu beantworten, ob es einen Zusammenhang zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen des Empfängers und der Interpretation von Nachrichten gibt und ob sich dieser empirisch feststellen lässt. Dabei bilden auf kommunikationspsychologischer Seite das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun und auf persönlichkeitspsychologischer Seite das Fünf-Faktoren-Modell (Big Five) der Persönlichkeit das theoretische Fundament dieser Arbeit. Um die Forschungsfrage zu beantworten, wurde eine quantitative Studie durchgeführt. Mit Hilfe eines Online-Fragebogens wurden die grundlegenden Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus, Offenheit für Erfahrungen, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit sowie das Interpretationsverhalten, operationalisiert durch die Ausprägung der vier Ohren Appell-Ohr, Sach-Ohr, Beziehungs-Ohr und Selbstoffenbarungs-Ohr, in der Annahme, dass je nach Ausprägung der vier Ohren, Nachrichten bevorzugt auf den jeweiligen Ebenen interpretiert werden, erfasst. Nachdem die Datensätze der 133 befragten Personen bereinigt und aufbereitet wurden, erfolgte eine Korrelationsanalyse zur Ermittlung der Zusammenhänge. Auf diese Weise konnten beispielsweise Zusammenhänge zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs und dem negativen Zusammenhang zur Ausprägung des Sach-Ohrs sowie den positiven Zusammenhängen zwischen Verträglichkeit und der Ausprägung des Sach-Ohrs und des Appell-Ohrs festgestellt und somit bevorzugte Interpretationsverhalten nachgewiesen werden. Diese Ergebnisse ließen sich vor dem Hintergrund der theoretischen Erkenntnisse und des aktuellen Forschungsstandes sinnvoll interpretieren, wodurch mögliche Rückschlüsse beispielsweise hinsichtlich eines emotionalen oder sachlichen Interpretierens von Nachrichten und eventuellen Auswirkungen auf soziale Beziehungen gezogen werden konnten.

Schlagwörter: Persönlichkeit, Kommunikation, Interpretation, Nachricht, Sender, Empfänger

Abstract

The objective of this paper is to answer whether there is a relationship between the Big Five personality traits of the recipient and the interpretation of messages and whether this can be established empirically. In this context, the communication square according to Schulz von Thun on the side of communication psychology and the five-factor model (Big Five) of personality on the side of personality psychology form the theoretical foundation of this work. In order to answer the research question, a quantitative study was conducted. With the help of an online questionnaire, the basic personality dimensions of extraversion, neuroticism, openness to experience, conscientiousness, and agreeableness, as well as interpretive behavior, operationalized by the four ears appeal ear, factual ear, relationship ear, and self-revealing ear, were assessed on the assumption that messages are interpreted preferentially at the respective levels, depending on the characteristics of the four ears. After the data sets of the 133 interviewed persons were cleaned and processed, a correlation analysis was carried out to determine the relationships. In this way, for example, correlations between neuroticism and the expression of the relationship ear and the negative correlation to the expression of the factual ear as well as the positive correlations between agreeableness and the expression of the factual ear and the appeal ear could be determined and thus preferred interpretation behaviors could be proven. These results could be meaningfully interpreted against the background of theoretical findings and the current state of research, whereby possible conclusions could be drawn, for example, with regard to an emotive or factual interpretation of messages and possible effects on social relationships.

Key words: personality, communication, interpretation, message, sender, receiver

Inhaltsverzeichnis

Abstract	II
Inhaltsverzeichnis.....	IV
Abbildungsverzeichnis	VI
Tabellenverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis.....	VIII
1 Einleitung	1
1.1 Theoretische Annäherung.....	1
1.2 Zielsetzung der Arbeit	2
1.3 Aufbau der Arbeit	2
2 Theoretische Grundlagen der Kommunikation	3
2.1 Kommunikation und Kommunikationspsychologie	3
2.2 Das Organon-Modell und das Zwei-Ebenen-Modell	4
2.3 Das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun.....	6
2.3.1 Die Sachebene und das Sach-Ohr	8
2.3.2 Die Selbstoffenbarungsebene und das Selbstoffenbarungs-Ohr	9
2.3.3 Die Beziehungsebene und das Beziehungs-Ohr	9
2.3.4 Die Appellebene und das Appell-Ohr	10
3 Theoretische Grundlagen der Persönlichkeit.....	10
3.1 Persönlichkeit und Persönlichkeitsmerkmale	10
3.2 Persönlichkeitstheorien	11
3.3 Eigenschaftsbasierte Theorien	11
3.4 Das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit	13
3.4.1 Extraversion	15
3.4.2 Neurotizismus	15
3.4.3 Verträglichkeit	16
3.4.4 Offenheit für Erfahrungen	16
3.4.5 Gewissenhaftigkeit.....	16
4 Forschungsstand zum Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Kommunikation	17
5 Forschungsfrage und Hypothesen	20

6	Methodik	23
6.1	Forschungsdesign	23
6.2	Stichprobenauswahl und Rekrutierung.....	23
6.3	Datenerhebung und Operationalisierung.....	24
6.4	Datenaufbereitung und geplante statistische Auswertung	27
7	Forschungsergebnisse	28
7.1	Stichprobenbeschreibung	28
7.2	Hauptanalyse und Auswertung	29
7.3	Methodenkritik	33
8	Interpretation der Ergebnisse	34
9	Fazit	38
	Literaturverzeichnis.....	IX
	Anhangsverzeichnis.....	XIII
	Eidesstattliche Erklärung	LIII

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Das Organon-Modell.....	S. 4
Abb. 2 Das Kommunikationsquadrat.....	S. 7
Abb. 3 Die vier Seiten der gesendeten und der empfangenen Nachricht.....	S. 8
Abb. 4 Beispiel-Item zur Erfassung der Persönlichkeit.....	S. 25
Abb. 5 Beispiel-Item zur Erfassung des Interpretationsverhaltens.....	S. 26

Tabellenverzeichnis

Tab. 1. Häufigkeitsverteilung der Variablen.....	S. 29
Tab. 2. Ergebnisse der Prüfung auf Normalverteilung.....	S. 30
Tab. 3. Ergebnisse Korrelationsanalyse Extraversion.....	S. 31
Tab. 4. Ergebnisse Korrelationsanalyse Neurotizismus.....	S. 31
Tab. 5. Ergebnisse Korrelationsanalyse Offenheit für Erfahrungen.....	S. 32
Tab. 6. Ergebnisse Korrelationsanalyse Verträglichkeit.....	S. 32
Tab. 7. Ergebnisse Korrelationsanalyse Gewissenhaftigkeit.....	S. 33

Abkürzungsverzeichnis

α	Cronbachs Alpha
AEL	active-empathic listening
B5T®	B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest
FFM	Fünf-Faktoren-Modell
H_0	Nullhypothese
H_1	Aternativhypothese
LSP	Listening Styles Profile
M	Mittelwert
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
p	Signifikanz
r	Korrelationskoeffizient
SD	Standardabweichung

1 Einleitung

1.1 Theoretische Annäherung

„Es ist nicht entscheidend, was ich sage, sondern was der andere hört“ (Birkenbihl, n.d. zitiert nach Tewes, 2010, S. 3). Diese Aussage führt zu der Annahme, dass Gesagtes nicht gleich dem Gehörten entspricht und betont den Interpretationsspielraum des Empfängers¹. Eine Annahme, die auch der Kommunikationspsychologe Friedemann Schulz von Thun (2011, S. 27) vertritt, der in seiner Arbeit bestätigt, dass gesendete und empfangene Nachricht mal stärker und mal schwächer übereinstimmt. Wie kann es auch anders sein, wenn der Sender, so Schulz von Thun (2011, S. 76), im Ungewissen darüber ist, wie das was er von sich gibt, vom Empfänger aufgenommen wird. Den Teil des Kommunikationsprozesses, in dem die Nachricht auf den Empfänger trifft, beschreibt er bildlich als Saat, die auf eine Art psychischen Boden fällt und dort etwas anrichtet, das er in gleichem Zusammenhang als psycho-chemische Reaktion bezeichnet, die entsteht, wenn zwei harmlose Stoffe aufeinandertreffen und zu einer explosiven Verbindung werden (Schulz von Thun, 2011, S. 76-77). Trifft beispielsweise eine geäußerte Kritik auf einen Empfänger, der es als selbstwertbeeinträchtigend oder gar schlimm betrachtet, Fehler zu machen, kann diese Aggressionen oder Verwunderung hervorrufen und damit tatsächlich eine Art explosive Wirkung entfalten. Auf der anderen Seite wird diese Kritik von einem Empfänger, bei dem gemachte Fehler zu keinerlei Selbstwert-Einbußen führen, eher als konstruktiv und unschädlich betrachtet werden (Schulz von Thun, 2011, S. 77). Ob im Kreise der Familie oder im beruflichen Alltag im Kollegium hat mit hoher Wahrscheinlichkeit jeder schon Erfahrungen damit gemacht, dass eine Nachricht abhängig vom Empfänger völlig unterschiedliche Reaktionen hervorrufen kann und diese Reaktionen durchaus überraschend sein können. Diese Perspektive legt nahe, dass die Persönlichkeit eines Menschen bei der Interpretation von Nachrichten eine große Rolle zu spielen scheint. Einige Studien befassen sich bereits mit Zusammenhängen zwischen der Persönlichkeit bzw. den Persönlichkeitsmerkmalen und unterschiedlichen Facetten der Kommunikation und können diese auch belegen. So konnte beispielsweise festgestellt werden, dass extrovertierte Menschen mehr und länger sprechen, verstärkt Blickkontakt halten und geringere räumliche Distanzen zu ihrem Gegenüber einnehmen. Ein deutlicher Beleg für den Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Kommunikationsfähigkeit (Wallbott, 1995 zitiert nach Lang, 2008, S. 100). Allerdings konnten trotz intensiver Recherche nur wenige Studien gefunden werden, die sich im engeren Sinne mit der Persönlichkeit des Empfängers und der Wahrnehmung bzw. der Interpretation von Nachrichten beschäftigen.

Daher greift diese Arbeit an dieser Stelle die Gedanken von Schulz von Thun (2011, S. 76-77) auf und beschäftigt sich mit der Nachricht, also der Saat, und den individuellen Persönlichkeitsmerkmalen eines Menschen als ein relevanter Teil des psychischen Bodens und versucht einen empirischen

¹ Innerhalb dieser Arbeit wird auf eine genderneutrale Ansprache geachtet. Da die Begriffe des Senders und des Empfängers aus den zugrunde liegenden Modellen hervorgehen, wird das verwendete generische Maskulinum für diese Arbeit übernommen. Die Bezeichnung schließt ausdrücklich alle Personengruppen mit ein.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Zusammenhang hinsichtlich der Interpretation von Nachrichten zu ermitteln. Dazu bilden auf kommunikationspsychologischer Seite das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun und auf persönlichkeitspsychologischer Seite das Fünf-Faktoren-Modell (FFM) der Persönlichkeit, mit seinen fünf Persönlichkeitsdimensionen (Big Five), das theoretische Fundament dieser Arbeit.

1.2 Zielsetzung der Arbeit

Die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit ist es, zu beantworten, ob es einen Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit des Empfängers und der Interpretation von Nachrichten gibt. Die Forschungsfrage lautet dementsprechend: Lässt sich ein empirischer Zusammenhang zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Nachrichten ermitteln? Auf dem Weg diese zentrale Frage zu beantworten, sollen Schritt für Schritt weitere relevante Fragen beantwortet werden, wie beispielsweise die, was Nachrichten so komplex macht und warum sie das Potenzial haben, unterschiedlich interpretiert zu werden oder wie die Persönlichkeit eines Menschen am besten beschrieben und erfasst werden kann. Zur Erhebung der relevanten Daten soll ein Online-Fragebogen dienen, welcher sich aus zwei Teilen zusammensetzt. Im ersten Teil soll der B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest die grundlegenden Dimensionen der Persönlichkeit des Empfängers erfassen (Satow, 2020a, S. 4). Der zweite Teil des Fragebogens soll ermitteln, wie die einzelnen am Test teilnehmenden Personen eine Nachricht interpretieren. Die erhobenen Daten sollen mittels Korrelationsanalyse auf mögliche Zusammenhänge überprüft werden, woraufhin die Ergebnisse vor dem Hintergrund der bis dahin gewonnenen theoretischen Erkenntnisse und des aktuellen Forschungsstandes interpretiert und eingeordnet werden sollen.

1.3 Aufbau der Arbeit

Zunächst werden in Kapitel 2 die theoretischen Hintergründe hinsichtlich der Kommunikation und Kommunikationspsychologie erläutert und in diesem Zuge wesentliche Begriffsbestimmungen vorgenommen. Darüber hinaus werden kommunikationspsychologische Modelle beschrieben, die in direktem Bezug zu dem im Fokus stehenden Kommunikationsquadrat stehen und wesentlich zu dessen Entstehung beigetragen haben. Auf das Kommunikationsquadrat wird in Unterkapitel 2.3 ausführlich eingegangen. Dabei wird der theoretische Bezug zwischen dem Modell von Schulz von Thun und der Persönlichkeit des Empfängers hinsichtlich seines individuellen Hörstils und eng damit verbunden, dem individuellen Interpretieren von Nachrichten, hergestellt. Kapitel 3 nimmt den Aspekt der Persönlichkeit auf und stellt analog zu Kapitel 2 die theoretischen Hintergründe dar, indem zunächst durch Begriffserklärungen ein gemeinsames Verständnis geschaffen wird. Anschließend wird nach einer kurzen Erläuterung der Entstehung der Big Five und deren theoretischen persönlichkeitspsychologischen Hintergründen auf das Fünf-Faktoren-Modell als Referenzmodell eingegangen. Besonders im Fokus stehen dabei die fünf Persönlichkeitsdimensionen (Big Five) und deren Charakterisierung sowie deren Erfassung. Kapitel 4 gibt einen groben Überblick über den aktuellen Forschungsstand, indem insbesondere auf zwei Studien eingegangen wird, die sich auf der einen

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten Seite mit der Persönlichkeit des Empfängers und auf der anderen Seite mit dem aktiven, empathischen Hören, beziehungsweise seinem bevorzugten Hörstil, beschäftigen. In Kapitel 5 werden neben der zentralen Forschungsfrage weitere Fragestellungen formuliert, welche aus den bisherigen Erkenntnissen, die sowohl aus den theoretischen Hintergründen als auch aus Studienergebnissen gewonnen werden konnten, hergeleitet werden. Bezogen auf diese Fragestellungen werden einige Hypothesen gebildet, die zu einer differenzierteren Betrachtung der Forschungsfrage führen sollen. Anschließend umfasst Kapitel 6, begonnen mit dem allgemeinen Forschungsdesign, der Stichprobenauswahl und deren Rekrutierung, der Erhebung der Daten bis hin zur geplanten statistischen Auswertung, alle Themen hinsichtlich der Methodik, die dieser Arbeit zugrunde liegen. Nachdem die erhobenen Daten in Kapitel 7 analysiert und ausgewertet sowie die eingesetzten Methoden kritisch betrachtet wurden, werden die Ergebnisse in Kapitel 8 interpretiert. Dabei wird unter Bezugnahme auf die gebildeten Hypothesen auf die zentrale Forschungsfrage eingegangen. Die Arbeit schließt daraufhin mit Kapitel 9 und einem Fazit darüber ab, ob die gesteckten Ziele erreicht wurden und die Fragen hinreichend beantwortet werden konnten. Neben einer kurzen Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse stehen innerhalb einer Reflektion die kritische Betrachtung, mögliche Einschränkungen und ein Ausblick über den zukünftigen Einsatz der Erkenntnisse im Fokus.

2 Theoretische Grundlagen der Kommunikation

2.1 Kommunikation und Kommunikationspsychologie

„Kommunikation ist die Übermittlung bzw. der Austausch von Informationen“ (Graumann, 1972 zitiert nach Nerdinger et al., 2019, S. 64). Der Grundvorgang der Kommunikation kann damit beschrieben werden, dass ein Sender eine in erkennbare Zeichen verschlüsselte Nachricht an einen Empfänger sendet, der sie entschlüsselt (Schulz von Thun, 2011, S. 27). Die Nachricht bezeichnet dabei den Kommunikationsinhalt, wobei sich die gesendete und die aufgenommene Nachricht mehr oder weniger unterscheiden können (Six et al., 2007, S. 21).

Grundsätzlich lassen sich drei Arten der Kommunikation unterscheiden: Die mündliche (verbale), die nonverbale (Gestik, Mimik, Körperhaltung) und die schriftliche Kommunikation (Nerdinger et al., 2019, S. 66). Sie kann zwischen zwei oder mehr Beteiligten, direkt oder indirekt, über unterschiedliche Medien, stattfinden (Six et al., 2007, S. 21). Um den Kommunikationsprozess präziser beschreiben zu können, bietet es sich an, Antworten auf folgende Frage zu finden (Frindte & Geschke, 2019, S. 194):

„Wer sagt was zu wem bzw. durch welches Medium mit welchem Effekt?“ (Lasswell, 1948 zitiert nach Frindte & Geschke, 2019, S. 194).

Lasswell unternahm mit seiner Formel den Versuch, die zentralen Forschungsfelder innerhalb der Kommunikationsforschung darzustellen und erschuf damit den Ausgangspunkt zahlreicher differenzierter kommunikationswissenschaftlicher Perspektiven (Frindte & Geschke, 2019, S. 194-

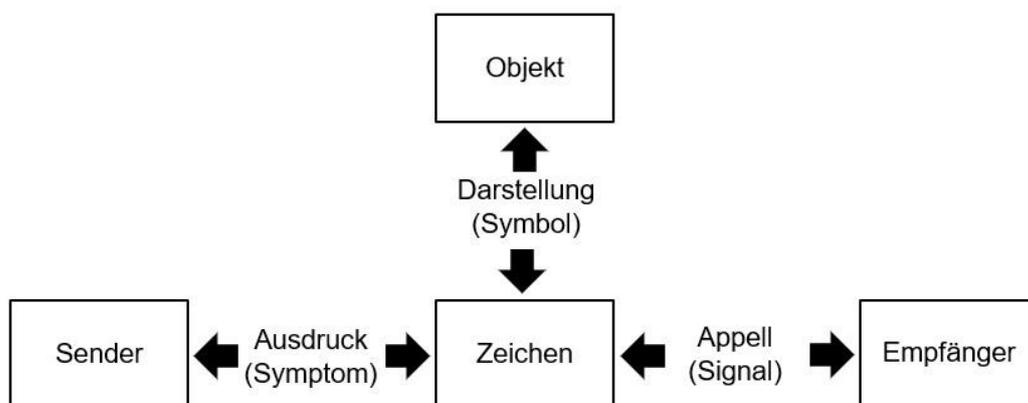
Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten 195). Gegenstand der Kommunikationspsychologie sind die Strukturen und Prozesse der zwischenmenschlichen Kommunikation im Kontext unterschiedlicher sozialer Systeme und die Resultate der Kommunikation (Frindte, 2001, S. 23). Nach dieser Umschreibung beschäftigt sich die Kommunikationspsychologie unter anderem mit zwei Fragen, die für diese Arbeit von besonderer Bedeutung sind. Zum einen die Frage nach den Einflussfaktoren auf Seiten der Individuen und zum anderen die Frage nach den Ergebnissen und Folgen, die aus der Kommunikation resultieren (Six et al., 2007, S. 27). Im Laufe der Zeit wurden unterschiedliche Ansätze und Modelle entwickelt, die sich jeweils unterschiedlichen Aspekten der Kommunikation widmen (Traut-Mattausch & Frey, 2006, S. 536).

Um sich den zu Beginn der Arbeit formulierten Forschungsfragen auf kommunikationswissenschaftlicher Seite anzunähern, bietet sich die Betrachtung eines Modells von Schulz von Thun besonders an. Sein Kommunikationsquadrat (auch 4-Ohren-Modell genannt) wird in Unterkapitel 2.3 ausführlich vorgestellt. Zuvor beschäftigt sich das nächste Unterkapitel mit zwei Modellen, die gemäß Schulz von Thun (2011, S. 33) eine Art Grundlage für das Kommunikationsquadrat darstellen.

2.2 Das Organon-Modell und das Zwei-Ebenen-Modell

Das sprachtheoretische Organon-Modell wurde von Karl Bühler (1934) mit dem Hintergrund entwickelt, Antworten auf die Frage, wer was wie zu wem sagt, zu finden (Frindte & Geschke, 2019, S. 195). Kernelement dieses Modells sind die drei Beziehungen des Zeichens zu bezeichnetem Objekt und den Objektnutzern (Sender und Empfänger), die gemäß Bühler (1934) den drei grundlegenden Funktionen der Sprache entsprechen. Diese sind die Darstellungsfunktion, die Ausdrucksfunktion und die Appellfunktion (Frindte, 2001, S. 42).

Abb. 1 Das Organon-Modell



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Frindte, 2001, S. 42.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Die Beziehung zwischen Zeichen und Objekt (Gegenstand bzw. Sachverhalt) entspricht der Darstellungsfunktion. Dabei stellt der Sender bestimmte Sachverhalte dar, indem er den Empfänger mittels sprachlicher Zeichen auf ein Objekt verweist (Frindte & Geschke, 2019, S. 197).

Die Ausdrucksfunktion stellt die Beziehung zwischen Zeichen und Sender dar, wobei sich der Sender gegenüber dem Empfänger verbal oder nonverbal ausdrückt und dabei etwas über sich und seine Befindlichkeiten preisgibt (Frindte & Geschke, 2019, S. 197).

Die Beziehung zwischen Zeichen und Empfänger entspricht der Appellfunktion. Der Sender kann den Empfänger ebenfalls mittels sprachlicher Zeichen zu einem bestimmten Verhalten oder einer Verhaltensänderung veranlassen, oder ihn dazu animieren, gewisse Erfahrungen zu erleben, indem er beispielsweise versucht, ihn zu überreden, aufzufordern oder zu beeinflussen (Frindte & Geschke, 2019, S. 197).

Aspekte der Darstellung, des Ausdrucks und des Appells finden sich im Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun (2011, S. 33) im Sachinhalt, in der Selbstoffenbarung und gleichnamig im Appell wieder.

Watzlawick et al. (2017, S. 57) haben hingegen mit den folgenden fünf Axiomen den Versuch unternommen, die Grundeigenschaften der zwischenmenschlichen Kommunikation zusammenzutragen.

1. Axiom: *„Man kann nicht nicht kommunizieren“* (Watzlawick et al., 2017, S. 60).
2. Axiom: *„Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, derart, dass letzterer den ersteren bestimmt und daher eine Metakommunikation ist“* (Watzlawick et al., 2017, S. 64).
3. Axiom: *„Die Natur einer Beziehung ist durch die Interpunktion der Kommunikationsabläufe seitens der Partner bedingt“* (Watzlawick et al., 2017, S. 69-70).
4. Axiom: *„Menschliche Kommunikation bedient sich digitaler und analoger Modalitäten“* (Watzlawick et al., 2017, S. 78).
5. Axiom: *„Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind entweder symmetrisch oder komplementär“* (Watzlawick et al., 2017, S. 81).

Für die Entwicklung des Kommunikationsquadrats von Schulz von Thun erweist sich dabei das zweite Axiom, das auch als Zwei-Ebenen-Modell bezeichnet wird, als besonders relevant (Keller, G., 2004, S. 11). Es besagt, dass jede Kommunikation einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt aufweist. Der Inhaltsaspekt enthält die Information. Der Beziehungsaspekt ist im Gegensatz zum Inhaltsaspekt deutlich weniger auffällig und gibt einen Hinweis darauf, wie der Sender seine Nachricht vom Empfänger aufgefasst haben möchte. Sie beschreibt, wie der Sender seine Beziehung zum Empfänger sieht und kann als persönliche Stellungnahme zu diesem gesehen werden (Watzlawick et al., 2017, S. 61). Da in jeder Kommunikation beide Aspekte in unterschiedlicher Ausprägung vorkommen und diese Aspekte sich widersprechen können, gestaltet

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
sich Kommunikation oftmals als schwierig. So kann eine Person beispielsweise auf der Inhaltsebene ein gewisses Gefühl vermitteln, welches aber durch die Gestaltung der Beziehungsebene wieder in Frage gestellt wird (Frindte & Geschke, 2019, S. 200). Nachrichten können den selben Informationsgehalt haben, aber unterschiedliche Beziehungen zwischen Sender und Empfänger definieren. Demzufolge bestimmt der Beziehungsaspekt den Inhaltsaspekt (Watzlawick et al., 2017, S. 63-64).

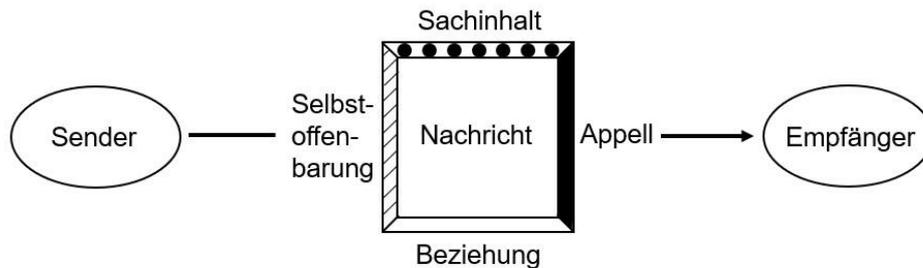
2.3 Das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun

Das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun bietet sich für diese Arbeit aus mehreren Gründen als Referenzmodell an. Zum einen stellt es auf anschauliche Art und Weise die Komplexität einer Nachricht dar und betont damit den Interpretationsspielraum des Empfängers (Schulz von Thun, 2011, S. 27-28). Besonders vorteilhaft erweist es sich dabei in seiner Eignung zur Analyse von Nachrichten (Schulz von Thun, 2011, S. 15). Zum anderen bietet es die Gelegenheit, wie zu Beginn dieser Arbeit bereits festgestellt, persönlichkeitspsychologische Aspekte, in diesem Fall die Persönlichkeit des Empfängers, miteinzubeziehen und auf eventuelle Zusammenhänge zu prüfen.

Der Grundgedanke dieses Modells besteht darin, dass innerhalb jeder Nachricht, die ein Sender an einen Empfänger richtet, viele Botschaften enthalten sind (Schulz von Thun, 2011, S. 27). Wobei es sich bei einer Nachricht unter anderem um ein Wort, ein oder mehrere Sätze, um einen Blick, eine Rede oder einen Brief handeln und sie sich aus unterschiedlichsten sprachlichen und nichtsprachlichen Komponenten zusammensetzen kann (Schulz von Thun, 2011, S. 36). Dabei unterscheidet Schulz von Thun (2011, S. 36-37) explizite und implizite Botschaften. Explizite Botschaften werden klar und deutlich formuliert, während implizite Botschaften nicht direkt ausgesprochen, sondern oftmals nonverbal über Stimme, Betonung, Mimik oder Gestik vermittelt werden oder zumindest hineininterpretiert werden können. So kann beispielsweise jemandem explizit gesagt werden, dass er gemocht wird, während Tonfall und Formulierung (implizit) beim Empfänger Zweifel daran auslösen. In diesem Fall kann die implizite, nonverbal vermittelte Botschaft Auskunft darüber geben, wie der sprachliche Teil gemeint ist. Diese hinweisgebenden Botschaften bezeichnet Schulz von Thun (2011, S. 37) neben den eigenständigen Botschaften als qualifizierende Botschaften.

Um diese Gedanken zu veranschaulichen, stellt Schulz von Thun (2011, S. 14-16, 33) die Kommunikation in seinem Kommunikationsquadrat als vier-dimensionale Angelegenheit dar und arbeitet vier Seiten einer Nachricht heraus: Den Sachaspekt, den Beziehungsaspekt, den Selbstoffenbarungsaspekt und den Appellaspekt, wobei er sich an den beiden im vorherigen Unterkapitel beschriebenen Modellen orientiert.

Abb. 2 Das Kommunikationsquadrat



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schulz von Thun, 2011, S. 33.

Der Sender sendet bewusst oder unbewusst immer zeitgleich auf allen vier Seiten. Er teilt dementsprechend Sachinformationen mit (Sachaspekt), drückt sein Verhältnis zum Empfänger aus (Beziehungsaspekt), versucht das Denken, Handeln und die Gefühle des Empfängers zu beeinflussen (Appellaspekt) und stellt sich darüber hinaus noch selbst dar (Selbstoffenbarungsaspekt) (Schulz von Thun, 2011, S. 48).

Schulz von Thun (2011, S. 49) stellt den Empfänger in seinem Modell bildhaft mit vier Ohren dar, um zu verdeutlichen, dass er zur Aufnahme aller vier Seiten einer Nachricht theoretisch vier Ohren benötigen würde. Bezogen auf diese Vorstellung schreibt er dem Empfänger die freie Wahl zu, mit welchem Ohr er die Nachricht aufnehmen möchte bzw. auf welche Seite der Nachricht er eingehen möchte. Dabei spielen die persönlichen Präferenzen des Empfängers eine besondere Rolle, so dass die vier Ohren bei jedem Menschen unterschiedlich sensibel ausgeprägt sind. Dieser Umstand kann zur Folge haben, dass ein Empfänger Botschaften innerhalb einer Nachricht überhaupt nicht aufnimmt und Andere wiederum in Ausmaßen, die der Sender diesen nicht zugeschrieben hat (Schulz von Thun, 2011, S. 51).

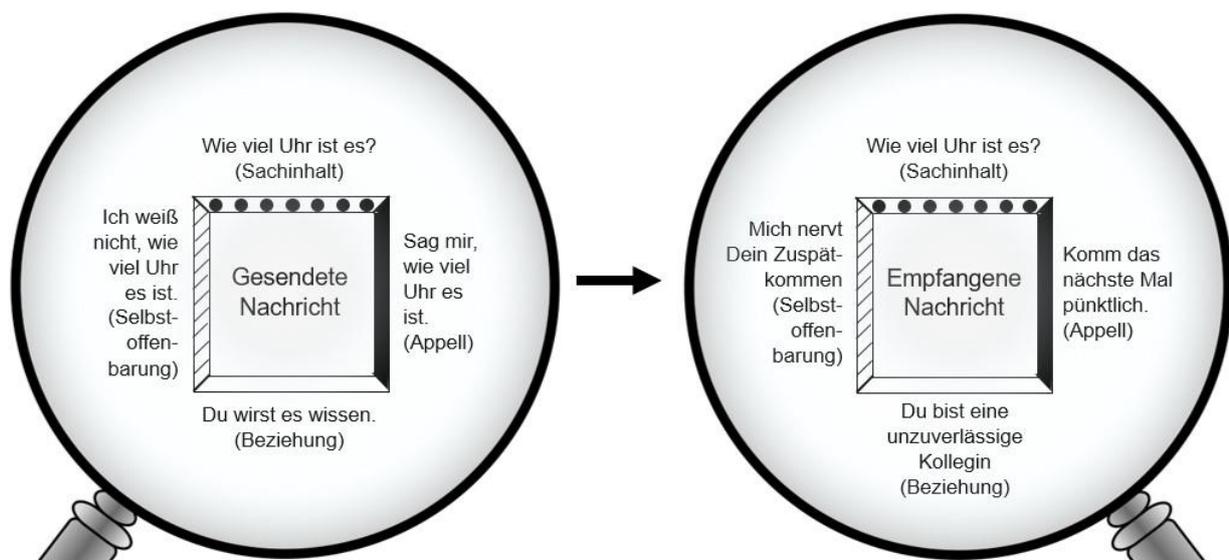
Nachdem der Empfänger diese teils komplexe Nachricht auf seine individuelle Art und Weise gehört und wahrgenommen hat, versucht er sie nun zu interpretieren. Das bedeutet, dass er die vom Sender in Zeichen übersetzten Gedanken, Kenntnisse und Absichten entschlüsseln muss, ohne zu wissen, welche Bedeutung der Sender mit den Zeichen verknüpft (Schulz von Thun, 2011, S. 67-68). Er muss der Nachricht dementsprechend eine eigene Bedeutung beimessen (Schulz von Thun, 2011, S. 80). Das Resultat dieses Interpretationsvorgangs hängt demzufolge stark von der Persönlichkeit des Empfängers ab und wird durch dessen Vorerfahrungen oder seiner Erwartungshaltung beeinflusst (Schulz von Thun, 2011, S. 68). Die für diese Arbeit wesentlichen Einflussfaktoren stellen allerdings die Persönlichkeitsmerkmale des Empfängers dar. Dementsprechend naheliegend und in der Einleitung bereits erwähnt, bezeichnet Schulz von Thun (2011, S. 76-77) die innere Reaktion des Empfängers auf eine Nachricht als Wechselwirkungsprozess zwischen Saat und psychischem Boden oder eben als psycho-chemische Reaktion.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
 Folgendes selbsterstelltes Beispiel soll die bisherigen Erkenntnisse veranschaulichen und den potenziellen Unterschied zwischen gesendeter und empfangener Nachricht verdeutlichen:

Ulrike ist im Büro und es ist Zeit für die Mittagspause. Sie hat sich für 12:30 Uhr mit ihrer neuen Kollegin Susanne verabredet, um gemeinsam mit ihr die Mittagspause zu verbringen. Kurz nach halb 1 kommt Ulrike in den Pausenraum. Susanne sitzt bereits am Tisch und fragt Ulrike: „Weißt du eigentlich, wie viel Uhr es ist?“ Draufhin entgegenet ihr Ulrike merklich echauffert: „Jaja, ich weiß, dass ich zu spät bin, das kann doch jedem mal passieren!“

Angenommen Susanne wollte sich tatsächlich nur darüber informieren, wie viel Uhr es ist, dann lassen sich die vier Seiten der gesendeten und der empfangenen Nachricht folgendermaßen gegenüberstellen:

Abb. 3 Die vier Seiten der gesendeten und der empfangenen Nachricht



Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Schulz von Thun, 2011, S. 69.

Aus diesem Beispiel geht hervor, dass Ulrike als Empfängerin die Nachricht besonders stark auf dem Beziehungs-Ohr gehört und ihre Antwort auf den Beziehungsteil der Nachricht ausgerichtet hat und somit die Gedanken und Absichten von Susanne offensichtlich fehlinterpretiert hat.

Die folgenden vier Unterkapitel charakterisieren die jeweiligen Seiten einer Nachricht und die entsprechenden Ohren des Empfängers.

2.3.1 Die Sachebene und das Sach-Ohr

Beim Sachaspekt einer Nachricht handelt es sich meist um eine explizite Äußerung (Görgen, 2005, S. 4). Der Sender möchte den Empfänger damit über Dinge und Vorgänge informieren (Frindte & Geschke, 2019, S. 203). Für eine gelungene, sachbezogene Kommunikation sollte diese Seite der Nachricht unabhängig vom Verhältnis der Gesprächsbeteiligten im Vordergrund stehen (Görgen, 2005, S. 4). Der Empfänger versucht zunächst den Sachinhalt zu verstehen (Schulz von Thun, 2011,

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten (S. 48). Dabei kann er die Information auf ihren Wahrheitsgehalt, ihre Relevanz und ihre Vollständigkeit überprüfen (Görgen, 2005, S. 4). Besonders Männern und akademisch ausgebildeten Personen ist eine Neigung zur Sachseite und zur Sachauseinandersetzung zuzuschreiben (Schulz von Thun, 2011, S. 51). Der berufliche Alltag stellt beispielsweise eine Kommunikationsumgebung dar, in der verstärkt mit dem Sach-Ohr gehört wird (Göldi, 2001, S. 92).

2.3.2 Die Selbstoffenbarungsebene und das Selbstoffenbarungsohr

Gemäß Schulz von Thun (2011, S. 29, 48) gibt der Sender über die Selbstoffenbarungsebene Informationen, beispielsweise über seine Persönlichkeit, seine Gefühle oder sein Wohlbefinden, preis. Er unterscheidet dabei die bewusste Selbstdarstellung von der unbewussten Selbstenthüllung. Der Aspekt der unkontrollierbaren Offenlegung intimer Informationen führt dazu, dass sich Menschen angreifbar fühlen und Angst haben, negativ beurteilt zu werden. Daraus resultiert häufig eine Selbstoffenbarungsangst, die sich bevorzugt dann bemerkbar macht, wenn dem Sender bewusst ist, dass der Empfänger ein sensibilisiertes Selbstoffenbarungsohr hat, wie beispielsweise in Prüfungssituationen (Schulz von Thun, 2011, S. 110). Dem gegenüber steht ein verstärkter Drang nach Selbstdarstellung, der sich allein anhand der Beliebtheit sozialer Netzwerke bemerkbar macht (Frindte & Geschke, 2019, S. 205-206). Auf Seiten des Empfängers bringt Schulz von Thun (2011, S. 59-61, 63) ein stark ausgeprägtes Selbstoffenbarungsohr in positive Verbindung mit dessen seelischer Gesundheit. Es kann dem Empfänger beispielsweise in Streit- oder Konfliktsituationen dabei helfen, sich in die Perspektive des Gegenübers hineinzusetzen (Empathie) und dessen negative Emotionen oder Aggressionen nicht auf der Beziehungsebene wahrzunehmen und damit nicht auf sich selbst, sondern auf die Lage des Senders zu beziehen. Ein zu stark entwickeltes Selbstoffenbarungsohr hingegen, kann gemäß Schulz von Thun (2011, S. 61) zu einer gewissen Immunisierung gegenüber Feedback, das auf die eigene Person bezogen ist, führen.

2.3.3 Die Beziehungsebene und das Beziehungs-Ohr

Die Beziehungsseite einer Nachricht vereint zwei Arten von Botschaften in sich: Sie gibt einerseits Aufschluss über die Einschätzung des Senders hinsichtlich der Beziehung zwischen sich und dem Empfänger, andererseits geht aus ihr seine Meinung über den Empfänger hervor. Der Sender drückt also immer eine bestimmte Art von Beziehung zum Empfänger aus, was dazu führt, dass sich dieser entsprechend behandelt fühlt. Dementsprechend stark ist das Beziehungs-Ohr des Empfängers in der Regel ausgeprägt (Schulz von Thun, 2011, S. 30-31). Empfänger, die sensibel auf Beziehungsbotschaften reagieren, zeichnen sich oftmals dadurch aus, dass sie Beziehungsangebote und persönliche Grenzen gut erkennen können, was eine gewisse Verträglichkeit mit sich bringt (Plate, 2015, S. 64). Ein übersensibles Beziehungs-Ohr hingegen führt dazu, dass selbst in beziehungsneutrale Nachrichten Stellungnahmen zur eigenen Person hineininterpretiert werden. Dieser Empfängertyp nimmt vieles persönlich und fühlt sich schnell angegriffen und beleidigt (Schulz von Thun, 2011, S. 56). Die Beziehungsseite drückt sich meist implizit in Tonfall, Formulierung oder anderen

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten nonverbalen Zeichen aus (Schulz von Thun, 2011, S. 30). Darüber hinaus hat sie oftmals einen qualifizierenden Charakter, da sie stark beeinflusst, wie der Sachinhalt aufgefasst und interpretiert wird (Plate, 2015, S. 63). Ein Kontext, in dem bevorzugt mit dem Beziehungs-Ohr gehört wird, stellen private Beziehungen dar (Göldi, 2001, S. 92). Im Gegensatz zu guten Kommunikationsbeziehungen können in schlechten oder undefinierten Beziehungen bereits geringfügige Fehlinterpretationen von Tonfall oder Mimik größere Kommunikationsstörungen zur Folge haben (Görgen, 2005, S. 4).

2.3.4 Die Appellebene und das Appell-Ohr

Der Appellaspekt einer Nachricht dient dem Sender dazu, den Empfänger zu einem gewissen Verhalten, Denken oder Fühlen zu bewegen. Dies kann mittels expliziter Botschaft, also klar formuliert, oder versteckt in Form von Manipulation geschehen (Schulz von Thun, 2011, S. 32). Abhängig vom Bezugspunkt und Nachdruck, lassen sich Empfehlungen, Befehle, Erwartungen und Wünsche voneinander unterscheiden (Plate, 2015, S. 69). Ein sensibles Appell-Ohr ermöglicht dem Empfänger, das Herauslesen eventueller Nebenbedeutungen, Untertöne oder impliziter Appelle (Plate, 2015, S. 69). Das versetzt sie gewissermaßen in die Lage, unausgesprochene Wünsche zu erfassen (Plate, 2015, S. 70). Empfänger mit einem übersensiblen Appell-Ohr neigen dazu, selbst kleinste Signale auf eventuelle Appelle zu untersuchen (Schulz von Thun, 2011, S. 64). Ihr Handeln ist von voraus-eilendem Gehorsam und dem Bedürfnis geprägt, den Erwartungen aller gerecht zu werden (Plate, 2015, S. 70). Dieses übergroße Appell-Ohr wirkt dann häufig auf Kosten der Selbstwahrnehmung, so dass der Empfänger wenig Gespür für eigene Bedürfnisse hat (Schulz von Thun, 2011, S. 65).

Zu Beginn dieser Arbeit, und vor allem im kommunikationspsychologischen Kontext des Kommunikationsquadrats, wurde bereits mehrfach die Persönlichkeit des Empfängers als beeinflussender Faktor bei der Interpretation von Nachrichten genannt. Kapitel drei beschäftigt sich nun mit den relevanten persönlichkeitspsychologischen Hintergründen, um schlussendlich Kommunikation und Persönlichkeit zusammenführen zu können und somit die theoretische Grundlage des Zusammenhangs zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Nachrichten zu schaffen.

3 Theoretische Grundlagen der Persönlichkeit

3.1 Persönlichkeit und Persönlichkeitsmerkmale

In der Psychologie existieren je nach Forschungstradition oder theoretischer Zuordnung unzählige unterschiedliche Definitionen des Begriffs Persönlichkeit. Einigkeit besteht lediglich darin, dass der Mensch mit einer Vielzahl individueller Merkmale ausgestattet ist, die ihn einzigartig machen. Dementsprechend wird unter Persönlichkeit im Allgemeinen die Summe aller Verhaltensmerkmale eines Menschen verstanden (Staller & Kruschke, 2019, S. 3). Etwas konkreter wird der Persönlichkeitspsychologe Jens B. Asendorpf (2011), der Persönlichkeit wie folgt definiert: „Unter der Persönlichkeit eines Menschen wird die Gesamtheit seiner Persönlichkeitseigenschaften verstanden: die

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten individuellen Besonderheiten in der körperlichen Erscheinung und in Regelmäßigkeiten des Verhaltens und Erlebens“ (S. 2). Diese Persönlichkeitseigenschaften wiederum werden anhand ihrer Veränderbarkeit unterschieden. So gelten Traits als weitgehend überdauernde Eigenschaften, wie beispielsweise Ängstlichkeit. Als States hingegen werden vorübergehende Zustände bezeichnet, wie etwa Angst. Auf Grund ihrer Stabilität eignen sich Traits besser zur Beschreibung eines Menschen, da sie ein konsistentes Verhaltensmuster ergeben (Staller & Krischke, 2019, S. 4).

3.2 Persönlichkeitstheorien

Dem empirischen Studium individueller Besonderheiten im Erleben und Verhalten eines Menschen widmet sich die Persönlichkeitspsychologie. So entstanden im Laufe der Zeit viele, oftmals konkurrierende, Paradigmen, die sich in Bezug auf ihre jeweiligen Ausgangspunkte, Datenquellen und den Phänomenen, welche sie zu erklären versuchen, unterscheiden (Gerrig, 2018, S. 508). Jedes Paradigma hebt sich dementsprechend durch eine spezielle Perspektive auf die Persönlichkeit von den anderen Paradigmen ab. Beispielsweise spielen unbewusste Aspekte der Persönlichkeit im psychoanalytischen Paradigma eine sehr große Rolle, während behaviorale Einflüsse, wie das Beobachtungslernen oder Verhaltensänderungen durch Bestrafung, vernachlässigt werden (Herzberg & Roth, 2014, S. 1). Jedes dieser Paradigmen vereint Strömungen und Theorien, die sich durch eine gewisse Homogenität hinsichtlich derer Inhalte und Ziele auszeichnen (Rauthmann, 2017, S. 30). Persönlichkeitstheorien können dabei als hypothetische Aussagen über die Funktionsweise und die Struktur individueller Persönlichkeiten betrachtet werden (Gerrig, 2018, S. 508). Sie zielen im Wesentlichen auf das Beschreiben und Erklären der Struktur und Entwicklung der Persönlichkeit ab (Raab et al., 2010, S. 151). In der Persönlichkeitspsychologie hat sich die, dem dispositionalen Paradigma angehörige, trait-theoretische Strömung (eigenschaftstheoretische Strömung) bislang als besonders produktiv und einflussreich erwiesen (Rauthmann, 2017, S. 231). Eigenschaftstheoretische Ansätze und Theorien versuchen, Menschen auf Grund ihrer stabilen Merkmale (Traits) zu verstehen und zu unterscheiden. Sie spiegeln die scheinbar natürliche Tendenz des Menschen wider, das eigene, aber auch das Verhalten anderer, mittels verschiedener Dimensionen zu klassifizieren (Gerrig, 2018, S. 508).

3.3 Eigenschaftsbasierte Theorien

Seit jeher lieben es die Menschen über Merkmale anderer Personen zu sprechen: Der Kollege ist launisch, die Bekannte ist arrogant und der Freund ist schlampig. Sie sprechen über die Persönlichkeit. Dabei werden in der Regel Eigenschaftsbegriffe verwendet, die typische Erfahrungs- und Handlungsstile eines Menschen beschreiben (Pervin et al., 2005, S. 283). Im Allgemeinen geht es bei diesen Eigenschaften um anhaltende Muster, wie sich Menschen (Universalität) über einen längeren Zeitraum (Konstanz) und über unterschiedliche Situationen hinweg verhalten (Generalität), fühlen und denken. Dies impliziert, dass dieser Eigenschaftsbegriff drei Hauptfunktionen in der Persönlichkeitsforschung hat. Sie können dazu verwendet werden, um das Verhalten eines Menschen zu

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten erklären, zusammenzufassen und vorherzusagen. Aus diesem Grund betrachten Persönlichkeitsforscher, die mit dem eigenschaftsbasierten Ansatz in Verbindung gebracht werden, diese konstanten Eigenschaften als die grundlegenden Bausteine der Persönlichkeit (Pervin et al., 2005, S. 283).

Die folgenden drei Forschungsansätze stellen Meilensteine der Persönlichkeitspsychologie dar und sollen den Prozess zur Entstehung des Fünf-Faktoren-Modells skizzieren.

Gordon W. Allport gilt als einer der Pioniere der Trait-Forschung, der diese entscheidend prägte (Rauthmann, 2017, S. 235). Für ihn galten die Persönlichkeitsstrukturen und nicht etwa Umweltbedingungen, für die essenziellen Faktoren individuellen Verhaltens. Er unterschied in seiner Arbeit drei Arten von Traits. Kardinale Traits sind Eigenschaften, um welche ein Mensch sein Leben aufbaut, die aber nicht jeder Mensch entwickelt. Für eine Mutter oder einen Vater könnte ein kardinaler Trait beispielsweise die Selbstaufopferung zum Wohle des eigenen Kindes sein. Zentrale Traits repräsentieren die wesentlichen Charakterzüge eines Menschen (z.B. Freundlichkeit oder Schüchternheit). Sekundäre Traits bezeichnen die spezifischen Persönlichkeitsmerkmale, die hilfreich bei der Vorhersage des Verhaltens sind, aber wenig dazu beitragen, die Persönlichkeit eines Menschen zu verstehen (Gerrig, 2018, S. 509-510). Allports hauptsächliches Interesse lag in der Erfassung individueller Dispositionen von Menschen, weswegen er zahlreiche persönliche Dokumente (Briefe, Tagebücher) sichtetete (Angleitner & Riemann, 2005, S. 95). Er ging davon aus, dass sich die wichtigsten Begriffe zur Personenbeschreibung im Wortschatz einer Sprache verankert haben. 1936 fanden Allport und Odbert 17.953 Begriffe zur Persönlichkeitsbeschreibung und -unterscheidung, nachdem sie das Webster's New International Dictionary von 1925 durchforsteten. Diese Begriffe ordneten sie in die Kategorien stabile Persönlichkeitseigenschaften (z.B. aggressiv, gesellig), temporäre Zustände (z.B. verlegen, erfreut), soziale und moralische Bewertungen (z.B. würdig, unwichtig) und in eine Restkategorie (z.B. Fähigkeiten und körperliche Attribute) (Rauthmann, 2017, S. 237.). Fortan machte sich Allport diesen psycholexikalen Ansatz bei der Identifizierung alltagspsychologisch verankerten Grunddimensionen der Eigenschaftsbeschreibung mittels Faktorenanalyse zu nutzen. Ein Vorgehen, dass sich später als prägend für viele weitere Ansätze erweisen wird (Rauthmann, 2017, S. 236).

Der Eigenschaftstheoretiker Raymond Cattell griff den lexikalen Ansatz von Allport und Odbert auf und nutzte die Adjektivliste für seine Suche nach der richtigen Anzahl grundlegender Eigenschaftsdimensionen (Gerrig, 2018, S. 510). Cattell unterschied in seiner Arbeit, wie Allport, unterschiedliche Konzepte von Eigenschaften. Er differenzierte zwischen Fähigkeitseigenschaften, Temperamenteigenschaften und dynamischen Eigenschaften. Darüber hinaus grenzte er Grundeigenschaften (source traits) von Oberflächeneigenschaften (surface traits) ab. Für Cattell (1973a) stellten diese Grundeigenschaften, die Bausteine der Persönlichkeit dar (Angleitner & Riemann, 2005, S. 95). Um zu diesen relevanten Eigenschaftsfaktoren zu gelangen und deren Wechselbeziehung zu ermitteln, kürzte er die Adjektivliste zunächst um die synonymen Begriffe und unterzog sie anschließend einem mehrstufigen Reduktionsverfahren und einer Faktorenanalyse (Hagemann et al., 2023, S. 269). Die

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten

Faktorenanalyse stellt dabei eine häufig angewendete Methode zur Datenreduzierung dar, mit Hilfe derer sich mehrere Variablen anhand ihrer Korrelation im Hinblick auf einige wenige Dimensionen zusammenfassen lassen können (Rauthmann, 2017, S. 18). Variablen, die untereinander, aber nicht mit anderen Variablen korrelieren, bilden eine Dimension (Friedman & Schustack, 2004, S. 338). Basierend auf den Erkenntnissen aus der Faktorenanalyse, vertrat Cattell (1979) die Ansicht, dass die Persönlichkeit des Menschen auf 16 Faktoren bzw. Dimensionen basiert (source traits). Diese Dimensionen bestanden aus Gegensatzpaaren auf Verhaltensebene, wie beispielsweise zurückhaltend vs. offen, entspannt vs. angespannt oder vertrauend vs. misstrauisch (Gerrig, 2018, S. 510). Heutige Theorien des Eigenschaftsparadigmas gehen davon aus, dass es weniger als 16 Dimensionen bedarf, um Menschen anhand ihrer Persönlichkeitsmerkmale zu unterscheiden (Gerrig, 2018, S. 510). Letztendlich stellte Cattell mit seiner Arbeit sicher, dass trait-theoretische Ansätze eine ausgeprägtere statistische und empirische Orientierung erhielten. Er legte großen Wert auf die gewissenhafte Sammlung relevanter Informationen über eine Person, die er mittels Testsituationen, Fragebögen oder der Studie des individuellen Lebenswegs erlangte und die objektive Kombination derer mittels differenzierter quantitativer Instrumente (Friedman & Schustack, 2004, S. 339).

Ein Anspruchsdenken, das auch im Persönlichkeitsforscher Hans J. Eysenck fest verankert war. Dementsprechend waren präzise Messungen und konzeptionelle Klarheit für ihn von höchster Bedeutung, weswegen ein großer Teil seiner Arbeit in der Entwicklung zuverlässiger Messungen von Persönlichkeitseigenschaften bestand (Pervin et al., 2005, S. 292). Ebenso wie Cattell nutzte Eysenck die Faktorenanalyse, um die Frage zu beantworten, was die Grundeigenschaften bzw. die wesentlichen Dimensionen individueller Unterschiede sind (Pervin et al., 2005, S. 293). Dabei gelang es ihm zunächst, mit den Dimensionen Introversion vs. Extraversion (E) und Neurotizismus (Labilität vs. emotionale Stabilität) (N) zwei Dimensionen individueller Unterschiede zu identifizieren, die er als die grundlegenden Strukturen der Persönlichkeit bezeichnet. Einige Zeit später fügte er mit der Dimension Psychotizismus (P) eine dritte Dimension hinzu. Zusammen bilden diese drei Dimensionen (PEN) Eysencks Drei-Faktoren-Theorie der Persönlichkeit (Pervin et al., 2005, S. 295-297). Trotz Belegen aus der Forschung, die viele Aspekte aus dieser Theorie stützen, gibt es in den letzten Jahren eine breite Übereinstimmung darin, dass sich fünf Dimensionen, die sich nicht gänzlich mit diesen drei genannten Dimensionen decken, am besten für die Beschreibung der Persönlichkeitsstruktur eignen (Gerrig, 2018, S. 511). Diese fünf Dimensionen sind heute als Fünf-Faktoren-Modell, oder umgangssprachlich Big Five, bekannt (McCrae & Costa, 2008 zitiert nach Gerrig, 2018, S. 511).

3.4 Das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit

Das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit ist das Resultat jahrelanger Forschungsarbeiten mit dem Ziel, ein Modell zu entwickeln, auf das sich allgemein verständigt werden kann (Pervin et al., 2005, S.319). Dabei handelt es sich, wie bereits im vorherigen Unterkapitel erwähnt, um fünf Dimensionen, die sich am besten zur Persönlichkeitsbeschreibung und Differenzierung eignen (Gerrig,

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten (2018, S. 511). Die Big Five setzen sich neben den durch Eysenck bereits etablierten Dimensionen Extraversion und Neurotizismus aus den Dimensionen Gewissenhaftigkeit, Offenheit für Erfahrungen und Verträglichkeit zusammen (Hagemann et al., 2023, S. 293-294). In den letzten Jahren hat sich das FFM sowohl in der diagnostischen Praxis als auch in der theoretischen Forschung so stark etabliert, dass es von vielen Persönlichkeitspsychologen als eine Art Referenzmodell angesehen wird (Herzberg & Roth, 2014, S. 40). Ein Grund für diesen Status ist das vergleichsweise breite empirische Fundament, auf dem das Modell basiert. Bislang belegen mehr als 3000 Studien die Gültigkeit dieser fünf Dimensionen. Sie gelten als unabhängig von Bildung, Alter und Geschlecht und darüber hinaus als kulturstabil (Huber, 2020, S. 64). In der Literatur werden die Big Five häufig unterschiedlich benannt oder konzeptualisiert (Rauthmann, 2017, S. 258). Diese Tatsache ist auf zwei Ansätze zurückzuführen, die sich innerhalb der Big Five Forschung gebildet haben. Zum einen den klassisch lexikalen Big-Five-Ansatz, der die Big Five als reine Beschreibungsdimensionen betrachtet und zum anderen das auf faktoranalytischen Untersuchungen von Persönlichkeitsfragebögen basierende FFM. Auf Grund der Konvergenz beider Ansätze, werden beide Bezeichnungen häufig synonym verwendet (Herzberg & Roth, 2014, S. 40). So auch in dieser Arbeit.

Die Dimensionen des FFM sind sehr breit, da sie sehr viele Eigenschaften mit einzigartigen Nebenbedeutungen in sich vereinen. Darüber hinaus sind sie bipolar angelegt. Das bedeutet, dass sie zwischen einer hohen und einer geringen Ausprägung unterscheiden (z.B. verantwortungsbewusst vs. verantwortungslos). Eine hohe Ausprägung wird durch Begriffe beschrieben, deren Bedeutung ähnlich dem Namen der Dimension sind, während Begriffe mit gegensätzlicher Bedeutung eine niedrige Ausprägung erkennen lassen (Gerrig, 2018, S. 511). Die Dimensionen stellen somit einen fünf-dimensionalen Raum dar, innerhalb dessen sich jeder Mensch ausführlich beschreiben lässt (Herzberg & Roth, 2014, S. 42). Das bedeutet, dass jeder Mensch unterschiedlich ausgeprägte Anteile jeder dieser Dimensionen in sich trägt (Huber, 2020, S. 64.).

Im Laufe der Jahre wurde eine Vielzahl an Messinstrumenten zur Erfassung der Big Five entwickelt (Rauthmann, 2017, S. 261). In der Regel handelt es sich dabei um Selbsteinschätzungen, die mittels Fragebögen erfasst werden (Hennig, 2005, S. 252). In dieser Arbeit dient der B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest von Dr. Satow, der mit über 50.000 Durchführungen zu einem der am meistverbreiteten Persönlichkeitstests im deutschsprachigen Raum zählt (Satow, 2020a, S. 4), zur Erfassung der grundlegenden Persönlichkeitsdimensionen.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, dass die Big Five trotz ihrer Popularität und dem fundierten Forschungshintergrund auch kritisch betrachtet werden. So wird von einigen Forschern beispielsweise deren Kulturstabilität in Frage gestellt und die Anzahl der Dimensionen als nicht ausreichend angesehen, um alle relevanten Persönlichkeitsbereiche zu umfassen (Rauthmann, 2017, S. 268-269). Auf eine genauere Betrachtung der Schwächen des Modells wird an dieser Stelle verzichtet.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Die folgenden Unterkapitel beschäftigen sich mit den fünf Dimensionen und gehen auf typische Charakterisierungen ein. Dabei werden erste Zusammenhänge zu bestimmten Facetten der Kommunikation deutlich.

3.4.1 Extraversion

In der heutigen Zeit stellt Extraversion eine grundlegende und sehr breit angelegte Persönlichkeitsdimension dar, welche als zentrales Persönlichkeitsmerkmal in den meisten eigenschaftstheoretischen Persönlichkeitsmodellen eine wichtige Rolle spielt. In diesen Modellen wird sie häufig als bipolare Dimension mit den Ausprägungen Extraversion und Introversion beschrieben (Rammsayer, 2005, S. 257). Extravertierte Menschen gelten unter anderem als aktiv, selbstsicher, optimistisch, unternehmungslustig, gesellig und eher aufbrausend, während introvertierte Menschen eher als zurückhaltend, verschlossen, zurückgezogen und schweigsam beschrieben werden, die ihre Gefühle gerne kontrollieren und versuchen voranzuplanen (Rammsayer, 2005, S. 257). Eine hohe Ausprägung der Dimension Extraversion wird darüber hinaus mit Gesprächigkeit in Verbindung gebracht (Friedman & Schustack, 2004, S. 346). Unterschiede zwischen extrovertierten und introvertierten Menschen zeigen sich sowohl in der Art und Weise, wie sehr soziale Interaktionen aufgesucht und gestaltet werden, als auch in der Aktivität und Ausdrucksstärke (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Asendorpf (2011, S. 67) merkt an, dass Introversion nicht als Gegensatz, sondern viel mehr als Fehlen von Extraversion, verstanden werden sollte. Introvertierte Menschen erledigen Dinge oftmals gerne alleine und wirken dabei verschlossen, was nicht auf mangelnde Sozialkompetenzen oder soziale Ängste zurückzuführen ist, sondern darauf, dass sie eine gewisse Unabhängigkeit bevorzugen und gerne alleine sind. Aus dem fehlenden Bedürfnis nach Geselligkeit und der entgegengebrachten Herzlichkeit extravertierter Menschen ist nicht abzuleiten, dass diese Menschen unglücklich sind (Asendorpf, 2011, S. 67).

3.4.2 Neurotizismus

Ebenso wie Extraversion, findet sich die Dimension Neurotizismus als zentrales Konstrukt der Persönlichkeitspsychologie in nahezu allen Theorien und Instrumenten zur Persönlichkeitserfassung wieder (Hennig, 2005, S. 251-152). Die Dimension Neurotizismus (emotionale Instabilität) ist in hoher Ausprägung durch emotionale Instabilität und gegensätzlich in niedriger Ausprägung durch emotionale Stabilität gekennzeichnet (Friedman & Schustack, 2004, S. 346). Neurotische Menschen gelten als empfindlich, selbstunsicher, depressiv, nervös und ängstlich (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Eine Facette dieser Ängstlichkeit ist die soziale Ängstlichkeit (soziale Gehemmtheit), welche sich häufig gegenüber Fremden, in großen Gruppen und gegenüber Autoritäten zeigt (Asendorpf, 2011, S. 70). Neben diesen Merkmalen steht Neurotizismus in Verbindung mit vegetativen Beschwerden, Krankheitsanfälligkeit und der Tendenz in Stresssituationen aus dem Gleichgewicht zu geraten (Eysenck & Eysenck, 1968 zitiert nach Hennig, 2005, S. 252). Ein Grund dafür sind unter anderem weniger adaptive Stressbewältigungsmechanismen, die ihnen zur Verfügung stehen

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Emotional stabile Menschen werden hingegen als ruhig und zufrieden charakterisiert (Gerrig, 2018, S. 511).

3.4.3 Verträglichkeit

Verträglichkeit macht sich in einem gutmütigen, freundlichen, toleranten, hilfsbereiten und vertrauensvollen Umgang mit anderen Menschen bemerkbar. Verträgliche Menschen zeichnen sich durch eine positive Erwartungshaltung in Richtung ihrer Umwelt aus. Konfliktsituationen versuchen sie möglichst zu vermeiden und geben im Zweifelsfall nach (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Für sie ist die richtige Reaktion auf Menschen und gewisse Situationen wichtiger als das Durchsetzen des eigenen Willens ohne besondere Rücksichtnahme auf Erwartungshaltungen anderer. Sich für andere nützlich zu machen, stellt für verträgliche Menschen ein Bedürfnis dar (Ertel, 2011, S. 75). Hohe Werte in Verträglichkeit gelten bis zu einem gewissen Maß als sozial erwünscht, wobei Menschen auf Grund eines übermäßigen Entgegenkommens und Vertrauen als unterwürfig und naiv wahrgenommen werden können (Asendorpf, 2011, S. 68). Weniger verträgliche Personen verhalten sich eher unkooperativ, berechnend, kalt und argwöhnisch, wobei sie häufiger in Streitsituationen geraten. Sie neigen zu Konkurrenzdenken und vergleichen sich dementsprechend gerne mit anderen (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Niedrige Ausprägungen sind ausschließlich unerwünscht (Asendorpf, 2011, S. 68).

3.4.4 Offenheit für Erfahrungen

Offene Menschen erweisen sich als vielfältig interessiert, beispielsweise an kulturellen Geschehen, ästhetischen Inhalten, neuen Erfahrungen und Erlebnissen oder Gefühlen. Sie erscheinen fantasievoll, gebildet, neugierig und kreativ und tendieren dazu, geltende Wertvorstellungen und Regeln kritisch zu hinterfragen (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Weniger offene Menschen gelten hingegen als oberflächlich und einfach (Friedman & Schustack, 2004, S. 346).

3.4.5 Gewissenhaftigkeit

Gewissenhaftigkeit zeigt sich in einem hohen Ausmaß an Selbstorganisation, Beharrlichkeit, Pflichtbewusstsein, Zuverlässigkeit, Ordentlichkeit und Leistungsorientierung. Sie spiegelt sich in den Ergebnissen des eigenen Handelns wider. Dabei werden Aufgaben besonders sorgfältig und genau bearbeitet, Regeln und Anweisungen befolgt und Formalitäten eingehalten (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Gewissenhaftigkeit wird darüber hinaus mit einem Mangel an Impulsivität gleichgesetzt (Friedman & Schustack, 2004, S. 346). Eine sehr hohe Ausprägung dieser Dimension geht mit einer gewissen Zwanghaftigkeit einher, was generelle Einstellungen und formelle Regeln angeht (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Impulsive Menschen, also diejenigen mit einer niedrig ausgeprägten Gewissenhaftigkeit, neigen dazu, unvorsichtiger, unzuverlässiger und unordentlicher zu sein (Friedman & Schustack, 2004, S. 346). Sie scheinen abgeneigt, sich in soziale Ordnungen zu integrieren (Ertel, 2011, S. 77).

4 Forschungsstand zum Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Kommunikation

In der Einleitung wurde bereits der positive Zusammenhang zwischen Extraversion und Kommunikationsfähigkeit erwähnt (Wallbott, 1995 zitiert nach Lang, 2008, S. 100). Darüber hinaus gibt es bereits zahlreiche Untersuchungen, die sich mit dem Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und unterschiedlichen Facetten der Kommunikation beschäftigen. Dieses Kapitel trägt einige Ergebnisse dieser Studien zusammen, um einen groben Überblick über den aktuellen Forschungsstand zu ermöglichen.

Hertel et al. (2008) konnten beispielsweise feststellen, dass extrovertierte Menschen mit niedriger Ausprägung der Dimension Neurotizismus, im Gegensatz zu introvertierten oder emotional instabilen Personen, vor allem auch in sozialen Konfliktsituationen häufiger das direkte persönliche Gespräch suchen und unpersönlicheren Kommunikationskanälen, wie dem Versenden von E-Mails, vorziehen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich extravertierte Personen höhere soziale Fertigkeiten zuschreiben, während emotional instabile Menschen auf Grund sozialer Ängstlichkeit gehemmt sind. Daraus lässt sich der Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit und der Präferenz für unterschiedliche Kommunikationskanäle ableiten (Röhner & Schütz, 2016, S. 48).

Zwar beschäftigen sich die genannten Forschungsarbeiten mit der Persönlichkeit und unterschiedlichen Facetten der Kommunikation, wobei sie sich allerdings auf die Persönlichkeit des Senders beziehen. Dementsprechend erweist sich die Forschungsarbeit von Sims (2016, S. 1) für diese Arbeit von besonderem Interesse, da sich diese mit der Persönlichkeit des Empfängers, basierend auf den Big Five, und dem Zusammenhang mit aktivem, empathischem Hören (active-empathic listening, kurz AEL) auseinandersetzt. Der Wirtschafts- und Sozialpsychologe Bay (2000) schreibt dem aktiven Zuhören in Bezug auf die vier Ohren nach Schulz von Thun die Fähigkeit zu, den Empfänger in die Lage zu versetzen, alle vier Seiten einer Nachricht zu erfassen und somit eine verständnisvolle und lösungsorientierte Kommunikation zu ermöglichen (S. 40). Auf Grund der besonderen Relevanz wird diese Studie an dieser Stelle etwas ausführlicher betrachtet. Beim Konzept des AEL geht es zum einen um die volle Aufmerksamkeit des Empfängers als zuhörende Person, so dass der Sender dies auch wahrnimmt und zum anderen darum, dass sich der Empfänger emotional und konzeptionell in die Lage des Senders hineinversetzt, was sein aufrichtiges Interesse bedingt (Sims, 2016, S. 3). AEL stellt somit eine Kommunikationskompetenz dar (Sims, 2016, S. 1). Das Konzept gliedert den Hörprozess in die drei Phasen: Wahrnehmen, Verarbeiten und Reagieren (Sims, 2016, S. 3). Eine Gliederung, wie sie in ähnlicher Form auch in der Arbeit von Schulz von Thun (2011, S. 80) Verwendung findet. In der Wahrnehmungsphase geht es darum, dass der Empfänger dem Sender signalisiert, dass er zuhört und er vor allem versucht, nonverbale Hinweise, Absichten und Überzeugungen des Senders zu erfassen (Empathie) (Sims, 2016, S. 3). Gerhart und Bodie (2011) konnten in diesem Zusammenhang feststellen, dass die Kompetenz des AEL in der Wahrnehmungsphase in starkem Zusammenhang mit sozialen Fähigkeiten wie der emotionalen Sensibilität steht. Dies macht

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten sich vor allem in Kommunikationsphasen bemerkbar, in denen ein besonders sensibles Gespür für emotionale Hinweise gefragt ist (Sims, 2016, S. 17). Bei der Verarbeitungsphase geht es um die Interpretation der Nachricht, während der Empfänger in der Reaktionsphase dem Sender mittels verbaler oder nonverbaler Hinweise deutlich macht, dass er die Nachricht aufgenommen und verarbeitet hat und ihn dadurch ermutigt fortzufahren. Dabei können Menschen als Empfänger in den unterschiedlichen Phasen individuelle Stärken und Schwächen haben (Sims, 2016, S. 3). AEL steht in direktem Zusammenhang mit Gesprächskompetenz (Bodie, 2011 zitiert nach Sims, 2016, S. 3). Darüber hinaus wurde AEL mit einer Vielzahl sozialer Fähigkeiten in Verbindung gebracht (Gearhart & Bodie, 2011 zitiert nach Sims, 2016, S. 3). Es gibt Hinweise darauf, dass sich die Kompetenz des AEL zeit- und situationsunabhängig in den Persönlichkeitsmerkmalen widerspiegelt (Bodie et al., 2013 zitiert nach Sims, 2016, S. 4). Die Ergebnisse der Studie belegen diese Annahme und zeigen unter anderem, dass Verträglichkeit in positivem Zusammenhang mit der Kompetenz des AEL in der Wahrnehmungs- und Reaktionsphase steht, was auf die empathische Art zurückzuführen sein kann, die Menschen mit hohen Werten in Verträglichkeit zugeschrieben wird (Sims, 2016, S. 17-18). Offenheit für Erfahrungen steht in positivem Zusammenhang mit allen drei Phasen des AEL und erweist sich dadurch als förderlich für positive Beziehungen (Sims, 2016, S. 17). Frühere Untersuchungen haben Ames et al. (2012) nach ergeben, dass Offenheit das Zuhören fördert und dadurch mehr Informationen aufgenommen werden können (Sims, 2016, S. 17). Dieser positive Zusammenhang zwischen Offenheit und AEL könnte mutmaßlich auf den Intellekt zurückzuführen sein, der Menschen mit hohen Werten in Offenheit zugesprochen wird. Dieser ist für die Auseinandersetzungen mit abstrakten Informationen und intellektueller Erkundung verantwortlich. Darüber hinaus könnten sich deren ästhetische Wertschätzung und Empathie begünstigend auf die Fähigkeit des AEL auswirken (DeYoung, 2014 zitiert nach Sims, 2016, S. 17). Einen eindeutigen Zusammenhang zwischen Extraversion und AEL konnte in dieser Studie nicht festgestellt werden, was darauf schließen lässt, dass die attestierte Kommunikationsfähigkeit auf andere Kompetenzen zurückzuführen ist (Sims, 2016, S. 18). Ramsay (1966) stellt jedoch fest, dass weniger extravertierte Personen mehr zuhören und weniger reden (Grant et al., 2011, S. 532). Weiterhin konnte ein sehr geringer Zusammenhang zwischen Gewissenhaftigkeit und der Verarbeitungsphase ermittelt werden. Auf dieses Ergebnis geht der Autor der Studie allerdings nicht ausführlicher ein (Sims, 2016, S. 16).

Schulz von Thun (2011, S. 63) schreibt über das aktive Zuhören, dass dabei vor allem das Selbstoffenbarungs-Ohr ausgebildet wird. Wobei er betont, dass es wichtig ist, dass der Empfänger sich nicht wertend in die Lage des Senders hineinversetzt und stattdessen versucht dessen Perspektive zu verstehen.

Eine weitere Forschungsarbeit, die den Empfänger und das Hören ins Zentrum der Untersuchungen stellt, ist die Studie von Weaver et al. (1996, S. 381). Genauer befasst sie sich mit dem Zusammenhang der Persönlichkeitsmerkmale des Empfängers und dem bevorzugten Hörstil (Weaver et al., 1996, S. 381). Weaver et al. (1996) beziehen sich dabei auf Eysencks drei Faktoren

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten (PEN), Psychotizismus, Extraversion und Neurotizismus (S. 381), die als Vorgänger der Big Five bezeichnet werden können und eine gewisse inhaltliche Übereinstimmung zu ihnen aufweisen (Friedman & Schustack, 2004, S. 353) und den vier Hörstilen, die dem Listening Styles Profile (LSP) zugrunde liegen (Weaver et al. 1996, S. 382). Das LSP stellt eine Technik zur Beurteilung des bevorzugten Hörverhaltens einer Person dar (Watson et al., 1995 zitiert nach Weaver et al., 1996, S. 382). Watson et al. (1995) identifizierten dabei vier unterschiedliche Hörstile: den personen-, den handlungs-, den inhalts- und den zeitorientierten Hörstil (Weaver et al., 1996, S. 382). Eine Unterteilung, die an die vier Ohren nach Schulz von Thun (2011, S. 48-49) erinnert. Gemäß Watson et al. (1995) stehen beim personenorientierten Hörstil die Gefühle und Emotionen der Kommunikationspartnerin bzw. des Kommunikationspartners im Vordergrund. Personenorientierte zuhörende Personen suchen nach gemeinsamen Interessen und reagieren auf die Emotionen des Senders (Weaver et al., 1996, S. 382). Facetten, die sich auch in Schulz von Thuns (2011, S. 48, 63) Selbstoffenbarungs-Ohr wiederfinden. Handlungsorientierte zuhörende Personen hingegen legen Wert auf ein klares, deutliches und fehlerfreies Kommunikationsverhalten des Senders. Ist dies nicht gegeben, reagieren sie schnell ungeduldig und frustriert. Inhaltsorientierte zuhörende Personen bevorzugen komplexe und herausfordernde Inhalte, die sie sorgfältig auswerten können, bevor sie sich ein Urteil oder eine Meinung bilden (Watson et al., 1995 zitiert nach Weaver et al., 1996, S. 382). Hier lässt sich eine gewisse Ähnlichkeit zu Schulz von Thuns (2011, S. 28, 48, 51) Sach-Ohr feststellen. Die zeitorientierte zuhörende Person bevorzugt ein kurzes und hastiges Kommunikationsverhalten, um den Zeitaufwand für Kommunikation möglichst zu minimieren (Watson et al., 1995 zitiert nach Weaver et al., 1996, S. 381-382). Die Daten wurden innerhalb der Studie anhand eines Fragebogens erhoben, der auf einer angepassten Form des Eysenck Personality Questionnaire (EPQ-R) zur Erfassung der Persönlichkeitsmerkmale und dem Listening Styles Profile (LSP16) zur Erfassung des Hörstils basiert und von den Befragten selbst ausgefüllt werden musste (Weaver et al., 1996, S. 383-384). Die vorliegende Arbeit beschränkt sich auf die Ergebnisse, die sich auf die bevorzugten Hörstile von Menschen mit hohen Extraversionswerten und denen mit hohen Neurotizismuswerten beziehen. Die Ergebnisse zeigen, dass die jeweiligen Persönlichkeitsdimensionen mit deutlich unterschiedlichen Hörstilen in Verbindung gebracht werden können (Weaver et al., 1996, S. 381). Extravertierte Personen nehmen sich der Studie zufolge als freundliche, offene und unterstützende zuhörende Personen wahr (Weaver et al., 1996, S. 386). Der Studie nach ergab sich ein schwacher positiver Zusammenhang ($r = 0,32$) zwischen Extraversion und dem personenorientierten Hörstil (Weaver et al., 1996, S. 385). Personen mit einem hohen Wert in der Dimension Neurotizismus zeichnen sich in ihrem Hörverhalten durch eine scheinbare Gleichgültigkeit gegenüber der Gesprächspartnerin bzw. dem Gesprächspartner aus. Darüber hinaus neigen sie dazu, schnell frustriert und ungeduldig zu werden (Weaver et al., 1996, S. 386). Die Zusammenhänge zwischen Neurotizismus und dem handlungsorientierten Hörstil ($r = 0,17$) sowie Neurotizismus und dem zeitorientierten Hörstil ($r = 0,16$) konnten nur sehr schwach festgestellt werden (Weaver et al., 1996, S. 384). Die Korrelationen zwischen den beiden Dimensionen

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten Extraversion und Neurotizismus zu den restlichen Hörstilen war zu gering, um eine Interpretation zuzulassen (Weaver et al., 1996, S. 384).

Aus diesen Studien geht klar hervor, dass es einen Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit und der Kommunikation, also dem Senden und Empfangen von Nachrichten, gibt. Das nachfolgende Kapitel beschäftigt sich konkret mit der Forschungsfrage dieser Arbeit und stellt mögliche Hypothesen auf.

5 Forschungsfrage und Hypothesen

Das primäre Ziel dieser Arbeit ist es, den empirischen Zusammenhang zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen des Empfängers und der Interpretation von Nachrichten zu ermitteln. Konkret lautet die Forschungsfrage:

Lässt sich ein empirischer Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Nachrichten ermitteln?

Darüber hinaus tragen Erkenntnisse, die sowohl aus den theoretischen Hintergründen als auch aus Studienergebnissen gewonnen werden konnten, zu einem Verständnis darüber bei, ob und in welchem Zusammenhang die Persönlichkeit des Empfängers mit der Interpretation von Nachrichten stehen könnte. Diese Erkenntnisse rufen zur Bildung folgender gerichteter Hypothesen auf, die zu einer differenzierteren Betrachtung der Forschungsfrage führen.

Schulz von Thun (2011, S. 60-61) schreibt Empfängern mit ausgeprägtem Selbstoffenbarungs-Ohr gewisse empathische Fähigkeiten zu, die es ihnen ermöglicht, sich in die Gefühle und Lage des Senders hineinzusetzen. Eben diese empathischen Fähigkeiten scheinen bei Menschen mit hohen Werten in Verträglichkeit besonders ausgeprägt zu sein (Sims, 2016, S. 17-18).

Fragestellung 1: Besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs?

H1₁: Es besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs.

H1₀: Es besteht kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs.

Inhaltsorientierte zuhörende Personen bevorzugen komplexe und herausfordernde Inhalte, die sie sorgfältig auswerten können, bevor sie sich ein Urteil oder eine Meinung bilden (Watson et al., 1995 zitiert nach Weaver et al., 1996, S. 382). Hier lässt sich eine gewisse Ähnlichkeit zu Schulz von Thuns (2011, S. 28, 48, 51) Sach-Ohr feststellen. Auf Seiten der Persönlichkeit wird gemäß DeYoung (2014) Menschen mit einem hohem Wert in Offenheit ein gewisser Intellekt zugesprochen,

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten der für die Auseinandersetzungen mit abstrakten Informationen und intellektueller Erkundung verantwortlich ist (Sims, 2016, S. 17). Darüber hinaus haben Untersuchungen ergeben, dass Offenheit das Zuhören fördert und dadurch mehr Informationen aufgenommen werden können (Ames et al., 2012 zitiert nach Sims, 2016, S. 17).

Fragestellung 2: Besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Sach-Ohrs?

H2₁: Es besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Sach-Ohrs.

H2₀: Es besteht kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Sach-Ohrs.

Neurotische Menschen gelten als empfindlich, selbstunsicher, depressiv, nervös und ängstlich (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Neben diesen Merkmalen steht Neurotizismus in Verbindung mit vegetativen Beschwerden, Krankheitsanfälligkeit und der Tendenz in Stresssituationen aus dem Gleichgewicht zu geraten (Eysenck & Eysenck, 1968 zitiert nach Hennig, 2005, S. 252). Schulz von Thun (2011, S. 59-60) hingegen bringt ein stark ausgeprägtes Selbstoffenbarungs-Ohr in positive Verbindung mit der seelischen Gesundheit des Empfängers. Es ermöglicht dem Empfänger, Anklagen, Vorwürfe oder Gefühlsausbrüche seiner Mitmenschen nicht sofort persönlich zu nehmen, sondern der Lage des Gegenübers zuzuschreiben. Darüber hinaus konnten Weaver et al. (1996, S. 386) feststellen, dass sich Personen mit einem hohen Wert in der Dimension Neurotizismus in ihrem Hörverhalten durch eine scheinbare Gleichgültigkeit gegenüber der Gesprächspartnerin bzw. dem Gesprächspartner auszeichnen.

Fragestellung 3: Besteht ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohr?

H3₁: Es besteht ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs.

H3₀: Es besteht kein signifikant negativer Zusammenhang zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs.

Gemäß Watson et al. (1995) stehen beim personenorientierten Hörstil die Gefühle und Emotionen der Kommunikationspartnerin bzw. des Kommunikationspartners im Vordergrund. Personenorientierte zuhörende Personen suchen nach gemeinsamen Interessen und reagieren auf die Emotionen des Senders (Weaver et al., 1996, S. 382). Facetten, die sich auch bei einem gut ausgeprägten Selbstoffenbarungs-Ohr wiederfinden (Schulz von Thun, 2011, S. 48, 60-63). Der

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Studie nach ergab sich ein schwacher positiver Zusammenhang ($r = 0,32$) zwischen Extraversion und dem personenorientierten Hörstil (Weaver et al., 1996, S. 385).

Fragestellung 4: Besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs?

H4₁: Es besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs.

H4₀: Es besteht kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs.

Ein sensibles Appell-Ohr ermöglicht dem Empfänger das Herauslesen eventueller Nebenbedeutungen, Untertöne oder impliziter Appelle, was ihn gewissermaßen in die Lage versetzt, unausgesprochene Wünsche zu erfassen (Plate, 2015, S. 69-70). Empfänger mit einem übersensiblen Appell-Ohr neigen dazu, selbst kleinste Signale auf eventuelle Appelle zu untersuchen (Schulz von Thun, 2011, S. 64). Ihr Handeln ist von vorauseilendem Gehorsam und dem Bedürfnis geprägt, den Erwartungen aller gerecht zu werden (Plate, 2015, S. 70). Verträglichem Menschen wird attestiert, dass ihnen die richtige Reaktion auf Menschen und gewisse Situationen wichtiger als das Durchsetzen des eigenen Willens ist. Sich für andere nützlich zu machen, stellt für sie ein Bedürfnis dar (Ertel, 2011, S. 75).

Fragestellung 5: Besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Appell-Ohrs?

H5₁: Es besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Appell-Ohrs.

H5₀: Es besteht kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Appell-Ohrs.

Empfänger, die sensibel auf Beziehungsbotschaften reagieren, zeichnen sich oftmals dadurch aus, dass sie Beziehungsangebote und persönliche Grenzen gut erkennen können, was eine gewisse Verträglichkeit mit sich bringt (Plate, 2015, S. 64). Auf persönlichkeitspsychologischer Seite spiegelt sich diese Verträglichkeit in einem gutmütigen, freundlichen, toleranten, hilfsbereiten und vertrauensvollen Umgang mit anderen Menschen wider (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Für Menschen mit einem hohen Wert in der Dimension Verträglichkeit ist die richtige Reaktion auf Menschen und gewisse Situationen besonders wichtig (Ertel, 2011, S. 75).

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten

Fragestellung 6: Besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs?

H6₁: Es besteht ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs.

H6₀: Es besteht kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs.

6 Methodik

6.1 Forschungsdesign

Der vorliegenden Arbeit liegt ein quantitatives Forschungsdesign zugrunde. Die quantitative empirische Forschung eignet sich für diese Forschungsarbeit im Gegensatz zur qualitativen Forschung dazu, zahlenmäßige Ausprägungen und Zusammenhänge zu identifizieren (Hug & Poscheschnik, 2015, S. 111). Quantitative Methoden zeichnen sich in der Regel durch eine standardisierte Vorgehensweise und durch größere Fallzahlen, bzw. repräsentative Stichproben aus (Hug & Poscheschnik, 2015, S. 86). Der quantitative Ansatz setzt sich aus der Stichprobenauswahl, der Datenerhebung und der Auswertung zusammen (Hug & Poscheschnik, 2015, S.111). Die folgenden Unterkapitel gehen auf diese drei Bereiche ein. Dabei werden sowohl die gewählten Methoden beschrieben als auch deren Wahl begründet.

6.2 Stichprobenauswahl und Rekrutierung

Zur Auswahl der Stichprobe wurde hauptsächlich aus zeitlichen Gründen das nichtzufallsgesteuerte Ad-hoc Auswahlverfahren (Gelegenheitsstichprobe) angewendet. Bei diesem Verfahren werden die zum Erhebungszeitpunkt verfügbaren Personen in die Stichprobe aufgenommen (Leonhart, 2008, S. 58). Dazu wurde der Link, der zum Fragebogen führt, sowohl auf der Online-Plattform Piazza (www.piazza.com), auf der sich Studierende untereinander austauschen und ihre Fragen an sogenannte Instructors richten können als auch in sozialen Netzwerken gepostet (Facebook (www.facebook.com), Instagram (www.instagram.com), Xing (www.xing.com), LinkedIn (www.linkedin.com)). Darüber hinaus wurde der Link im Umfeld des Verfassers über den Messaging-Dienst WhatsApp (www.whatsapp.com) versendet, worüber er teilweise von den nutzenden Personen geteilt und weitergeleitet wurde. Innerhalb des Zeitraums vom 01. Mai 2023 bis zum 11. Mai 2023 konnten auf diese Art und Weise 133 teilnehmende Personen akquiriert werden.

6.3 Datenerhebung und Operationalisierung

Zur Datenerhebung wurde ein quantitativer Online-Fragebogen eingesetzt, welcher in Anhang 1 vollständig einzusehen ist. Zusätzlich lässt sich in Anhang 2 ablesen, welche Items zur Erfassung welcher Variable dienen. Der Fragebogen wurde mit Hilfe des Umfrage-Tools Unipark (www.unipark.com) erstellt.

Der Vorteil dieser Erhebungsmethode liegt neben den niedrigen Kosten vor allem darin begründet, dass auf einfachem Wege und mit geringem Organisations- und Kostenaufwand viele potenziell teilnehmende Personen erreicht werden können. Durch die Abwesenheit einer befragenden Person kann auf diese Art und Weise die absolute Anonymität gewährleistet und ein eventuell störender Einfluss vermieden werden (Hug & Poscheschnik, 2015, S. 123).

Der Ablauf des Fragebogens gestaltete sich wie folgt: Vor dem Beginn der eigentlichen Befragung wurden die teilnehmenden Personen zunächst über den Zweck, die grobe Gliederung, die geschätzte Dauer und die Datenschutzrichtlinien der Umfrage aufgeklärt. Die Umfrage erfolgte anonym, da keine personenbezogenen Daten erhoben wurden, die eine Identifikation zulassen. Außerdem wurden sie in diesem Zuge auf die absolute Notwendigkeit der vollständigen und wahrheitsgemäßen Beantwortung der Fragen hingewiesen. Bevor die teilnehmenden Personen mit der Umfrage beginnen konnten, mussten sie der Verarbeitung der Daten zustimmen. Alternativ konnten sie sich an dieser Stelle gegen eine Teilnahme entscheiden. Um den Fragebogen abzuschließen zu können, mussten alle Items beantwortet worden sein, wobei es keine zeitlichen Einschränkungen gab. Zu Beginn des Fragebogens wurden die demografischen Daten, Geschlecht, Alter und Bildungsstand abgefragt. Danach gliederte sich die Befragung im Wesentlichen in zwei Teile: Im ersten Teil erfasste der B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest mit den grundlegenden Dimensionen der Persönlichkeit des Empfängers die unabhängige Variable (Satow, 2020a, S. 4).

Der B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest (B5T®) gilt mit jährlich über 50.000 Durchführungen als einer der am häufigsten durchgeführten Persönlichkeitstests im deutschsprachigen Raum. Er steht für nichtkommerzielle Forschungszwecke kostenfrei zur Verfügung und darf bei Personen ab 16 Jahren angewendet werden (Satow, 2020a, S. 4, 9, 12). Der B5T® ist im Vergleich zu anderen Tests relativ kurz und weist eine hohe Skalen-Reliabilität (Cronbachs Alpha zwischen $\alpha = .76$ und $\alpha = .90$) auf (Satow, 2020a, S. 9, 16-18, 32). Mittels konfirmatorischer Faktorenanalyse wurde belegt, dass der B5T® tatsächlich die fünf Dimensionen erfasst und sich jedes Item zur Messung ausschließlich einer dieser Dimensionen eignet, womit die faktorielle Validität bestätigt wird (Satow, 2020a, S. 21). Bei der Überprüfung der internen Konsistenz der Skalen innerhalb dieser Forschungsarbeit wurde ein Alpha-Wert für Extraversion $\alpha = .85$, Neurotizismus $\alpha = .86$, Offenheit für Erfahrungen $\alpha = .74$, Gewissenhaftigkeit $\alpha = .75$ und Verträglichkeit $\alpha = .73$ ermittelt. Orientiert an Cronbachs (1951) Interpretationsvorgaben, bestätigen diese Werte die gute interne Konsistenz der Skalen (Blanz, 2021, S. 250). Für die bestimmungsgemäße Durchführung und Auswertung liegt dem Verfasser ein Testmanual vor (Satow, 2020a, S.12), was eine größtmögliche Objektivität gewährleistet.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Der B5T® erfasst mit 50 Items (10 pro Dimension) in Form von Aussagen die grundlegenden Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, Neurotizismus, Offenheit für Erfahrungen, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit und deren Ausprägungen. Die Aufgabe der teilnehmenden Personen war es, innerhalb einer vierstufigen Antwortskala, die von trifft gar nicht zu (1 Punkt), trifft eher nicht zu (2 Punkte), trifft eher zu (3 Punkte) bis hin zu trifft genau zu (4 Punkte) reicht, zu beurteilen, inwieweit die jeweilige Aussage auf sie zutrifft. Diese vierstufige Antwortskala bietet durch ihre leichte Verständlichkeit und schnelle Bedienbarkeit nennenswerte Vorteile, die vor allem für Online-Tests von Bedeutung sind (Satow, 2020a, S. 9-10, S. 37-40). Die folgende Abbildung zeigt beispielhaft eines der verwendeten Items.

Abb. 4 Beispiel-Item zur Erfassung der Persönlichkeit

Ich bin eine ängstliche Person.

The image shows a horizontal line with four points below it, each labeled with a response option and a corresponding radio button. From left to right: 'trifft gar nicht zu' with a radio button, 'trifft eher nicht zu' with a radio button, 'trifft eher zu' with a radio button, and 'trifft genau zu' with a radio button.

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 37.

Der B5T® setzt dabei vier Techniken ein, die Testverfälschungen verhindern und somit aussagekräftige Ergebnisse gewährleisten sollen. Zu diesen vier Techniken gehört die H-Skala, die mit vier zusätzlichen Items die Ehrlichkeit bei der Testbeantwortung bestimmen soll, in dem die teilnehmenden Personen mit Aussagen zu menschlichen Schwächen konfrontiert werden, denen nahezu jede ehrlich antwortende Person zustimmen müsste. Auf diese Weise können Testergebnisse identifiziert werden, bei denen die befragte Person versucht hat, sich selbst positiv darzustellen. Die zweite Technik stellt das vierstufige Antwortformat (Likertformat) dar, das die Tendenz zur Mitte verhindert. Negativ gepolte Items sichern zudem gegen Zustimmungstendenzen ab (Satow, 2020a, S. 9-10). Zuletzt dient der Plausibilitätscheck dazu, zufälliges oder unplausibles Antwortverhalten zu identifizieren, indem mit Hilfe einer Formel überprüft wird, inwieweit jeweils die beiden trennschärfsten Items pro Dimension übereinstimmend beantwortet wurden (Satow, 2020a, S. 10, 31).

Der zweite Teil des Fragebogens erfasste mit 12 selbstkonstruierten Items das Interpretationsverhalten der befragten Personen. Wie im folgenden Beispiel-Item (Abb. 5) ersichtlich, wurden die befragten Personen dazu angehalten, sich in ein gewisses Szenario hineinzusetzen. Hier wurde bei der Itemkonstruktion darauf geachtet, möglichst unterschiedliche Situations- und Kontextmerkmale, wie beispielsweise einer mehr oder weniger vertrauten Kommunikationsumgebung, unterschiedlichen Beziehungsqualitäten oder einer positiven oder negativen Grundstimmung, zu berücksichtigen. Innerhalb der jeweiligen Szenarien wurden die befragten Personen mit einer Nachricht in Form einer Aussage oder Fragestellung konfrontiert. Damit nahmen sie die Rolle des Empfängers ein.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten

Abb. 5 Beispiel-Item zur Erfassung des Interpretationsverhaltens

Sie sind im Büro und es ist Zeit für die Mittagspause. Sie haben sich für 12:30 Uhr mit Ihrer neuen Kollegin verabredet, um gemeinsam mit ihr die Mittagspause zu verbringen. Kurz nach halb 1 kommen Sie in den Pausenraum. Ihre Kollegin sitzt bereits am Tisch und fragt Sie: „Weißt du, wie viel Uhr es ist?“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Sie möchte wissen, wie viel Uhr es ist“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie hat sich darauf gefreut, Zeit mit mir zu verbringen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll beim nächsten Mal pünktlich sein“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie hält mich für unzuverlässig“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung

Die befragten Personen sollten nun möglichst spontan bewerten, wie sie die Nachricht verstehen. Dazu standen ihnen vier Interpretationsmöglichkeiten zur Verfügung, die sich an den vier Seiten einer Nachricht nach Schulz von Thun (2011, S.15) orientierten. Im Falle des Beispiels liegt den Interpretationsmöglichkeiten von oben nach unten die Sachebene, die Selbstoffenbarungsebene, die Appellebene und die Beziehungsebene zugrunde. Gestützt auf der Aussage von Schulz von Thun (2011, S. 67-68), dass die Interpretation einer Nachricht die Folge der individuellen Wahrnehmung ist und dementsprechend durch das individuelle Hörverhalten und damit den unterschiedlichen Ausprägungen der vier Ohren des Empfängers beeinflusst wird, liegt dieser Arbeit folgende Annahme zugrunde: Je nachdem in welchem Maße die befragten Personen die Nachricht auf den jeweiligen Ohren hören, werden sie die vier Interpretationsmöglichkeiten auf einer vierstufigen Antwortskala bewerten. Zur Operationalisierung des Interpretationsverhaltens ergeben sich dadurch die vier abhängigen Variablen Appell-Ohr, Sach-Ohr, Beziehungs-Ohr und Selbstoffenbarungs-Ohr, durch deren Ausprägung erfasst werden kann, wie stark die Personen die jeweiligen Botschaften wahrnehmen und die Nachricht dementsprechend auf der jeweiligen Ebene interpretieren. Die Antwortskala reicht dabei ebenfalls von trifft gar nicht zu (1 Punkt), trifft eher nicht zu (2 Punkte), trifft eher zu (3 Punkte) bis hin zu trifft genau zu (4 Punkte).

Um die interne Konsistenz dieser vier Skalen zu überprüfen, wurde im Zuge einer Reliabilitätsanalyse der Alphakoeffizient (Cronbachs Alpha) berechnet (Bortz & Döring, 2016, S. 468). Dabei wurden folgende Cronbachs Alpha Werte ermittelt: Appell-Ohr $\alpha = .53$, Sach-Ohr $\alpha = .73$, Beziehungs-Ohr $\alpha = .78$ und Selbstoffenbarungs-Ohr $\alpha = .38$. Diese Werte belegen, orientiert an Cronbachs (1951) Interpretationsvorgaben, eine akzeptable interne Konsistenz der beiden Skalen Beziehungs-Ohr und Sach-Ohr, wohingegen die interne Konsistenz der Skalen Appell-Ohr und Selbstoffenbarungs-Ohr als schlecht eingestuft werden müssen (Blanz, 2021, S. 250). Auf diesen Umstand wird in

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten Unterkapitel 7.3 innerhalb der Methodenkritik nochmals gesondert eingegangen. Eine detailliertere Übersicht über die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse ist in Anhang 3 zu finden.

Im Vergleich zur Reliabilitätsanalyse gestaltet sich die Überprüfung der Validität des zweiten Teils des Fragebogens als deutlich anspruchsvoller. In der Regel erfolgt eine Inhaltsvalidierung theoretisch-argumentativ und wird durch Expertenurteile bestätigt. Die Voraussetzung einer inhaltlichen Validität besteht darin, dass die Items auf der Grundlage einer genauen Konzeptdefinition und einer Dimensionsanalyse konstruiert und alle inhaltlichen Aspekte des Konstrukts berücksichtigt wurden (Bortz & Döring, 2016, S. 446). Um die Inhaltsvalidität für den selbstkonstruierten Teil des Fragebogens zu gewährleisten, wurde, wie bereits beschrieben, bei der Itemkonstruktion darauf geachtet, die inhaltlichen Aspekte, die sich aus den bisherigen theoretischen und empirischen Erkenntnissen ableiten ließen, umfangreich zu berücksichtigen.

Im Vorfeld der Befragung wurde im nahen Umfeld des Verfassers ein Pretest mit fünf teilnehmenden Personen durchgeführt. Mit Hilfe des Pretests sollten eventuelle Verständnisprobleme oder technische Probleme, wie beispielsweise einer fehlerhaften Darstellung, erkannt und behoben werden. Darüber hinaus bestand der Pretest aus 15 Items zur Erfassung des Interpretationsverhalten des Empfängers, mit dem Ziel, Items mit geringer Trennschärfe zu identifizieren und auszuschließen.

6.4 Datenaufbereitung und geplante statistische Auswertung

Zunächst werden die Daten von Unipark in PSPP (www.gnu.org/software/pspp/), einer Software zur statistischen Datenanalyse, exportiert. Nach der Überprüfung der Datensätze auf Vollständigkeit, werden die Punkte, die sich aus den Antworten der einzelnen Items des B5T® ergeben, ermittelt und pro Dimension aufsummiert, woraus sich jeweils ein Rohwert zwischen 10 und 40 Punkten ergibt. Dabei ist darauf zu achten, den Schlüssel bei negativ gepolten Items umzudrehen (Satow, 2020b, S. 10). Identisch dieser Vorgehensweise werden die Punkte, die sich aus den Antworten der Items zur Erfassung des Interpretationsverhaltens ergeben, ermittelt und der zugrundeliegenden Ebene der Nachricht zugeordnet. Ebenfalls aufsummiert ergeben sich Rohwerte zwischen 12 und 48 Punkten, die anzeigen, in welcher Ausprägung die Aussagen auf den jeweiligen Ohren gehört und dementsprechend auf den verschiedenen Ebenen interpretiert werden.

Im Anschluss werden die Testergebnisse des B5T®, hinsichtlich einer ehrlichen Testbeantwortung (H-Skala) überprüft (Satow, 2020b, S. 6). Dazu werden die Rohwerte der Skala Ehrlichkeit bei der Testbeantwortung mittels Normtabellen in Stanine-Normwerte umgeschlüsselt. Am Ende werden die Testergebnisse aussortiert, die gemäß den Staninen-Normwerten eine äußerst niedrige, sehr niedrige oder niedrige Ausprägung hinsichtlich der Ehrlichkeit bei der Testbeantwortung aufweisen (Satow, 2020b, S. 10, 11). Für die Berechnung der Korrelationen werden allerdings die Rohwerte und nicht die Staninen-Normwerte benutzt. Das Umrechnen in Stanine-Normwerte hat zwar eine bessere Verteilung zur Folge, führt auf Grund der neun Stufen allerdings zu einem reduzierten Informationsgehalt und wirkt sich darüber hinaus auf das Skalenniveau aus (Satow, 2023). Im

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten darauffolgenden Schritt werden die Ergebnisse des B5T® auf ein plausibles Antwortverhalten der teilnehmenden Personen überprüft. Hierzu werden die Punkte, die sich aus den Antworten der beiden trennschärfsten Items pro Skala ergeben, in folgende Formel eingesetzt (Satow, 2020b, S. 22):

$$P = 1 - (((\text{neuro2} - \text{neuro7})^2 + (\text{extra10} - \text{extra1})^2 + (\text{gewissen2} - \text{gewissen1})^2 + (\text{offen6} - \text{offen1})^2 + (\text{vertrag2} - \text{vertrag1})^2) / 45)$$

Der sich daraus ergebende Wert bewegt sich zwischen 0 und 1. Bei Werten > .80 beträgt die Erkennungsrate von unverfälschten Testergebnissen gemäß Satow (2020b, S. 22) mehr als 95%. Plausibilitätswerte, die unter 0.50 liegen, werden auf Empfehlung von Satow (2020b, S. 22) in dieser Arbeit von der Analyse ausgeschlossen.

Infolgedessen werden die erhobenen Daten mittels einiger Methoden der deskriptiven Statistik weiter aufbereitet, wodurch sich die Stichprobe mittels statistischer Kennwerte, Graphiken und Diagramme beschreiben und analysieren lässt (Leonhart, 2008, S. 37). Dazu gehört als Maß der zentralen Tendenz die Berechnung des Mittelwertes und zur Überprüfung der Variabilität innerhalb der Stichprobe, die Ermittlung der Standardabweichung (Leonhart, 2008, 41-42, 44). Zur Prüfung der Variablen auf Normalverteilung wird eine explorative Datenanalyse mit Hilfe des Shapiro-Wilk-Tests durchgeführt. Abhängig davon, ob die Variablen normalverteilt sind, wird anschließend die bivariate Korrelationsanalyse nach Pearson oder Spearman durchgeführt, um einen möglichen Zusammenhang zweier Variablen festzustellen.

7 Forschungsergebnisse

7.1 Stichprobenbeschreibung

Von 133 akquirierten Testpersonen haben 20 den Test frühzeitig abgebrochen. Nach Überprüfung der Datensätze auf ein ehrliches Antwortverhalten (H-Skala) wurden weitere 28 Datensätze von der Analyse ausgenommen. Die Kriterien des Plausibilitätschecks erfüllten hingegen alle Testergebnisse mit Werten > .85. Nach Bereinigung der Datensätze setzt sich die Stichprobe (N) mit 60 Probandinnen (=70,6%), 24 Probanden (= 28,2%) und einer diversen teilnehmenden Person (= 1,2%) aus insgesamt 85 teilnehmenden Personen zusammen. Die Altersspanne der teilnehmenden Personen erstreckt sich von 21 bis 68 Jahre (Mittelwert M = 35.39; Standardabweichung SD = 11.28). Gefragt nach dem höchsten Bildungsabschluss, gab keine Person einen Abschluss an der Grund-/Hauptschule an. Hingegen gaben 5 Personen (= 5,9%) an, die Realschule (Mittlere Reife) absolviert zu haben, gefolgt von 8 Personen (= 9,4%) die mit dem Abitur abgeschlossen haben. 17 teilnehmende Personen (= 20,0%) haben eine Ausbildung abgeschlossen. Der Fachhochschulabschluss wurde von 12 Personen (= 14,1%) als ihr höchster Bildungsabschluss angegeben. Der höchste Anteil entfiel auf den Bachelor-Abschluss, der von 23 Personen (= 27,1%) angegeben wurde, gefolgt von 20 Personen (= 23,5%) mit einem Master-Abschluss. Keine Person gab einen Doktor-Grad als höchsten Bildungsabschluss an.

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
 Die Häufigkeitsverteilung der Variablen wird in folgender Tabelle durch die minimale und maximale Rohsumme, den Mittelwert und die Standardabweichung dargestellt.

Tab. 1. Häufigkeitsverteilung der Variablen

Variable	Min - Max	Mittelwert M	Standardabweichung SD
Extraversion	15 - 37	25.95	5.09
Neurotizismus	14 - 39	25.24	5.37
Offenheit für Erfahrungen	16 - 36	27.02	4.58
Verträglichkeit	22 - 39	32.09	3.46
Gewissenhaftigkeit	18 - 37	27.44	4.13
Appell-Ohr	24 - 42	33.45	3.66
Beziehungs-Ohr	12 - 37	23.92	5.15
Selbstoffenbarungs-Ohr	25 - 43	32.99	3.34
Sach-Ohr	30 - 48	40.34	4.06

Quelle: Eigene Darstellung

Die errechneten Mittelwerte und Standardabweichungen der Persönlichkeits-Variablen decken sich in ihrer Ausprägung stark mit den erhobenen Werten innerhalb der 21048 Personen großen Stichprobe von Satow (Satow, 2020a, S. 14, 29). Auffällig ist dabei die im Vergleich zu den anderen Persönlichkeits-Variablen durchschnittlich höhere Ausprägung der Dimension Verträglichkeit (M = 32.09; SD = 3.46) innerhalb der Stichprobe. Auf Seiten der Variablen, die die Ausprägung der jeweiligen Ohren abbilden, fällt die vergleichsweise deutlich höhere durchschnittliche Ausprägung und der hohe Mindestwert des Sach-Ohrs auf (M = 40.34; SD = 4.06).

Innerhalb des Kapitel 8 findet eine weitere interpretative Auseinandersetzung mit den Häufigkeitsverteilungen der Variablen statt.

7.2 Hauptanalyse und Auswertung

Für die Auswahl der geeigneten Methode zur bivariaten Korrelationsanalyse müssen zunächst gewisse Voraussetzungen geprüft werden. Zu diesen Voraussetzungen gehört die Prüfung des Skalenniveaus und die Prüfung der Variablen auf Normalverteilung (Blanz, 2021, S. 164). Dadurch, dass die Abstände zwischen den Skalenpunkten innerhalb des Fragebogens nicht nachgewiesenermaßen gleich den Abständen der Merkmalsausprägungen sind, muss die Voraussetzung einer Intervall-Skala auf Grund der angewendeten endpunktbekanntenen Skalen für alle Variablen angenommen werden (Porst, 2014, S. 75-76).

Um die Variablen auf Normalverteilung zu prüfen, wurde der Shapiro-Wilk-Test durchgeführt. Im Vergleich zu anderen Methoden zur Prüfung auf Normalverteilung weist der Shapiro-Wilk-Test unter zahlreichen Bedingungen wesentlich bessere statistische Eigenschaften, wie beispielsweise einer

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten höheren Teststärke, vor (Schulze, 2010, S. 378). Er überprüft die Nullhypothese, dass eine Normalverteilung der Variablen vorliegt, auf Signifikanz. Ein signifikantes Ergebnis führt zu einer Ablehnung der Nullhypothese und weist somit nach, dass die Variable nicht normalverteilt ist (Keller, D., 2022a, S. 39). Dabei wird ein p-Wert ermittelt, der die Signifikanz ausdrückt. Eine Normalverteilung liegt dann vor, wenn der p-Wert über dem zuvor festgelegten Signifikanzniveau von $\alpha = .05$ liegt (Precht et al., 2005, S. 265-266). Die folgende Tabelle zeigt die Ergebnisse der Prüfung auf Normalverteilung. Darüber hinaus können in Anhang 4 die Histogramme inklusive der Normalverteilungskurve eingesehen werden.

Tab. 2. Ergebnisse der Prüfung auf Normalverteilung

Variable	Signifikanz p
Extraversion	.41
Neurotizismus	.16
Offenheit für Erfahrungen	.19
Verträglichkeit	.10
Gewissenhaftigkeit	.20
Appell-Ohr	.29
Beziehungs-Ohr	.88
Selbstoffenbarungs-Ohr	.51
Sach-Ohr	.01

Quelle: Eigene Darstellung

Die Ergebnisse des Shapiro-Wilk-Tests zeigen, dass mit Ausnahme des Sach-Ohrs alle Variablen normalverteilt sind, woraus sich die Anwendung zweier Methoden zur bivariaten Korrelationsanalyse ergibt. Zur bivariaten Korrelationsanalyse intervallskalierter, normalverteilter Variablen wird die Pearson-Korrelation angewendet (Wirtz & Ulrich, 2010, S. 289). Liegt, wie im Falle des Sach-Ohrs, keine Normalverteilung vor, wird alternativ zur Pearson-Korrelationsanalyse die nicht-parametrische Methode von Spearman angewendet (Keller, D., 2022b, S. 24). Sowohl bei der Pearson- als auch bei der Spearman-Korrelation wird ein Korrelationskoeffizient r ermittelt, welcher Aufschluss über die Richtung und die Höhe der Zusammenhänge zwischen den Variablen gibt (Blanz, 2021, S. 164-165, 178). Der Korrelationskoeffizient kann in beiden Fällen Werte zwischen -1.0 und $+1.0$ annehmen, wobei ein Wert signifikant größer Null auf einen positiven Zusammenhang und ein Wert signifikant kleiner Null auf einen negativen Zusammenhang zweier Variablen hindeutet (Blanz, 2021, S. 168). Gemäß Cohen (1988) besteht ein schwacher Zusammenhang, wenn r bei $\approx -.1$ bzw. $\approx +.1$ liegt, ein mittlerer Zusammenhang, wenn $r \approx -.3$ bzw. $\approx +.3$ beträgt und ein starker Zusammenhang liegt bei $r \approx -.5$ bzw. $\approx +.5$ vor (Blanz, 2021, S. 168). Ein p-Wert kleiner $.05$ weist darüber hinaus darauf hin, dass die Korrelation überzufällig von Null abweicht und dementsprechend signifikant ist (Blanz, 2021, S. 168).

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
 An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass im Folgenden die ermittelten Korrelationskoeffizienten r und die Werte p analog zu den Darstellungen in PSPP, nach Pearson mit drei Stellen und nach Spearman mit zwei Stellen nach dem Punkt angegeben werden. Die Ergebnisse der Korrelationsanalyse werden in den Tabellen 3 bis 7 dargestellt und erläutert. Darüber hinaus können die entsprechenden Streudiagramme in Anhang 5 eingesehen werden.

Tab. 3. Ergebnisse Korrelationsanalyse Extraversion

Extraversion	Appell-Ohr	Beziehungs-Ohr	Selbstoffenbarungs-Ohr	Sach-Ohr
r	.105	-.092	.080	.07
p	.338	.404	.465	.52

Quelle: Eigene Darstellung

Die Ergebnisse der Korrelationsanalyse zeigen, dass lediglich ein nicht signifikanter schwacher positiver Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung des Appell-Ohrs ($r = .105$, $p > .05$, $N = 85$) und ein nicht signifikanter schwacher negativer Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs ($r = -.092$, $p > .05$, $N = 85$) festgestellt werden konnten. Signifikante Zusammenhänge zwischen der unabhängigen Variable Extraversion und einer der abhängigen Variablen konnten hingegen nicht nachgewiesen werden. Damit muss Fragestellung 4, ob Extraversion in signifikant positivem Zusammenhang mit der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs ($r = .080$, $p > .05$, $N = 85$) steht, verneint und Hypothese H_{4_1} verworfen werden.

Tab. 4. Ergebnisse Korrelationsanalyse Neurotizismus

Neurotizismus	Appell-Ohr	Beziehungs-Ohr	Selbstoffenbarungs-Ohr	Sach-Ohr
r	.260	.245	.049	-.23
p	.016*	.024*	.654	.03*

Anmerkungen. * $p < .05$.

Quelle: Eigene Darstellung

Ein signifikant mittlerer positiver Zusammenhang konnte zum einen zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Appell-Ohrs ($r = .260$, $p < .05$, $N = 85$) und zum anderen zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs ($r = .245$, $p < .05$, $N = 85$) festgestellt werden. Darüber hinaus belegen die Ergebnisse einen signifikant schwachen negativen Zusammenhang zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Sach-Ohrs ($r = -.23$, $p < .05$, $N = 85$). Ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs (r

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten = .049, $p > .05$, $N = 85$) konnte jedoch nicht festgestellt werden, womit Fragestellung 3 verneint und damit Hypothese H3₁ verworfen werden muss.

Tab. 5. Ergebnisse Korrelationsanalyse Offenheit für Erfahrungen

Offenheit für Erfahrungen	Appell-Ohr	Beziehungs-Ohr	Selbstoffenbarungs-Ohr	Sach-Ohr
r	.045	.044	.233	.11
p	.683	.386	.032*	.32

Anmerkungen. * $p < .05$.

Quelle: Eigene Darstellung

Ein signifikant schwacher positiver Zusammenhang konnte zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs ($r = .233$, $p < .05$, $N = 85$) ermittelt werden. Zwar konnte ein schwacher positiver Zusammenhang zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Sach-Ohrs ($r = .11$, $p > .05$, $N = 85$) festgestellt werden, welcher sich allerdings als nicht signifikant erweist. Damit muss Fragestellung 2 verneint und Hypothese H2₁ verworfen werden.

Tab. 6. Ergebnisse Korrelationsanalyse Verträglichkeit

Verträglichkeit	Appell-Ohr	Beziehungs-Ohr	Selbstoffenbarungs-Ohr	Sach-Ohr
r	.245	.006	.173	.22
p	.024*	.959	.113	.04*

Anmerkungen. * $p < .05$.

Quelle: Eigene Darstellung

Die Verträglichkeit konnte sowohl in einen signifikant mittleren positiven Zusammenhang mit der Ausprägung des Appell-Ohrs ($r = .245$, $p < .05$, $N = 85$) als auch in einen signifikant schwachen positiven Zusammenhang mit der Ausprägung des Sach-Ohrs ($r = .22$, $p < .05$, $N = 85$) gebracht werden. Mit dem ermittelten signifikant mittleren positiven Zusammenhang zwischen Verträglichkeit und der Ausprägung des Appell-Ohrs, kann Hypothese H5₁ angenommen werden. Ein schwacher positiver Zusammenhang konnte auch zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs ($r = .173$, $p > .05$, $N = 85$) festgestellt werden, welcher sich allerdings als nicht signifikant erweist. Ein Zusammenhang zwischen Verträglichkeit und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs ($r = .006$, $p > .05$, $N = 85$) konnte hingegen nicht nachgewiesen werden. Die Fragestellungen 1 und 6, die sich auf einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs, bzw. der Verträglichkeit und der Ausprägung

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten des Beziehungs-Ohrs beziehen, müssen verneint und die Hypothesen H1₁ und H6₁ verworfen werden.

Tab. 7. Ergebnisse Korrelationsanalyse Gewissenhaftigkeit

Gewissenhaftigkeit	Appell-Ohr	Beziehungs-Ohr	Selbstoffenbarungs-Ohr	Sach-Ohr
r	.018	.076	-.031	.10
p	.868	.488	.777	.36

Quelle: Eigene Darstellung

Die Ergebnisse der Korrelationsanalyse zeigen, dass außer einem nicht signifikanten schwachen positiven Zusammenhang zwischen der Gewissenhaftigkeit und der Ausprägung des Sach-Ohrs ($r = .10$ $p > .05$, $N = 85$) keine weiteren Zusammenhänge zwischen der unabhängigen Variable Gewissenhaftigkeit und einer der abhängigen Variablen festgestellt werden konnte.

7.3 Methodenkritik

Begonnen mit der Auswahl der Stichprobe werden in diesem Unterkapitel die angewandten Methoden kritisch betrachtet. Die Gelegenheitsstichprobe stellt eine nicht zufallsgesteuerte Stichprobe dar, da die Auswahl der Untersuchungspersonen willkürlich durch den Verfasser erfolgte. Folglich ist die Repräsentativität der Stichprobe eingeschränkt, weswegen keine prüfbaren Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit gezogen werden können (Bortz & Döring, 2016, S. 305). So zeigt bereits ein Blick auf die Zusammensetzung der Stichprobe eine Geschlechterverteilung ($w = 70,6\%$; $m = 28,2\%$; $d = 1,2\%$), die gemäß den Zahlen des statistischen Bundesamts weit von der Geschlechterverteilung in Deutschland ($w = 50,7\%$; $m = 49,3\%$, $d =$ keine Angaben) abweicht (Statistisches Bundesamt (Destatis), 2022). Ebenso fällt der Anteil der Akademiker innerhalb der Stichprobe ($64,7\%$) deutlich höher aus, als er gemäß der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) mit 32% in der Altersgruppe der 25- bis 64-jährigen in der deutschen Bevölkerung ausfällt (OECD, 2022, S. 56). Außerdem deckt die Stichprobe zwar eine große Altersspanne von 21 bis 68 Jahren ab, allerdings liegt das durchschnittliche Alter von 35,39 Jahren erheblich unter dem Durchschnittsalter der Bevölkerung von 44,7 Jahren (Turulski, 2023).

Ebenso kritisch muss der schriftliche Online-Fragebogen als Erhebungsmethode betrachtet werden. Dadurch, dass die befragten Personen während des Antwortprozesses nicht kontrolliert wurden, kann nicht gewährleistet werden, ob der Fragebogen eigenständig ausgefüllt wurde. Ebenfalls kann nicht beurteilt werden, ob die befragten Personen den Fragebogen unter voller Konzentration, abgelenkt oder unter Zeitdruck ausgefüllt haben. Darüber hinaus konnte bei möglichen Unklarheiten keinerlei Hilfestellung erfolgen (Hug & Poscheschnik, 2015, S. 123-124).

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten

Ein weiterer Kritikpunkt stellt die schlechte interne Konsistenz der beiden Skalen Appell-Ohr ($\alpha = .53$) und Selbstoffenbarungs-Ohr ($\alpha = .38$) dar. Diese beiden niedrigen Werte weisen darauf hin, dass sich einige der verwendeten Items nicht zuverlässig zur Messung der gewünschten Konstrukte eignen. Im Falle niedriger Alpha-Werte sollten die Items, die zu schwach mit den restlichen Items der Skala korrelieren, überarbeitet oder verworfen werden (Tavakol & Dennick, 2011, S. 53-54). Dadurch, dass der Fragebogen lediglich innerhalb eines Pretests mit fünf teilnehmenden Personen getestet wurde, konnte keine vorgezogene Reliabilitätsanalyse erfolgen und dementsprechend auch nicht auf die geringen Werte reagiert werden.

Hinsichtlich der Überprüfung der Inhaltsvalidität des Tests zur Ermittlung des Interpretationsverhaltens muss auf die fehlende Expertenbeurteilung hingewiesen werden. So stellt die gewählte Vorgehensweise viel mehr eine Augenscheinvalidität dar, anhand derer die Plausibilität des Tests seitens des Verfassers überprüft und festgestellt wurde. Dadurch, dass sich die Inhaltsvalidität nicht in einem numerischen Koeffizienten ausdrücken lässt (Bortz & Döring, 2016, S. 446), ist eine genauere Einschätzung innerhalb dieser Bachelorarbeit nicht möglich. Allerdings konnten einige Faktoren ermittelt werden, die sich einschränkend auf die Inhaltsvalidität auswirken. Diese werden abschließend in der kritischen Reflexion innerhalb des Fazits dieser Arbeit behandelt.

Der durchgeführte Shapiro-Wilk-Test zur Prüfung auf Normalverteilung birgt mit zunehmender Stichprobengröße auf Grund seiner Teststärke gewisse Risiken. Diese Teststärke führt schon bei geringfügigen Abweichungen von der Normalverteilung zu einer Signifikanz der Tests und dementsprechend zu einer Ablehnung der Normalverteilung. Im Gegensatz dazu kann es sein, dass bei kleineren Stichproben die Teststärke selbst bei größeren Abweichungen von der Normalverteilung nicht zum Nachweis einer Signifikanz ausreicht (Keller, D., 2022a, S. 39). Inwieweit sich diese Schwächen des Shapiro-Wilk-Tests auf die Ergebnisse dieser Arbeit auswirken, wurde allerdings nicht geprüft.

8 Interpretation der Ergebnisse

In diesem Kapitel werden die gewonnenen Ergebnisse zusammengefasst und vor dem Hintergrund der theoretischen Erkenntnisse und des aktuellen Forschungsstandes interpretiert. Dabei wird gezielt auf die gebildeten Hypothesen eingegangen.

Begonnen mit der Häufigkeitsverteilung der Variablen lassen sich bereits einige mögliche Rückschlüsse auf die Stichprobe ziehen. Als ein herausragender Wert stellte sich die durchschnittlich höhere Ausprägung der Dimension Verträglichkeit ($M = 32.09$; $SD = 3.46$) dar. Da hohe Werte in Verträglichkeit als sozial erwünscht gelten (Asendorpf, 2011, S. 68) und mit Eigenschaften wie beispielsweise Gutmütigkeit, Freundlichkeit oder Hilfsbereitschaft in Verbindung stehen (Herzberg & Roth, 2014, S. 41), könnte das Antwortverhalten der teilnehmenden Personen besonders in dieser Hinsicht von einer gewissen Tendenz zur positiven Selbstdarstellung beeinflusst worden sein. In diesem Falle wäre die Wirksamkeit der Ehrlichkeits-Skala, die sich aus Items zur Identifikation dieser

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten Tendenz zusammensetzt (Satow, 2020a, S. 10) und nach deren Ergebnissen die erhobenen Daten bereinigt wurden, in Frage zu stellen und zu überprüfen.

In gleicher Weise auffällig zeigte sich auf Seiten der Variablen zur Messung des Interpretationsverhaltens das durchschnittlich deutlich stärker ausgeprägte Sach-Ohr ($M = 40.34$; $SD = 4.06$). Diese Ausprägung kann darauf zurückzuführen sein, dass Sachinhalte meist explizit (Görgen, 2005, S. 4) und damit ausdrücklich formuliert werden (Schulz von Thun, 2011, S. 36). Die Werte lassen zwar keine Rückschlüsse auf einen geringeren Interpretationsspielraum des Sachaspekts zu, allerdings weisen sie auf einen Zusammenhang zwischen einer klaren Ausdrucksform und der Wahrscheinlichkeit hin, dass die Botschaft vom Empfänger wahrgenommen und die Nachricht auf der Sachebene interpretiert wird. Im Gegensatz zum Sach-Ohr fiel die durchschnittliche Ausprägung des Beziehungs-Ohrs ($M = 23.92$; $SD = 5.15$) vergleichsweise gering aus, was wiederum auf die implizite Ausdrucksform beispielsweise mittels nonverbaler Zeichen, wie Tonfall oder Formulierung, zurückzuführen sein könnte, mit der Beziehungsbotschaften häufig übermittelt werden (Schulz von Thun, 2011, S. 30). Diese impliziten Botschaften bieten häufig mehr Spielraum für Interpretationen (Schulz von Thun, 2011, S. 36) und erhöhen möglicherweise die Gefahr, dass die Botschaft nicht wahrgenommen wird. Im Falle dieser Arbeit muss an dieser Stelle allerdings auf die eingeschränkte Möglichkeit hingewiesen werden, implizite Botschaften innerhalb der in den einzelnen Items schriftlich formulierten Nachrichten zu vermitteln. Zwar wurde auf die Formulierung geachtet, jedoch konnten beispielsweise keine Gestiken, Mimiken oder der Tonfall berücksichtigt werden. Dementsprechend kann davon ausgegangen werden, dass generell weniger Botschaften auf Beziehungsebene übermittelt wurden und dementsprechend weniger Botschaften auf dieser Ebene wahrgenommen werden konnten, als es in beispielsweise persönlichen Gesprächen der Fall wäre.

Beginnend mit der Interpretation der Ergebnisse der Korrelationsanalyse lässt sich im Falle der Extraversion feststellen, dass ähnlich der Studie von Sims (2016, S. 18), in der kein signifikanter Zusammenhang zwischen Extraversion und AEL festgestellt werden konnte, auch in der vorliegenden Arbeit kein signifikanter Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung eines der vier Ohren und dementsprechend der Neigung, Nachrichten auf einer bestimmten Ebene zu interpretieren, nachgewiesen werden konnte. Der schwach positive Zusammenhang zwischen Extraversion und dem personenorientierten Hörstil, der durch Weaver et al. (1996, S. 385) nachgewiesen wurde, führte auf Grund der Charakterisierung des personenorientierten Hörstils, der Ähnlichkeiten zu dem Selbstoffenbarungs-Ohr aufweist, zu der Annahme, dass sich ebenfalls ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Extraversion und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs feststellen lassen könnte und damit der Tendenz Nachrichten auf der Selbstoffenbarungsebene zu interpretieren. Diese Annahme konnte nicht bestätigt werden, womit Hypothese $H4_1$ verworfen werden musste. Gründe dafür, die sich allerdings auf Grund des Untersuchungsdesigns nicht belegen lassen, könnten sein, dass Personen mit zunehmender Extrovertiertheit möglicherweise selbst oft den aktiven Part innerhalb einer Kommunikation übernehmen und mehr auf sich selbst und die eigene Darstellung fokussiert sind. Eine Annahme, die in gewisser Weise durch die Feststellung von Ramsay

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten (1966) gestützt wäre, dass weniger extrovertierte Personen mehr zuhören und weniger reden (Grant et al., 2011, S. 532). Eine weitere Studie belegt, dass Personen sich in Gesprächen mit extrovertierten Personen passiver verhalten und weniger sagen und sogar seltener lächeln (Cuperman & Ickes, 2009 zitiert nach Sims, 2016, S. 7). Demnach stellt sich die Frage, ob extrovertierte Personen zwar auf Grund ihrer Eigenschaften häufiger Gespräche führen, sie allerdings auch teilweise hemmend auf die anderen gesprächsteilnehmenden Personen wirken und demnach möglicherweise vor allem auf der Selbstoffenbarungsebene weniger Botschaften vermittelt bekommen.

Im Falle der Dimension Neurotizismus konnten signifikante Zusammenhänge zu drei der abhängigen Variablen festgestellt werden. Zunächst konnte ein signifikant mittlerer positiver Zusammenhang zu der Ausprägung des Appell-Ohrs ($r = .260$, $p < .05$, $N = 85$) ermittelt werden. Möglicherweise ist die Neigung, Nachrichten auf der Appellebene zu interpretieren, auf die geringe Selbstsicherheit emotional instabiler Personen (Herzberg & Roth, 2014, S. 41) zurückzuführen, die durch vorausseilenden Gehorsam versuchen, der Erwartungshaltung Aller gerecht zu werden (Plate, 2015, S. 70), um damit unangenehme Situationen zu vermeiden. Unter diesem Verhalten, das mit einem übersensiblen Appell-Ohr verbunden ist, kann die eigene Selbstwahrnehmung und das Gespür für eigene Bedürfnisse leiden (Schulz von Thun, 2011, S. 65), was im Umkehrschluss wiederum die typische Selbstunsicherheit begünstigen und erklären würde. Der zweite signifikant mittlere positive Zusammenhang konnte zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs ($r = .245$, $p < .05$, $N = 85$) festgestellt werden. Auch dieser Zusammenhang lässt sich möglicherweise durch die Selbstunsicherheit emotional instabiler Menschen begründen. So spiegeln sich in der Charakterisierung Schulz von Thuns (2011) von Menschen mit einem übersensiblen Beziehungs-Ohr, die selbst beziehungsneutrale Nachrichten auf der Beziehungsebene interpretieren und sich schnell angegriffen und beleidigt fühlen (S. 56), die typischen Wesenszüge emotional instabiler Menschen wider (Herzberg & Roth, 2014, S. 41). Da Schulz von Thun (2011, S. 59-60) zu Folge ein sensibles Selbstoffenbarungs-Ohr genau dieser Tendenz entgegenwirken kann, negative Emotionen oder Aggressionen persönlich zu nehmen und auf der Beziehungsebene zu interpretieren, lag die Annahme nahe, dass Neurotizismus in signifikant negativem Zusammenhang mit der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs steht (Hypothese 3). Diese Annahme wurde durch die Erkenntnisse von Weaver et al. (1996, S. 386) gestützt, die festgestellt haben, dass sich Personen mit einem hohen Wert in der Dimension Neurotizismus in ihrem Hörverhalten durch eine scheinbare Gleichgültigkeit gegenüber der Gesprächspartnerin bzw. dem Gesprächspartner auszeichnen. Die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit ($r = .049$, $p > .05$, $N = 85$) bestätigten diese Annahme allerdings nicht. Wohingegen der ermittelte signifikant schwache negative Zusammenhang zwischen Neurotizismus und der Ausprägung des Sach-Ohrs ($r = -.23$, $p < .05$, $N = 85$), den durch die ersten beiden Zusammenhänge begründeten Verdacht des emotionalen und wenig sachbezogenen Interpretationsverhaltens neurotischer Menschen festigt und in Teilen die Tatsache erklären würde, warum die betroffenen

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Personen gemäß Eysenck & Eysenck (1968) anfällig dafür sind, aus dem Gleichgewicht zu geraten (Hennig, 2005, S. 252).

Im Falle der Offenheit für Erfahrungen wurde ein signifikant schwacher positiver Zusammenhang zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs ($r = .233$, $p < .05$, $N = 85$) festgestellt. Dieses Ergebnis erscheint hinsichtlich der Aussage Schulz von Thuns (2011, S. 63), dass durch aktives Zuhören vor allem das Selbstoffenbarungs-Ohr ausgebildet wird und der Ergebnisse von Sims (2016, S. 3, 17), der mit dem Zusammenhang zwischen Offenheit für Erfahrungen und allen drei Phasen des AEL die beziehungsfördernde zwischenmenschliche Zuhörkompetenz basierend auf der Fähigkeit der entsprechenden Personen, sich emotional und konzeptionell in die Lage des Senders hineinversetzen zu können, feststellen konnte, plausibel. Der mutmaßliche Zusammenhang zwischen Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Sach-Ohrs (Hypothese 2), der sich auf Grund der Aspekte begründen ließ, dass offene Menschen auf Grund ihrer Eigenschaft gute Zuhörer zu sein, mehr Informationen aufnehmen können (Ames et al., 2012 zitiert nach Sims, 2016, S. 17), die sie aufgrund ihres Intellekts (DeYoung, 2014 zitiert nach Sims, 2016, S. 17) in der Lage sind, sachlich aufzunehmen und auszuwerten (Watson et al., 1995, zitiert nach Weaver et al., 1996, S. 382), konnte hingegen nicht nachgewiesen werden. Hier konnte lediglich ein nicht signifikanter schwacher positiver Zusammenhang festgestellt werden ($r = .11$, $p > .05$, $N = 85$). Diese Ergebnisse lassen daher keine weiteren Rückschlüsse zu.

Besonders überraschend erschienen die Ergebnisse, die sich auf die Zusammenhänge der Dimension Verträglichkeit beziehen. So gaben vor allem die empathischen Fähigkeiten, die verträglichen Menschen zugeschrieben werden (Sims, 2016, S. 17-18), Grund zur Annahme (Hypothese 1), dass mit zunehmender Verträglichkeit auch das Selbstoffenbarungs-Ohr stärker ausgeprägt sein würde und Nachrichten bevorzugt auf dieser Ebene interpretiert würden. Gleichzeitig waren es im Falle der Beziehungsebene einer Nachricht zwischenmenschliche Kompetenzen wie Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft oder Vertrauenswürdigkeit, die verträgliche Menschen auszeichnen (Herzberg & Roth, 2014, S. 41) und eine bevorzugte Interpretation auf dieser Ebene erahnen ließen (Hypothese 6). Allerdings ließ sich weder ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Verträglichkeit und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs ($r = .173$, $p > .05$, $N = 85$) noch zwischen Verträglichkeit und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs ($r = .006$, $p > .05$, $N = 85$) ermitteln. Stattdessen konnte sowohl ein signifikant mittlerer positiver Zusammenhang mit der Ausprägung des Appell-Ohrs (Hypothese 5) ($r = .245$, $p < .05$, $N = 85$) als auch ein signifikant schwacher positiver Zusammenhang mit der Ausprägung des Sach-Ohrs ($r = .22$, $p < .05$, $N = 85$) festgestellt werden. Der Zusammenhang mit der Ausprägung des Appell-Ohrs lässt sich möglicherweise anhand der Herleitung zu Fragestellung 5 erklären. So ermöglicht ein sensibles Appell-Ohr dem Empfänger die Wahrnehmung von selbst implizit geäußerten Appellen und Wünschen (Plate, 2015, S. 69-70), wodurch das Bedürfnis verträglicher Personen befriedigt werden kann, der Erwartungshaltung des Umfelds in höchstem Maße gerecht zu werden (Plate, 2015, S. 70). Zur Interpretation des signifikant schwachen positiven Zusammenhangs mit der Ausprägung des Sach-

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten
Ohrs sei an diese Stelle nochmals an das Beispiel auf S. 8 erinnert, in dem Ulrike als Empfängerin die eigentlich sachbezogene Nachricht von Susanne besonders stark auf dem Beziehungs-Ohr gehört und demzufolge ihre nicht ganz freundliche Antwort auf den Beziehungsteil der Nachricht ausgerichtet hatte, wodurch hervorging, dass sie die Gedanken und Absichten von Susanne fehlinterpretiert hatte. Der positive Zusammenhang mit der Ausprägung des Sach-Ohrs lässt erkennen, dass verträgliche Menschen eine positive Tendenz dazu haben, Nachrichten sachlich wahrzunehmen und auszuwerten, wodurch sie möglicherweise das Risiko von Fehlinterpretationen, welche zu Spannungen innerhalb einer Beziehung führen können, verringern können. Bezogen auf ihr natürliches Bestreben Konfliktsituationen zu verhindern (Herzberg & Roth, 2014, S. 41), dürfte sich dieser Zusammenhang als hilfreich erweisen. Wichtig an dieser Stelle ist es, zu betonen, dass dieses Ergebnis nicht die empathische Wahrnehmung verträglicher Menschen in Frage stellt, sondern viel mehr die mögliche Fähigkeit betont, Nachrichten der jeweiligen Situation entsprechend sachlich und nicht voreilig emotional zu bewerten und zu interpretieren.

In Bezug auf die Dimension Gewissenhaftigkeit konnten durch die Korrelationsanalyse keine Zusammenhänge festgestellt werden. Gründe dafür lassen sich dementsprechend nur vage erahnen. So könnten die Ergebnisse darauf hindeuten, dass das hohe Ausmaß an Selbstorganisation, das Pflichtbewusstsein und die Leistungsorientierung (Herzberg & Roth, 2014, S. 41) intrinsisch begründet sind und nicht durch äußere Reize angeregt werden. Darauf könnte zumindest der fehlende positive Zusammenhang zur Ausprägung des Appell-Ohrs hinweisen, welches gemäß Schulz von (2011, S. 32) unter anderem dazu dient, den Empfänger zu einem gewissen Verhalten zu animieren. Auch kann der zu erwartende Gehorsam gewissenhafter Menschen im Sinne des Befolgens von Regeln und Anweisungen (Herzberg & Roth, 2014, S. 41), nicht auf ein übersensibles Appell-Ohr in Form eines vorausseilenden Gehorsams bzw. dem Wunsch danach, Erwartungshaltungen zu erfüllen (Plate, 2015, S. 70), zurückgeführt werden.

9 Fazit

Durch die vier Seiten einer Nachricht, der Vielfalt unterschiedlicher Botschaften und die individuelle Ausprägung der vier Ohren wurde die Komplexität einer Nachricht und der damit verbundene Wahrnehmungsprozess hervorgehoben. Dabei eignete sich das Kommunikationsquadrat als theoretischer Hintergrund sehr gut dazu, die Diskrepanz zwischen gesendeter und empfangener Nachricht zu verdeutlichen und anhand eines Beispiels zu veranschaulichen. Diese Hintergründe verliehen dem anfangs erwähnten Begriff des Interpretationsspielraums nach und nach seine Bedeutung. Gleichzeitig wiesen bereits die theoretischen Ausarbeitungen Schulz von Thuns hinsichtlich der individuellen Wahrnehmung sowie Erkenntnisse aus der Kommunikationspsychologie auf die Persönlichkeit des Empfängers als möglichen Einflussfaktor auf die Interpretation von Nachrichten hin. Dieser mögliche Zusammenhang wurde in dieser Arbeit aufgegriffen und auf die Frage hin untersucht, ob sich ein empirischer Zusammenhang zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Nachrichten ermitteln lässt. Hierfür trugen theoretische Hintergründe und

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten relevante Forschungsergebnisse zur Charakterisierung und Beschreibung der Persönlichkeit anhand der Big Five als grundlegende Persönlichkeitsmerkmale bei, wodurch sich bereits erste sinnvolle Zusammenhänge zwischen der Persönlichkeit des Empfängers und dem individuellen Interpretationsverhalten ableiten ließen. Zur Überprüfung möglicher Zusammenhänge diente ein Fragebogen, der zum einen mit den Dimensionen Extraversion, Neurotizismus, Offenheit für Erfahrungen, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit die grundlegenden Persönlichkeitsmerkmale und deren Ausprägungen und zum anderen mit der Ausprägung der vier abhängigen Variablen Appell-Ohr, Sach-Ohr, Beziehungs-Ohr und Selbstoffenbarungs-Ohr das Interpretationsverhalten erfasste. Diese Möglichkeit zur Erfassung und Operationalisierung des Interpretationsverhaltens basierte auf dem Gedanken, dass die Interpretation einer Nachricht auf einer der vier Ebenen von der Ausprägung des jeweiligen Ohrs abhängt. Nachdem die erhobenen Daten einer Korrelationsanalyse unterzogen wurden, ließen sich Zusammenhänge zwischen den einzelnen Dimensionen der Persönlichkeit des Empfängers und seinem individuellen Interpretationsverhalten ermitteln, welche sich vor dem Hintergrund der theoretischen Erkenntnisse und des aktuellen Forschungsstandes interpretieren ließen.

So konnte zunächst eine auffällig hohe durchschnittliche Ausprägung der Dimension Verträglichkeit ermittelt werden, welche in einer möglichen Tendenz zur positiven Selbstdarstellung seitens der befragten Personen begründet liegen kann. Die vergleichsweise hohe durchschnittliche Ausprägung des Sach-Ohrs sowie die vergleichsweise niedrige durchschnittliche Ausprägung des Beziehungs-Ohrs verdeutlichen die Unterschiede zwischen den zugrundeliegenden expliziten Botschaften, welche klar und deutlich formuliert werden und den impliziten Botschaften, bei welchen auf Grund ihrer Übertragung mittels nonverbaler Zeichen die Gefahr besteht, dass sie nicht wahrgenommen werden.

Als besonders einflussreich auf das Interpretationsverhalten erweist sich die Dimension Neurotizismus. So können die ermittelten signifikanten mittleren positiven Zusammenhänge mit der Ausprägung des Appell-Ohrs und der Ausprägung des Beziehungs-Ohrs auf die Selbstunsicherheit emotional instabiler Menschen zurückzuführen sein, die auf der einen Seite durch voreilenden Gehorsam versuchen unangenehme Situationen zu vermeiden und zum anderen der Tendenz unterliegen, sachliche Nachrichten auf der Beziehungsebene zu interpretieren. Dadurch steigt die Gefahr der Fehlinterpretation und die Wahrscheinlichkeit, dass sich emotional instabile Menschen schlecht behandelt fühlen. Der signifikant schwache negative Zusammenhang mit der Ausprägung des Sach-Ohrs festigt den Verdacht des wenig sachlichen und stark emotionalen Interpretationsverhaltens. Gleichzeitig weist der signifikant schwache positive Zusammenhang zwischen Verträglichkeit und der Ausprägung des Sach-Ohrs darauf hin, dass sich die Fähigkeit verträglicher Menschen zur sachlichen Interpretation von Nachrichten aufgrund einer möglichen Reduktion von Fehlinterpretationen auf der Beziehungsebene konfliktreduzierend und gewissermaßen beziehungsfördernd auswirken könnte. Darüber hinaus findet die empathische Fähigkeit offener Menschen, sich in die Lage des Senders hineinzusetzen, in dem signifikant schwachen positiven Zusammenhang zwischen der Offenheit für Erfahrungen und der Ausprägung des Selbstoffenbarungs-Ohrs Bestätigung. Signifikante Zusammenhänge in Bezug auf die Dimensionen Extraversion und Gewissenhaftigkeit konnten

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten nicht ermittelt werden, weswegen sich Rückschlüsse auf mögliche Hintergründe nur vage erahnen lassen.

Unter Anbetracht dieser zahlreichen ermittelten Zusammenhänge zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen und der Wahrnehmung, und infolgedessen der Interpretation einer Nachricht auf einer bestimmten Seite einer Nachricht, kann die Forschungsfrage, ob sich ein empirischer Zusammenhang zwischen den Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Nachrichten ermitteln lässt, klar mit „Ja“ beantwortet werden. Darüber hinaus ließen sich diese Zusammenhänge plausibel und nachvollziehbar interpretieren und in den aktuellen Forschungsstand einordnen.

Wie bereits im Unterkapitel 7.3 im Rahmen einer Methodenkritik, bietet sich an dieser Stelle eine kritische Reflexion der Vorgehensweise und der Ergebnisse dieser Bachelorarbeit an. Wie bereits erwähnt, erwiesen sich das Kommunikationsquadrat und das FFM bzw. die Big Five aufgrund der breiten und fundierten theoretischen sowie empirischen Hintergründe der Modelle als geeignet, um sich einem möglichen Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit und der Interpretation von Nachrichten anzunähern. Durch die Wahl der Erhebungsmethode in Form eines Online-Fragebogens und der damit verbundenen Möglichkeiten der Akquise konnten innerhalb kürzester Zeit und mit geringem organisatorischem Aufwand 133 teilnehmende Personen erreicht werden. Allerdings reduziert sich der Informationsgehalt auf Grund des Auswahlverfahrens einer nicht repräsentativen Gelegenheitsstichprobe dahingehend, dass anhand der erhobenen Ergebnisse keine Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit gezogen werden können. Unter Berücksichtigung des vorgegebenen Umfangs und der zeitlichen Einschränkung wurde auf eine differenzierte Betrachtung der Ergebnisse hinsichtlich der Geschlechter, des Alters oder des Bildungsstands verzichtet. Als vorteilhaft erwies sich die Anwendung des Persönlichkeitstests B5T® zur Erfassung der Persönlichkeitsmerkmale, durch den die drei Hauptgütekriterien Objektivität, Reliabilität und Validität gewährleistet werden konnten. Im Falle der selbstkonstruierten Items zur Erfassung des Interpretationsverhaltens kann dies allerdings nicht in vollem Umfang bestätigt werden. Zunächst kann auf Grund der an den Vorgaben bezüglich der Anwendung und Auswertung des Persönlichkeitstests B5T® angelegten Vorgehensweise ebenfalls von einer objektiven Handhabung ausgegangen werden. Die Ergebnisse der Reliabilitätsanalyse wiesen allerdings auf eine schlechte interne Konsistenz der beiden Skalen Appell-Ohr und Selbstoffenbarungs-Ohr hin und stellen dementsprechend die Eignung der verwendeten Items zur Messung der gewünschten Konstrukte in Frage. Ebenfalls einschränkend wirkt sich die Tatsache aus, dass im Zuge der Itemkonstruktion aufgrund der Erhebungsmethode einige wesentliche Komponenten der Kommunikation, die das Interpretationsverhalten beeinflussen, nicht berücksichtigt werden konnten. So wurde zwar auf die Darstellung unterschiedlicher Situations- und Kontextmerkmale, unterschiedlicher Beziehungsqualitäten oder positiver bzw. negativer Grundstimmungen geachtet, wohingegen beispielsweise die nonverbale Kommunikation im Sinne von Mimik, Körpersprache oder Tonfall und Umgebungsfaktoren unberücksichtigt blieben. Weiterhin impliziert die Annahme, die dieser Arbeit zugrunde liegt, dass die individuelle Wahrnehmung der einzige Faktor zur Messung des Interpretationsverhaltens wäre. Stattdessen kann davon ausgegangen werden, dass

Zusammenhang zwischen Big Five Persönlichkeitsmerkmalen und Interpretation von Nachrichten durch diese Annahme einige wesentliche Einflussfaktoren nicht berücksichtigt wurden. Aufgrund dieser Umstände ist anzunehmen, dass die Inhaltsvalidität des Tests zur Erfassung des Interpretationsverhaltens nur eingeschränkt gewährleistet werden konnte. Des Weiteren ließen sich auf Grund der gewählten Methoden nur Zusammenhänge zwischen einem Persönlichkeitsmerkmal und einer Ausprägung eines der vier Ohren nachweisen. Die Persönlichkeit eines Menschen, genauso wie seine individuelle Wahrnehmung, sind allerdings komplexe Zusammenspiele dieser Dimensionen und lassen sich nicht durch eine Ausprägung allein beschreiben. In diesen Einschränkungen spiegelt sich die ganze Komplexität des Versuchs wider, das Interpretationsverhalten zu operationalisieren und zu erfassen. Dennoch erscheint die gewählte Operationalisierung gerade vor dem Hintergrund der gewonnenen Erkenntnisse und der Tatsache, dass eine exakte Definition des Konstrukts Interpretationsverhalten und die faktorenanalytische Entwicklung eines Testverfahrens im Rahmen einer Bachelorarbeit nicht möglich sind, als sinnvoll.

Gerade vor dem Hintergrund der wenigen Studien, die sich mit der Persönlichkeit des Empfängers und seiner individuellen Wahrnehmung beschäftigen, tragen die Erkenntnisse dieser Arbeit zu einem besseren Verständnis für die Perspektive des Empfängers innerhalb der Kommunikation und möglichen Verhaltensweisen begründet auf seinem individuellen Interpretationsverhalten bei. Darüber hinaus bieten die gewonnenen Erkenntnisse einige Möglichkeiten in weiteren Forschungsarbeiten aufgegriffen zu werden. Beispielsweise könnte durch eine exakte Definition des Konstrukts Interpretationsverhalten und der faktorenanalytischen Entwicklung eines Testverfahrens oder durch die Wahl einer repräsentativen Stichprobe die Belastbarkeit der Ergebnisse gesteigert werden. Auf fachlicher Ebene kann die durchschnittlich hohe Ausprägung der Dimension Verträglichkeit auf mögliche Ursachen überprüft werden. So könnte beispielsweise ein Persönlichkeitstest mit einer geringeren Augenscheinvalidität, bei dem weniger leicht Rückschlüsse auf das zu erfassende Konstrukt gezogen werden kann, Aufschluss darüber geben, ob das Antwortverhalten der befragten Personen durch eine positive Selbstdarstellung beeinflusst ist. Bezugnehmend auf die Charakterisierung extrovertierter Personen und der damit verbundenen teilweise hemmenden Wirkung auf andere gesprächsteilnehmende Personen lässt sich die allgemeine Frage ableiten, in wieweit die Persönlichkeit eines Empfängers Einfluss darauf hat, auf welcher Seite einer Nachricht der Sender sendet.

Literaturverzeichnis

- andyamo. (n.d.). *Das hören Sie wirklich! - Ein Quiz zum Vier-Ohren-Modell*. www.andyamo.de.
<https://www.andyamo.de/wissen/onlinetests/4-ohren-test/>
- Angleitner, A. & Riemann, R. (2005). Eigenschaftstheoretische Ansätze. In H. Weber & T. Rammsayer (Hrsg.), *Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie* (S. 93-103). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.
- Asendorpf, J. B. (2011). *Persönlichkeitspsychologie – für Bachelor* (2. Auflage). Springer Medizin Verlag. https://doi.org/10.1007/978-3-642-19884-7_4
- Bay, R. H. (2000). *Erfolgreiche Gespräche durch aktives Zuhören* (4. Auflage). expert Verlag.
- Blanz, M. (2021). *Forschungsmethoden und Statistik für die Soziale Arbeit. Grundlagen und Anwendungen* (2. Auflage). W. Kohlhammer GmbH.
- Bortz, J. & Döring, N. (2016). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften* (5. Auflage). Springer-Verlag GmbH.
- Ertel, S. (2011). *Basiskomponenten der Persönlichkeit*. Universitätsverlag Göttingen.
https://univerlag.uni-goettingen.de/bitstream/handle/3/isbn-978-3-86395-039-2/ertel_basiskomponenten.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Friedman, H. S. & Schustack, M. W. (2004). *Persönlichkeitspsychologie und Differentielle Psychologie* (2. Auflage). Pearson Education Deutschland GmbH.
- Frindte, W. (2001). *Einführung in die Kommunikationspsychologie*. Beltz Verlag.
- Frindte, W. & Geschke, D. (2019). *Lehrbuch Kommunikationspsychologie*. Beltz Juventa.
- Gerrig, R. J. (2018). *Psychologie* (21. Auflage). Pearson Deutschland GmbH.
- Göldi, S. (2001). *Kommunikation. Handbuch für Studierende*. h.e.p.- verlag ag.
- Görgen, F. (2005). *Kommunikationspsychologie in der Wirtschaftspraxis*. Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Grant, A. M., Gino, F. & Hofmann, D. A. (2011). Reversing the Extraverted Leadership Advantage: The Role of Employee Proactivity. *Academy of Management Journal*, 54(3), 528-550.
https://www.researchgate.net/publication/276054647_Reversing_the_Extraverted_Leadership_Advantage_The_Role_of_Employee_Proactivity
- Hagemann, D., Spinath, F. M., Mueller, E. M. & Stemmler, G. (2023). *Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung* (9. Auflage). W. Kohlhammer.
- Hennig, J. (2005). Neurotizismus. In H. Weber & T. Rammsayer (Hrsg.), *Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie* (S. 251-256). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.

- Herzberg, P. Y. & Roth, M. (2014). *Persönlichkeitspsychologie*. Springer Fachmedien. <https://doi.org/10.1007/978-3-531-93467-9>
- Huber, P. (2020). *Potenzialentfaltung und Burnout - Prävention im Vertrieb. Mit den Grundsätzen des Leistungssports zur Balance zwischen Erfolg und Gelassenheit*. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-28530-2>
- Hug, T. & Poscheschnik, G. (2015). *Empirisch forschen. Die Planung und Umsetzung von Projekten im Studium* (2. Auflage). Verlag Huter & Roth KG.
- Keller, D. (2022a). Das Ding mit der Normalverteilung. *Exposé – Zeitschrift für wissenschaftliches Schreiben und Publizieren*, 2022(1), 37-41. <https://doi.org/10.3224/expose.v3i1.09>
- Keller, D. (2022b). Was tun, wenn ich keine Normalverteilung habe?. *Exposé – Zeitschrift für wissenschaftliches Schreiben und Publizieren*, 2022(2), 23-25. <https://doi.org/10.3224/expose.v3i2.06>
- Keller, G. (2004). *Professionelle Kommunikation. Praxishilfen für den Berufsalltag*. Verlag Recht und Wirtschaft GmbH.
- Lang, D. S. (2008). *Soziale Kompetenz und Persönlichkeit. Zusammenhänge zwischen sozialer Kompetenz und den Big Five der Persönlichkeit bei jungen Erwachsenen* [Dissertation, Universität Koblenz-Landau]. Universität Koblenz-Landau, Campus Landau: <https://kola.opus.hbz-nrw.de/frontdoor/index/index/year/2008/docId/264>
- Leonhart, R. (2008). *Psychologische Methodenlehre / Statistik*. Ernst Reinhardt Verlag.
- Mai, J. (2023). *4-Ohren-Modell: Beispiele und Kommunikationsquadrat*. www.karrierebibel.de. <https://karrierebibel.de/4-ohren-modell/>
- Nerdinger, F. W., Blickle, G. & Schaper, N. (2019). *Arbeits- und Organisationspsychologie* (4. Auflage). Springer-Verlag GmbH Deutschland. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-56666-4>
- OECD. (2022). *Bildung auf einen Blick 2022. OECD-Indikatoren*. wbv Media. <https://doi.org/10.1787/dd19b10a-de>
- Pervin, L., Cervone, D. & John, O. (2005). *Persönlichkeitstheorien* (5. Auflage). Ernst Reinhardt Verlag.
- Plate, M. (2015). *Grundlagen der Kommunikation. Gespräche effektiv gestalten* (2. Auflage). Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG.
- Porst, R. (2014). *Fragebogen. Ein Arbeitsbuch* (4. Auflage). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-02118-4_6
- Precht, M., Kraft, R. & Bachmaier, M. (2005). *Angewandte Statistik 1* (7. Auflage). Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.

- Raab, G., Unger, A. & Unger, F. (2010). *Marktpsychologie. Grundlagen und Anwendung* (3. Auflage). Gabler Verlag / Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. https://doi.org/10.1007/978-3-8349-6314-7_11
- Rammsayer, T. (2005). Extraversion. In H. Weber & T. Rammsayer (Hrsg.), *Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie* (S. 257-265). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.
- Rauthmann, J. F. (2017). *Persönlichkeitspsychologie: Paradigmen - Strömungen - Theorien*. Springer-Verlag GmbH Deutschland. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-53004-7>
- Röhner, J. & Schütz, A. (2016). *Psychologie der Kommunikation* (2. Auflage). Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-10024-7>
- Satow, L. (2020a). *B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest: Test- und Skalendokumentation* (ISBN 978-3-949416-00-2). <https://www.drsatow.de/tests/persoenlichkeitstest/>
- Satow, L. (2020b). *B5T® Big-Five-Persönlichkeitstest: Testmanual und Normen* (ISBN 978-3-949416-01-9). <https://www.drsatow.de/tests/persoenlichkeitstest/>
- Satow, L. (2023). *Testverwendung in Forschungs- und Abschlussarbeiten*. www.drsatow.de. <https://www.drsatow.de/tests/testverwendung-in-forschungs--und-abschlussarbeiten.html>
- Schulz von Thun, F. (2011). *Miteinander reden: 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation*. Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Schulze, R. (2010). Tests auf Anpassung und Assoziation. In H. Holling & B. Schmitz (Hrsg.), *Handbuch Statistik, Methoden und Evaluation* (S. 370-381). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.
- Sims, C. M. (2016). Do the Big-Five Personality Traits Predict Empathic Listening and Assertive Communication? *International Journal of Listening*. Vorab-Onlinepublikation. <http://dx.doi.org/10.1080/10904018.2016.1202770>
- Six, U., Gleich, U. & Gimmler, R. (2007). Kommunikationspsychologie. In R. Gimmler (Hrsg.), *Kommunikationspsychologie und Medienpsychologie* (S. 21- 50). Beltz Verlag.
- Staller, T. & Krischke, C. (2019). *Die ID37 Persönlichkeitsanalyse. Bedeutung und Wirkung von Lebensmotiven für effiziente Selbststeuerung*. Springer-Verlag GmbH Deutschland. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-58004-2>
- Statistisches Bundesamt (Destatis). (2023). *Bevölkerungsstand: Amtliche Einwohnerzahl Deutschlands 2022*. https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Bevoelkerungsstand/_inhalt.html
- StudySmarter GmbH. (n.d.). *Vier Seiten einer Nachricht*. www.studysmarter.de. <https://www.studysmarter.de/schule/deutsch/sprachanalyse/vier-seiten-einer-nachricht/>

- Tavakol, M. & Dennick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. *International Journal of Medical Education*, 2011(2), 53-55. DOI: 10.5116/ijme.4dfb.8dfd
- Tewes, R. (2010). „Wie bitte?“ - Kommunikation in Gesundheitsberufen. *Top im Gesundheitsjob*. Springer-Verlag GmbH. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-46644-5>
- Traut-Mattausch, E. & Frey, D. (2006). Kommunikationsmodelle. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 536-544). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.
- Turulski, A.-S. (2023). *Durchschnittsalter der Bevölkerung in Deutschland bis 2021*. Statista. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1084430/umfrage/durchschnittsalter-der-bevoelkerung-in-deutschland/>
- Watzlawick, P., Beavin, J. H. & Jackson, D. D. (2017). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien* (13. Auflage). Hogrefe Verlag.
- Weaver, J. B., Watson, K. W. & Barker, L. L. (1996). Individual differences in listening styles: Do you hear what I hear? *Personality and Individual Differences*, 20(3), 381-387. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(95\)00194-8](https://doi.org/10.1016/0191-8869(95)00194-8)
- Windolph, A. (2023). *Das 4-Ohren-Modell: Entdecke die Ursache für Missverständnisse*. www.projekte-leicht-gemacht.de. <https://projekte-leicht-gemacht.de/blog/softskills/kommunikation/4-seiten-modell/#:~:text=Beispiel%3A,nichts%20in%20diese%20Frage%20hineininterpretiert>
- Wirtz, M. & Ulrich, R. (2010). Bivariate deskriptive Statistik. In H. Holling & B. Schmitz (Hrsg.), *Handbuch Statistik, Methoden und Evaluation* (S. 288-301). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.

Anhangsverzeichnis

Anhang 1: Fragebogen

Anhang 2: Itembezeichnung

Anhang 3: Reliabilitätsanalyse

Anhang 4: Test auf Normalverteilung und Histogramme

Anhang 5: Streudiagramme

Anhang 1: Fragebogen



Der Zusammenhang zwischen den Big-Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Botschaften.

Willkommen bei meiner Umfrage

Hallo liebe:r Teilnehmer:in,

Mein Name ist Robin Quicker und ich studiere zurzeit Wirtschaftspsychologie an der IU (Internationale Hochschule). Im Rahmen meiner Bachelorarbeit untersuche ich den Zusammenhang zwischen den Big-Five Persönlichkeitsmerkmalen und der Interpretation von Botschaften.

In diesem Zuge würde ich gerne einige Fragen an Sie richten. Der erste Teil der Umfrage besteht aus einem Persönlichkeitstest, in dem Sie mit einigen Aussagen konfrontiert werden. Ihre Aufgabe ist es zu beurteilen, inwieweit diese Aussagen auf Sie zutreffen. Im zweiten Teil der Umfrage werden Situationen beschrieben, in der eine fiktive Person eine Botschaft an Sie richtet. Sie haben dann die Möglichkeit, Ihre Interpretation der Botschaft auf vier Ebenen in einer Skala einzuordnen. Es gibt dabei keine richtigen oder falschen Antworten.

Für das Gelingen der Studie ist es wichtig, dass Sie alle Fragen **vollständig und wahrheitsgemäß** beantworten. Die Bearbeitungsdauer beträgt etwa 15 Minuten.

Für Ihre Teilnahme bedanke ich mich herzlich.

Die abgefragten Daten können Ihrer Person nicht zugeordnet werden, sind vollständig anonym und werden streng vertraulich behandelt.

Der Ihnen vorliegende Fragebogen fragt Alter, Geschlecht, Bildungsabschluss sowie Gewohnheiten und Meinungen Ihrer Person ab. Ihr Name wird nicht abgefragt und wird nicht auf dem Fragebogen notiert. Die **Datenerhebung soll anonym erfolgen**.

Nach Ausfüllen des Fragebogens werden die Daten durch Robin Quicker anonym ausgewertet, um die Ergebnisse im Rahmen einer wissenschaftlichen Abschlussarbeit "Der Zusammenhang zwischen den Big-Five Persönlichkeitsmerkmale und der Interpretation von Botschaften" (vorläufiger Titel) zu veröffentlichen. Der Originalfragebogen verbleibt bei dem Studierenden. Es werden lediglich die Ergebnisse, nicht jedoch die ausgefüllten Fragebogen veröffentlicht. Die Hochschule erhält keine personenbezogenen Daten zu Ihrer Person.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Robin Quicker robin.quicker@iu-fernstudium.de.

Mit der Teilnahme stimme ich der Verarbeitung meiner Daten zu.

Quelle: Eigene Darstellung

Frage 1:

Welches Geschlecht haben Sie?

männlich

weiblich

divers

Frage 2:

Wie alt sind Sie?

Frage 3:

Was ist Ihr höchster Bildungsabschluss?

Grund-/Hauptschulabschluss

Realschule (Mittlere Reife)

Gymnasium (Abitur)

Abgeschlossene Ausbildung

Fachhochschulabschluss

Bachelor-Abschluss

Master-Abschluss

Doktor-Grad

Quelle: Eigene Darstellung

Frage 4:

Ich bin eine ängstliche Person.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 5:

Im privaten Bereich habe ich schon mal Dinge gemacht, die besser nicht an die Öffentlichkeit kommen sollten.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 6:

Ich grübele viel über meine Zukunft nach.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 7:

Oft überwältigen mich meine Gefühle.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 8:

Ich bin mir in meinen Entscheidungen oft unsicher.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 37.

Frage 9:

Ich bin gerne mit anderen Menschen zusammen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 10:

Oft werde ich von meinen Gefühlen hin- und her gerissen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 11:

Ich bin ein Einzelgänger.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 12:

Ich will immer neue Dinge ausprobieren.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 13:

Ich bin in vielen Vereinen aktiv.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 14:

Ich bin ein gesprächiger und kommunikativer Mensch.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 37.

Frage 15:

Auch kleine Bußgelder sind mir sehr unangenehm.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 16:

Ich fühle mich oft unsicher.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 17:

Ich verspüre oft eine große innere Unruhe.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 18:

Im Grunde bin ich oft lieber für mich allein.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 19:

Ich bin sehr pflichtbewusst.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 38.

Frage 20:

Ich bin ein höflicher Mensch.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 21:

Meine Aufgaben erledige ich immer sehr genau.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 22:

Ich helfe anderen, auch wenn man mir es nicht dankt.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 23:

Ich habe immer wieder Streit mit anderen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 24:

Ich mache mir oft unnütze Sorgen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 25:

Ich habe schon mal Dinge weiter erzählt, die ich besser für mich behalten hätte.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 38.

Frage 26:

Ich war schon als Kind sehr ordentlich.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 27:

Ich gehe immer planvoll vor.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 28:

Es fällt mir sehr leicht, meine Bedürfnisse für andere zurückzustellen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 29:

Ich bin sehr kontaktfreudig.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 30:

Ich kann mich gut in andere Menschen hineinversetzen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 38-39.

Frage 31:

Ich komme immer gut mit anderen aus, auch wenn sie nicht meiner Meinung sind.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 32:

Ich bin oft ohne Grund traurig.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 33:

Ich achte sehr darauf, dass Regeln eingehalten werden.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 34:

Ich bin ein neugieriger Mensch.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 35:

Ich diskutiere gerne.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 36:

Ich habe meine festen Prinzipien und halte daran auch fest.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 39.

Frage 37:

Ich kann schnell gute Stimmung
verbreiten.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 38:

Ich reise viel, um andere Kulturen kennenzulernen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 39:

Ich gehe gerne auf Partys.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 40:

Wenn ich mich einmal entschieden habe, dann weiche ich davon auch
nicht mehr ab.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 41:

Ich mache eigentlich nie Flüchtigkeitsfehler.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 39.

Frage 42:

Ich bin oft nervös.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 43:

Am liebsten ist es mir, wenn alles so bleibt, wie es ist.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 44:

Auch kleine Schlampereien stören mich.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 45:

Ich lerne immer wieder gerne neue Dinge.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 46:

Ich beschäftige mich viel mit Kunst, Musik und Literatur.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 47:

Ich achte darauf, immer freundlich zu sein.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 39.

Frage 48:

Ich habe schon mal etwas unterschlagen oder nicht gleich zurückgegeben.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 49:

Ich bin ein Egoist.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 50:

Ich würde meine schlechte Laune nie an anderen auslassen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 51:

Ich interessiere mich sehr für philosophische Fragen.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 52:

Ich lese viel über wissenschaftliche Themen, neue Entdeckungen oder historische Begebenheiten.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 40.

Frage 53:

Ich habe viele Ideen und viel Fantasie.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 54:

Ich bin unternehmungslustig.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 55:

Ich stehe gerne im Mittelpunkt.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 56:

Wenn mir jemand hilft, erweise ich mich immer als dankbar.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Frage 57:

Ich habe schon mal über andere gelästert oder schlecht über sie
gedacht.

trifft gar nicht zu

trifft eher nicht zu

trifft eher zu

trifft genau zu

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020a, S. 40.

Frage 58:

Sie stehen gemeinsam mit einem Bekannten im Eingangsbereich Ihrer Wohnung. Sie möchten die Wohnung gerade verlassen, da sagt Ihr Bekannter: „Zieh dir eine Jacke über, ja! - Es ist kalt draußen.“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Ich soll eine Jacke anziehen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Er macht sich Sorgen um meine Gesundheit“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Er traut mir nicht zu, die richtige Entscheidung zu treffen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Es ist kalt draußen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Schulz von Thun, 2011, S. 53.

Frage 59:

Sie sitzen gerade am Steuer Ihres Fahrzeugs, eine Freundin sitzt als Beifahrerin daneben. Sie stehen an einer roten Ampel und warten. Die Ampel wird grün und Ihre Beifahrerin sagt: „Es ist grün“.

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Sie hat es eilig“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Die Ampel ist jetzt grün“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie findet, ich bin eine schlechte:r Fahrer:in“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll jetzt losfahren“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Schulz von Thun, 2011, S. 34.

Frage 60:

Es ist Montagmorgen. Sie sitzen gemeinsam mit Ihrem Kollegen in Ihrem Büro. Da fragt Ihr Kollege: „Ist noch Kaffee da?“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Er würde gerne Kaffee trinken“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll einen Kaffee kochen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Er möchte wissen, ob noch Kaffee da ist“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Er findet, dass er immer Kaffee kochen muss“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Windolph, 2023.

Frage 61:

Ihr bester Freund bittet Sie, sein Lieblingsessen zu kochen. Beim Essen fragt er: „Hast du das Rezept geändert?“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Das Essen schmeckt anders als sonst“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Er findet, ich kann nicht kochen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll nicht experimentieren“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ihm schmeckt das Essen nicht“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Mai, 2022.

Frage 62:

Ihr Chef ruft Sie zu sich ins Büro und sagt Ihnen, dass Sie sich bei Ihrer Kalkulation verrechnet haben und die Firma nun 1000€ mehr als gedacht ausgeben musste. Da aus einem anderen Projekt noch 1000€ übrig waren, hat es zum Glück keine weiteren Komplikationen gegeben.

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Der Chef vertraut meiner Arbeitsweise nicht mehr und wird nun genauer darauf achten, ob ich noch weitere Fehler mache“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich habe mich verrechnet, aber ich darf an meinem Projekt weiterarbeiten“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Der Chef ist sauer wegen meines Fehlers und ruft mich extra zu sich“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll wissen, dass ich einen Fehler gemacht habe und zukünftig besser aufpassen muss“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von StudySmarter GmbH, n.d.

Frage 63:

Sie sind im Büro und es ist Zeit für die Mittagspause. Sie haben sich für 12:30 Uhr mit Ihrer neuen Kollegin verabredet, um gemeinsam mit ihr die Mittagspause zu verbringen. Kurz nach halb 1 kommen Sie in den Pausenraum. Ihre Kollegin sitzt bereits am Tisch und fragt Sie: „Weißt du, wie viel Uhr es ist?“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Sie möchte wissen, wie viel Uhr es ist“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie hat sich darauf gefreut, Zeit mit mir zu verbringen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll beim nächsten Mal pünktlich sein“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie hält mich für unzuverlässig“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung

Frage 64:

Ihre Vorgesetzte bittet Sie darum, eine Auswertung der monatlichen Verkaufszahlen zu erstellen. Als Sie ihr die Auswertung kurze Zeit später präsentieren, meint sie zu Ihnen: „Hoppla, das ging aber sehr schnell“.

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Sie hält mich für eine:n ungenau arbeitende:n Mitarbeiter:in“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll mir beim nächsten Mal mehr Mühe geben“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie freut sich darüber, dass die Auswertung so schnell fertig ist“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie findet ich habe schnell gearbeitet“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung

Frage 65:

Sie sind gemeinsam mit einer Freundin in einem Kleidungsgeschäft. Sie probieren gerade eine Hose an, die Ihnen gut gefällt, da sagt Ihre Freundin: „Die Hose kostet aber ganz schön viel.“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Die Hose ist teuer“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll die Hose nicht kaufen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie findet, ich kann nicht mit Geld umgehen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Sie würde nicht so viel Geld für eine Hose ausgeben“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von andyamo, n.d.

Frage 66:

Sie haben Besuch von Ihren Eltern. Ihr Vater schaut aus dem Fenster auf Ihren Garten und sagt: „Da müsste auch mal wieder was gemacht werden.“

Wie verstehen Sie die Botschaft? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier Interpretationsmöglichkeiten)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
„Er würde gerne im Garten arbeiten“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Im Garten gibt es viel Arbeit“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Ich soll mich mehr um meinen Garten kümmern“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
„Er findet, ich lasse meinen Garten verwahrlosen“	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von andyamo, n.d.

Frage 67:

Sie haben vor kurzem einen neuen Job angetreten, bei dem Sie hin und wieder samstags arbeiten müssen. Dafür haben Sie montags frei. Als Ihr Kollege auf den Schichtplan schaut, meint er: „Aha, dein Name ist samstags ja nie eingetragen.“ In der Tat hat Ihre Kollegin Sandra Sie gebeten, Ihre Samstagsschichten übernehmen zu dürfen, wenn Sie dafür montags einspringen. Dieses Angebot haben Sie gerne angenommen.

Wie würden Sie reagieren? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier angegebenen Reaktionen)

trifft gar nicht zu trifft eher nicht zu trifft eher zu trifft genau zu

Sie antworten: „Richtig. Ich habe mit Sandra die Schichten getauscht. Wenn du möchtest, kann ich aber auch den ein oder anderen Samstag für dich übernehmen.“

Sie verstehen, dass Ihr Kollege es unfair findet, dass Sie samstags nie arbeiten und erklären ihm die Situation.

Sie antworten: „Das stimmt, Sandra übernimmt für mich die Samstage und ich springe montags für sie ein.“

Sie ärgern sich darüber, dass Ihr Kollege Ihr Verhalten unkollegial findet.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von andyamo, n.d.

Frage 68:

Sie sitzen mit Freunden im Restaurant. Während einer eifrigen Diskussion sagt ein Freund in scharfem Tonfall zu Ihnen: „Du unterbrichst mich jetzt schon zum dritten Mal!“

Wie würden Sie reagieren? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier angegebenen Reaktionen)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
Sie fühlen sich angegriffen und vorgeführt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie überlegen, ob er Recht hat und Sie ihn schon das dritte Mal unterbrochen haben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie können den Unmut Ihres Freundes nachvollziehen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie achten ab jetzt darauf, ihn nicht mehr zu unterbrechen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von andyamo, n.d.

Frage 69:

Bei einem wöchentlichen Meeting, in dem es um Prozessoptimierung geht, sprechen Sie sich für eine flexiblere Arbeitsaufteilung aus. Frau Müller, eine ältere Kollegin, lehnt das strikt ab: „Das können wir doch unmöglich machen. Das würde das totale Chaos bedeuten.“

Wie würden Sie reagieren? (bitte bewerten Sie möglichst spontan alle vier angegebenen Reaktionen)

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft genau zu
Sie merken, dass Frau Müller geregelte Abläufe wichtig sind und versuchen ihre Bedenken nachzuvollziehen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie zeigen Frau Müller noch einmal die Vorteile Ihres Vorschlags auf.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie versuchen, Ihren Vorschlag an die Bedürfnisse von Frau Müller anzupassen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie sind über die unkonstruktive und unkooperative Haltung von Frau Müller verärgert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von andyamo, n.d.

Anhang 2: Itembezeichnung

Frage Nr.	Aussage	Itembezeichnung
4	Ich bin eine ängstliche Person.	neuro1
5	Im privaten Bereich habe ich schon mal Dinge gemacht, die besser nicht an die Öffentlichkeit kommen sollten.	ehrlich2
6	Ich grübele viel über meine Zukunft nach.	neuro5
7	Oft überwältigen mich meine Gefühle.	neuro6
8	Ich bin mir in meinen Entscheidungen oft unsicher.	neuro10
9	Ich bin gerne mit anderen Menschen zusammen.	extra1
10	Oft werde ich von meinen Gefühlen hin- und her gerissen.	neuro9
11	Ich bin ein Einzelgänger.	extra6 (-)
12	Ich will immer neue Dinge ausprobieren.	offen1
13	Ich bin in vielen Vereinen aktiv.	extra8
14	Ich bin ein gesprächiger und kommunikativer Mensch.	extra9
15	Auch kleine Bußgelder sind mir sehr unangenehm.	gewissen6
16	Ich fühle mich oft unsicher.	neuro2
17	Ich verspüre oft eine große innere Unruhe.	neuro3
18	Im Grunde bin ich oft lieber für mich allein.	extra5 (-)
19	Ich bin sehr pflichtbewusst.	gewissen1
20	Ich bin ein höflicher Mensch.	vertrag2
21	Meine Aufgaben erledige ich immer sehr genau.	gewissen2
22	Ich helfe anderen, auch wenn man mir es nicht dankt.	vertrag3
23	Ich habe immer wieder Streit mit anderen.	vertrag4 (-)
24	Ich mache mir oft unnütze Sorgen.	neuro4
25	Ich habe schon mal Dinge weiter erzählt, die ich besser für mich behalten hätte.	ehrlich3
26	Ich war schon als Kind sehr ordentlich.	gewissen3
27	Ich gehe immer planvoll vor.	gewissen4
28	Es fällt mir sehr leicht, meine Bedürfnisse für andere zurückzustellen.	vertrag8
29	Ich bin sehr kontaktfreudig.	extra10
30	Ich kann mich gut in andere Menschen hineinversetzen.	vertrag9
31	Ich komme immer gut mit anderen aus, auch wenn sie nicht meiner Meinung sind.	vertrag10
32	Ich bin oft ohne Grund traurig.	neuro7
33	Ich achte sehr darauf, dass Regeln eingehalten werden.	gewissen8
34	Ich bin ein neugieriger Mensch.	offen2
35	Ich diskutiere gerne.	offen5
36	Ich habe meine festen Prinzipien und halte daran auch fest.	gewissen5
37	Ich kann schnell gute Stimmung verbreiten.	extra2
38	Ich reise viel, um andere Kulturen kennenzulernen.	offen3
39	Ich gehe gerne auf Partys.	extra7
40	Wenn ich mich einmal entschieden habe, dann weiche ich davon auch nicht mehr ab.	gewissen9
41	Ich mache eigentlich nie Flüchtigkeitsfehler.	gewissen10
42	Ich bin oft nervös.	neuro8
43	Am liebsten ist es mir, wenn alles so bleibt, wie es ist.	offen4 (-)
44	Auch kleine Schlampereien stören mich.	gewissen7
45	Ich lerne immer wieder gerne neue Dinge.	offen6
46	Ich beschäftige mich viel mit Kunst, Musik und Literatur.	offen7
47	Ich achte darauf, immer freundlich zu sein.	vertrag1
48	Ich habe schon mal etwas unterschlagen oder nicht gleich zurückgegeben.	ehrlich1
49	Ich bin ein Egoist.	vertrag5 (-)
50	Ich würde meine schlechte Laune nie an anderen auslassen.	vertrag7
51	Ich interessiere mich sehr für philosophische Fragen.	offen8
52	Ich lese viel über wissenschaftliche Themen, neue Entdeckungen oder historische Begebenheiten.	offen9
53	Ich habe viele Ideen und viel Fantasie.	offen10
54	Ich bin unternehmungslustig.	extra3
55	Ich stehe gerne im Mittelpunkt.	extra4
56	Wenn mir jemand hilft, erweise ich mich immer als dankbar.	vertrag6
57	Ich habe schon mal über andere gelästert oder schlecht über sie gedacht.	ehrlich4

Quelle: Eigene Darstellung (geändert) in Anlehnung an Satow, 2020b, S. 28-30.

Frage Nr.	Szenario und Interpretationsmöglichkeiten	Itembezeichnung
58 ¹	Sie stehen gemeinsam mit einem Bekannten im Eingangsbereich Ihrer Wohnung. Sie möchten die Wohnung gerade verlassen, da sagt Ihr Bekannter: „Zieh dir eine Jacke über, ja! - Es ist kalt draußen.“	
	„Ich soll eine Jacke anziehen“	Appell1
	„Er macht sich Sorgen um meine Gesundheit“	Selbst1
	„Er traut mir nicht zu, die richtige Entscheidung zu treffen“	Beziehung1
	„Es ist kalt draußen“	Sach1
59 ²	Sie sitzen gerade am Steuer Ihres Fahrzeugs, eine Freundin sitzt als Beifahrerin daneben. Sie stehen an einer roten Ampel und warten. Die Ampel wird grün und Ihre Beifahrerin sagt: „Es ist grün“.	
	„Sie hat es eilig“	Selbst2
	„Die Ampel ist jetzt grün“	Sach2
	„Sie findet, ich bin eine schlechte:r Fahrer:in“	Beziehung2
	„Ich soll jetzt losfahren“	Appell2
60 ³	Es ist Montagmorgen. Sie sitzen gemeinsam mit Ihrem Kollegen in Ihrem Büro. Da fragt Ihr Kollege: „Ist noch Kaffee da?“	
	„Er würde gerne Kaffee trinken“	Selbst3
	„Ich soll einen Kaffee kochen“	Appell3
	„Er möchte wissen, ob noch Kaffee da ist“	Sach3
	„Er findet, dass er immer Kaffee kochen muss“	Beziehung3
61 ⁴	Ihr bester Freund bittet Sie, sein Lieblingsessen zu kochen. Beim Essen fragt er: „Hast du das Rezept geändert?“	
	„Das Essen schmeckt anders als sonst“	Sach4
	„Er findet, ich kann nicht kochen“	Beziehung4
	„Ich soll nicht experimentieren“	Appell4
	„Ihm schmeckt das Essen nicht“	Selbst4
62 ⁵	Ihr Chef ruft Sie zu sich ins Büro und sagt Ihnen, dass Sie sich bei Ihrer Kalkulation verrechnet haben und die Firma nun 1000€ mehr als gedacht ausgeben musste. Da aus einem anderen Projekt noch 1000€ übrig waren, hat es zum Glück keine weiteren Komplikationen gegeben.	
	„Der Chef vertraut meiner Arbeitsweise nicht mehr und wird nun genauer darauf achten, ob ich noch weitere Fehler mache“	Beziehung5
	„Ich habe mich verrechnet, aber ich darf an meinem Projekt weiterarbeiten“	Sach5
	„Der Chef ist sauer wegen meines Fehlers und ruft mich extra zu sich“	Selbst5
	„Ich soll wissen, dass ich einen Fehler gemacht habe und zukünftig besser aufpassen muss“	Appell5
63 ⁶	Sie sind im Büro und es ist Zeit für die Mittagspause. Sie haben sich für 12:30 Uhr mit Ihrer neuen Kollegin verabredet, um gemeinsam mit ihr die Mittagspause zu verbringen. Kurz nach halb 1 kommen Sie in den Pausenraum. Ihre Kollegin sitzt bereits am Tisch und fragt Sie: „Weißt du, wie viel Uhr es ist?“	
	„Sie möchte wissen, wie viel Uhr es ist“	Sach6
	„Sie hat sich darauf gefreut, Zeit mit mir zu verbringen“	Selbst6
	„Ich soll beim nächsten Mal pünktlich sein“	Appell6
	„Sie hält mich für unzuverlässig“	Beziehung6
64 ⁶	Ihre Vorgesetzte bittet Sie darum, eine Auswertung der monatlichen Verkaufszahlen zu erstellen. Als Sie ihr die Auswertung kurze Zeit später präsentieren, meint sie zu Ihnen: „Hoppla, das ging aber sehr schnell“.	
	„Sie hält mich für eine:n ungenau arbeitende:n Mitarbeiter:in“	Beziehung7
	„Ich soll mir beim nächsten Mal mehr Mühe geben“	Appell7
	„Sie freut sich darüber, dass die Auswertung so schnell fertig ist“	Selbst7
	„Sie findet ich habe schnell gearbeitet“	Sach7
65 ⁷	Sie sind gemeinsam mit einer Freundin in einem Kleidungsgeschäft. Sie probieren gerade eine Hose an, die Ihnen gut gefällt, da sagt Ihre Freundin: „Die Hose kostet aber ganz schön viel.“	
	„Die Hose ist teuer“	Sach8
	„Ich soll die Hose nicht kaufen“	Appell8
	„Sie findet, ich kann nicht mit Geld umgehen“	Beziehung8
	„Sie würde nicht so viel Geld für eine Hose ausgeben“	Selbst8
66 ⁷	Sie haben Besuch von Ihren Eltern. Ihr Vater schaut aus dem Fenster auf Ihren Garten und sagt: „Da müsste auch mal wieder was gemacht werden.“	
	„Er würde gerne im Garten arbeiten“	Selbst9
	„Im Garten gibt es viel Arbeit“	Sach9
	„Ich soll mich mehr um meinen Garten kümmern“	Appell9
	„Er findet, ich lasse meinen Garten verwahrlosen“	Beziehung9

67⁷	Sie haben vor kurzem einen neuen Job angetreten, bei dem Sie hin und wieder samstags arbeiten müssen. Dafür haben Sie montags frei. Als Ihr Kollege auf den Schichtplan schaut, meint er: „Aha, dein Name ist samstags ja nie eingetragen.“ In der Tat hat Ihre Kollegin Sandra Sie gebeten, Ihre Samstagsschichten übernehmen zu dürfen, wenn Sie dafür montags einspringen. Dieses Angebot haben Sie gerne angenommen.	
	Sie antworten: „Richtig. Ich habe mit Sandra die Schichten getauscht. Wenn du möchtest, kann ich aber auch den ein oder anderen Samstag für dich übernehmen.“	Appell10
	Sie verstehen, dass Ihr Kollege es unfair findet, dass Sie samstags nie arbeiten und erklären ihm die Situation.	Selbst10
	Sie antworten: „Das stimmt, Sandra übernimmt für mich die Samstage und ich springe montags für sie ein.“	Sach10
	Sie ärgern sich darüber, dass Ihr Kollege Ihr Verhalten unkollegial findet.	Beziehung10
68⁷	Sie sitzen mit Freunden im Restaurant. Während einer eifrigen Diskussion sagt ein Freund in scharfem Tonfall zu Ihnen: „Du unterbrichst mich jetzt schon zum dritten Mal!“	
	Sie fühlen sich angegriffen und vorgeführt.	Beziehung11
	Sie überlegen, ob er Recht hat und Sie ihn schon das dritte Mal unterbrochen haben.	Sach11
	Sie können den Unmut Ihres Freundes nachvollziehen.	Selbst11
	Sie achten ab jetzt darauf, ihn nicht mehr zu unterbrechen.	Appell11
69⁷	Bei einem wöchentlichen Meeting, in dem es um Prozessoptimierung geht, sprechen Sie sich für eine flexiblere Arbeitsaufteilung aus. Frau Müller, eine ältere Kollegin, lehnt das strikt ab: „Das können wir doch unmöglich machen. Das würde das totale Chaos bedeuten.“	
	Sie merken, dass Frau Müller geregelte Abläufe wichtig sind und versuchen ihre Bedenken nachzuvollziehen.	Selbst12
	Sie zeigen Frau Müller noch einmal die Vorteile Ihres Vorschlags auf.	Sach12
	Sie versuchen, Ihren Vorschlag an die Bedürfnisse von Frau Müller anzupassen.	Appell12
	Sie sind über die unkonstruktive und unkooperative Haltung von Frau Müller verärgert.	Beziehung12

¹ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Schulz von Thun, 2011, S. 53.

² Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Schulz von Thun, 2011, S. 34.

³ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Windolph, 2023.

⁴ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Mai, 2022.

⁵ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von StudySmarter GmbH, n.d.

⁶ Quelle: Eigene Darstellung

⁷ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von andyamo, n.d.

Anhang 3: Reliabilitätsanalyse

Extraversion

```
RELIABILITY
/VARIABLES= E1 E6 E8 E9 E5 E10 E2 E7 E3 E4
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,85	10

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
Ich bin gerne mit anderen Menschen zusammen.	22,99	21,06	,70	,82
Ich bin ein Einzelgänger.	23,07	21,21	,60	,83
Ich bin in vielen Vereinen aktiv.	24,29	23,38	,24	,86
Ich bin ein gesprächiger und kommunikativer Mensch.	22,96	20,77	,62	,83
Im Grunde bin ich oft lieber für mich allein.	23,34	21,54	,61	,83
Ich bin sehr kontaktfreudig.	23,16	20,33	,74	,82
Ich kann schnell gute Stimmung verbreiten.	23,05	22,26	,55	,83
Ich gehe gerne auf Partys.	23,60	21,48	,47	,84
Ich bin unternehmungslustig.	23,01	21,25	,61	,83
Ich stehe gerne im Mittelpunkt.	24,09	22,42	,44	,84

Quelle: Eigene Darstellung

Neurotizismus

RELIABILITY

```

/VARIABLES= N1 N5 N6 N10 N9 N2 N3 N4 N7 N8
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.

```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,86	10

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt-Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
Ich bin eine ängstliche Person.	22,88	25,13	,52	,85
Ich grübele viel über meine Zukunft nach.	22,31	26,29	,32	,87
Oft überwältigen mich meine Gefühle.	22,74	23,69	,54	,85
Ich bin mir in meinen Entscheidungen oft unsicher.	22,68	24,10	,57	,85
Oft werde ich von meinen Gefühlen hin- und hergerissen.	22,78	25,10	,51	,85
Ich fühle mich oft unsicher.	22,84	22,90	,72	,84
Ich verspüre oft eine große innere Unruhe.	22,60	22,81	,70	,84
Ich mache mir oft unnütze Sorgen.	22,41	22,98	,66	,84
Ich bin oft ohne Grund traurig.	23,16	23,52	,57	,85
Ich bin oft nervös.	22,72	23,44	,62	,85

Quelle: Eigene Darstellung

Offenheit für Erfahrungen

RELIABILITY

```

/VARIABLES= 01 02 03 04 06 07 08 010 05 09
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,74	10

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
Ich will immer neue Dinge ausprobieren.	24,28	17,99	,43	,71
Ich bin ein neugieriger Mensch.	23,65	19,87	,19	,74
Ich reise viel, um andere Kulturen kennenzulernen.	24,60	17,12	,38	,72
Am liebsten ist es mir, wenn alles so bleibt, wie es ist.	24,52	18,56	,32	,73
Ich lerne immer wieder gerne neue Dinge.	23,92	17,79	,54	,70
Ich beschäftige mich viel mit Kunst, Musik und Literatur.	24,64	16,52	,44	,71
Ich interessiere mich sehr für philosophische Fragen.	24,59	16,22	,51	,70
Ich habe viele Ideen und viel Fantasie.	23,87	18,52	,38	,72
Ich diskutiere gerne.	24,28	18,23	,29	,73
Ich lese viel über wissenschaftliche Themen, neue Entdeckungen oder historische Begebenheiten.	24,87	15,83	,53	,69

Quelle: Eigene Darstellung

Verträglichkeit

RELIABILITY

```

/VARIABLES= V2 V3 V4 V8 V9 V10 V1 V5 V6 V7
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,73	10

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
Ich bin ein höflicher Mensch.	28,60	10,03	,52	,70
Ich helfe anderen, auch wenn man mir es nicht dankt.	28,76	10,54	,31	,72
Ich habe immer wieder Streit mit anderen.	28,71	10,52	,34	,72
Es fällt mir sehr leicht, meine Bedürfnisse für andere zurückzustellen.	29,15	9,87	,34	,72
Ich kann mich gut in andere Menschen hineinversetzen.	28,78	9,60	,46	,70
Ich komme immer gut mit anderen aus, auch wenn sie nicht meiner Meinung sind.	29,15	9,96	,43	,71
Ich achte darauf, immer freundlich zu sein.	28,66	9,97	,54	,69
Ich bin ein Egoist.	28,86	9,38	,53	,69
Wenn mir jemand hilft, erweise ich mich immer als dankbar.	28,52	10,09	,54	,70
Ich würde meine schlechte Laune nie an anderen auslassen.	29,66	11,23	,08	,77

Quelle: Eigene Darstellung

Gewissenhaftigkeit

RELIABILITY

```

/VARIABLES= G6 G1 G2 G3 G4 G8 G5 G9 G10 G7
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,75	10

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
Auch kleine Bußgelder sind mir sehr unangenehm.	24,88	14,61	,23	,77
Ich bin sehr pflichtbewusst.	24,08	14,79	,47	,73
Meine Aufgaben erledige ich immer sehr genau.	24,20	14,59	,57	,72
Ich war schon als Kind sehr ordentlich.	25,29	13,23	,43	,73
Ich gehe immer planvoll vor.	24,55	13,39	,52	,72
Ich achte sehr darauf, dass Regeln eingehalten werden.	24,45	14,65	,48	,73
Ich habe meine festen Prinzipien und halte daran auch fest.	24,56	14,82	,39	,74
Wenn ich mich einmal entschieden habe, dann weiche ich davon auch nicht mehr ab.	24,89	15,24	,31	,75
Ich mache eigentlich nie Flüchtigkeitsfehler.	25,22	15,03	,36	,74
Auch kleine Schlampereien stören mich.	24,78	13,39	,57	,71

Quelle: Eigene Darstellung

Appell-Ohr

RELIABILITY

```

/VARIABLES= Appell_1 Appell_2 Appell_4 Appell_3 Appell_5 Appell_6 Appell_7
Appell_8 Appell_9 Appell_10 Appell_11 Appell_12
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,53	12

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item-Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
^Ich soll eine Jacke anziehen^	30,21	12,65	,08	,53
^Ich soll jetzt losfahren^	30,06	12,25	,20	,51
^Ich soll nicht experimentieren^	31,47	10,89	,33	,47
^Ich soll einen Kaffee kochen^	31,89	12,19	,16	,52
^Ich soll wissen, dass ich einen Fehler gemacht habe und zukünftig besser aufpassen muss^	29,91	12,73	,14	,52
^Ich soll beim nächsten Mal pünktlich sein^	30,21	11,74	,28	,49
^Ich soll mir beim nächsten Mal mehr Mühe geben^	31,62	10,88	,32	,47
^Ich soll die Hose nicht kaufen^	31,25	11,74	,16	,52
^Ich soll mich mehr um meinen Garten kümmern^	30,11	11,24	,40	,46
Sie antworten: ^Richtig. Ich habe mit Sandra die Schichten getauscht. Wenn du möchtest, kann ich aber auch den ein oder anderen Samstag für dich übernehmen.^	30,76	12,28	,07	,54
Sie achten ab jetzt darauf, ihn nicht mehr zu unterbrechen.	29,87	12,90	,08	,53
Sie versuchen, Ihren Vorschlag an die Bedürfnisse von Frau Müller anzupassen.	30,55	11,39	,29	,48

Quelle: Eigene Darstellung

Sach-Ohr

RELIABILITY

```

/VARIABLES= Sachebene_1 Sachebene_2 Sachebene_3 Sachebene_4 Sachebene_5
Sachebene_6 Sachebene_7 Sachebene_9 Sachebene_8 Sachebene_10 Sachebene_11 Sachebene_12
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,73	12

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
^Es ist kalt draußen^	36,76	14,16	,40	,71
^Die Ampel ist jetzt grün^	36,84	14,14	,38	,71
^Er möchte wissen, ob noch Kaffee da ist^	36,54	14,56	,58	,70
^Das Essen schmeckt anders als sonst^	36,72	14,80	,33	,72
^Ich habe mich verrechnet, aber ich darf an meinem Projekt weiterarbeiten^	37,13	13,78	,45	,70
^Sie möchte wissen, wie viel Uhr es ist^	38,29	15,38	,06	,77
^Sie findet ich habe schnell gearbeitet^	36,95	14,33	,40	,71
^Im Garten gibt es viel Arbeit^	36,95	13,95	,40	,71
^Die Hose ist teuer^	36,65	14,47	,52	,70
Sie antworten: ^Das stimmt, Sandra übernimmt für mich die Samstage und ich springe montags für sie ein.^	36,95	14,69	,23	,74
Sie überlegen, ob er Recht hat und Sie ihn schon das dritte Mal unterbrochen haben.	37,02	13,59	,47	,70
Sie zeigen Frau Müller noch einmal die Vorteile Ihres Vorschlags auf.	36,94	14,18	,51	,70

Quelle: Eigene Darstellung

Beziehungs-Ohr

RELIABILITY

```

/VARIABLES= Beziehung_1 Beziehung_2 Beziehung_3 Beziehung_4 Beziehung_5
Beziehung_6 Beziehung_8 Beziehung_7 Beziehung_9 Beziehung_10 Beziehung_11 Beziehung_12
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,78	12

Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
^Er traut mir nicht zu, die richtige Entscheidung zu treffen^	22,36	23,69	,32	,77
^Sie findet, ich bin ein:e schlechte:r Fahrer:in^	22,40	22,74	,54	,75
^Er findet, dass er immer Kaffee kochen muss^	22,64	24,57	,37	,77
^Er findet, ich kann nicht kochen^	22,28	22,42	,56	,75
^Der Chef vertraut meiner Arbeitsweise nicht mehr und wird nun genauer darauf achten, ob ich noch weitere Fehler mache^	21,38	23,67	,29	,77
^Sie hält mich für unzuverlässig^	21,66	23,32	,34	,77
^Sie findet, ich kann nicht mit Geld umgehen^	22,42	23,32	,50	,75
^Sie hält mich für eine:n ungenau arbeitende:n Mitarbeiter:in^	22,01	22,01	,50	,75
^Er findet, ich lasse meinen Garten verwahrlosen^	21,28	21,66	,50	,75
Sie ärgern sich darüber, dass Ihr Kollege Ihr Verhalten unkollegial findet.	21,73	21,51	,53	,75
Sie fühlen sich angegriffen und vorgeführt.	21,24	23,47	,33	,77
Sie sind über die unkonstruktive und unkooperative Haltung von Frau Müller verärgert.	21,69	24,00	,27	,78

Quelle: Eigene Darstellung

Selbstoffenbarungs-Ohr

RELIABILITY

```

/VARIABLES= Selbstoffenbarung_1 Selbstoffenbarung_2 Selbstoffenbarung_3
Selbstoffenbarung_4 Selbstoffenbarung_5 Selbstoffenbarung_6 Selbstoffenbarung_7
Selbstoffenbarung_8 Selbstoffenbarung_9 Selbstoffenbarung_10 Selbstoffenbarung_11
Selbstoffenbarung_12
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY = TOTAL.
    
```

Skala: ANY

Zusammenfassung der Fallverarbeitung

Fälle	N	Prozent
Gültig	85	100,0%
Ausgeschlossen	0	,0%
Gesamt	85	100,0%

Reliabilitätsstatistiken

Cronbach's Alpha	N der Items
,38	12

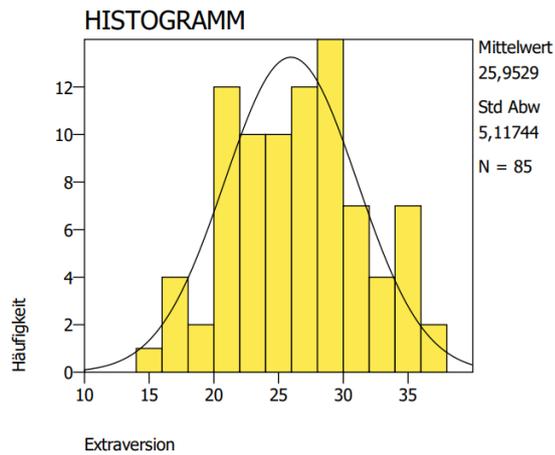
Item-Gesamt Statistiken

	Skalenmittelwert wenn Item gelöscht	Skalenvarianz wenn Item gelöscht	Korrigierte Item- Gesamt- Korrelation	Cronbachs Alpha wenn Item gelöscht
^Er macht sich Sorgen um meine Gesundheit^	30,01	9,65	,24	,33
^Sie hat es eilig^	30,98	9,26	,24	,32
^Er würde gerne Kaffee trinken^	29,40	9,72	,24	,33
^Ihm schmeckt das Essen nicht^	30,85	11,13	-,10	,45
^Der Chef ist sauer wegen meines Fehlers und ruft mich extra zu sich^	30,55	9,39	,22	,33
^Sie hat sich darauf gefreut, Zeit mit mir zu verbringen^	30,60	9,03	,27	,31
^Sie freut sich darüber, dass die Auswertung so schnell fertig ist^	29,89	11,38	-,14	,46
^Sie würde nicht so viel Geld für eine Hose ausgeben^	29,75	9,52	,32	,31
^Er würde gerne im Garten arbeiten^	31,27	10,13	,12	,37
Sie verstehen, dass Ihr Kollege es unfair findet, dass Sie samstags nie arbeiten und erklären ihm die Situation.	29,69	9,98	,19	,35
Sie können den Unmut Ihres Freundes nachvollziehen.	29,93	11,02	-,05	,42
Sie merken, dass Frau Müller geregelt Abläufe wichtig sind und versuchen ihre Bedenken nachzuvollziehen.	29,94	10,08	,16	,36

Quelle: Eigene Darstellung

Anhang 4: Test auf Normalverteilung und Histogramme

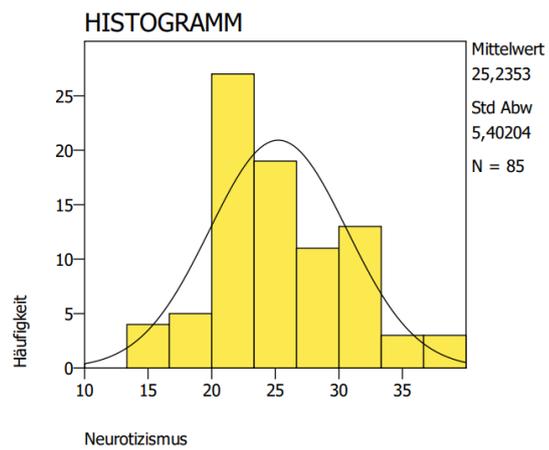
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Extraversion.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Extraversion	,98	85	,41

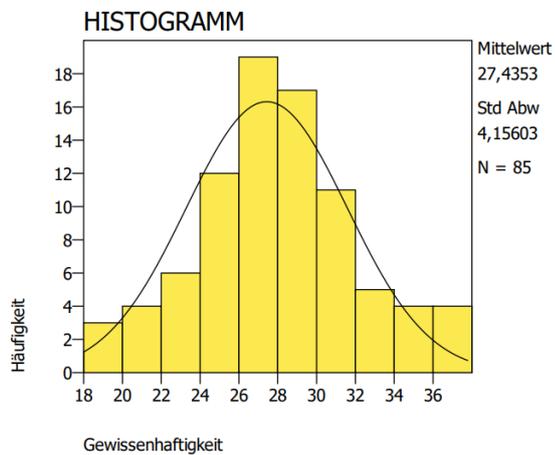
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Neurotizismus.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Neurotizismus	,98	85	,16

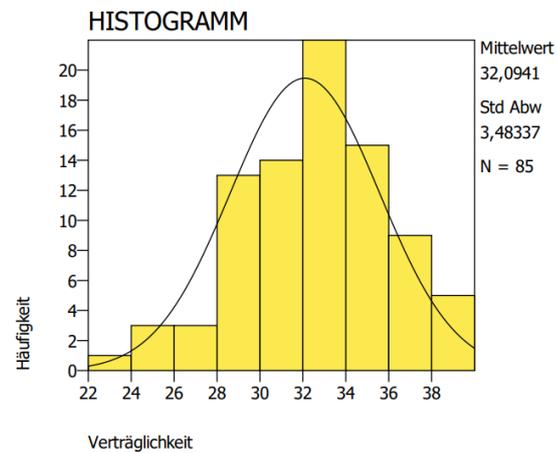
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Gewissenhaftigkeit.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Gewissenhaftigkeit	,98	85	,20

GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Verträglichkeit.

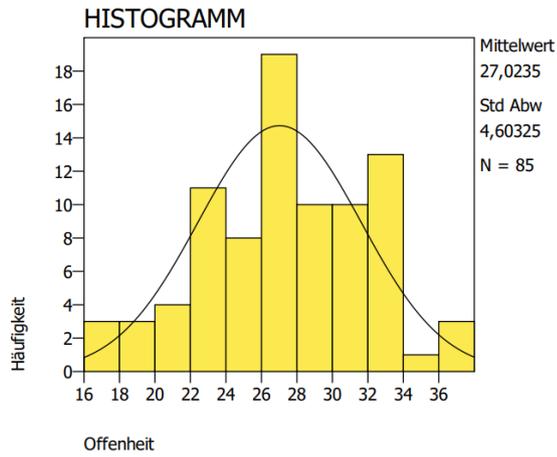


Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Verträglichkeit	,98	85	,10

Quelle: Eigene Darstellung

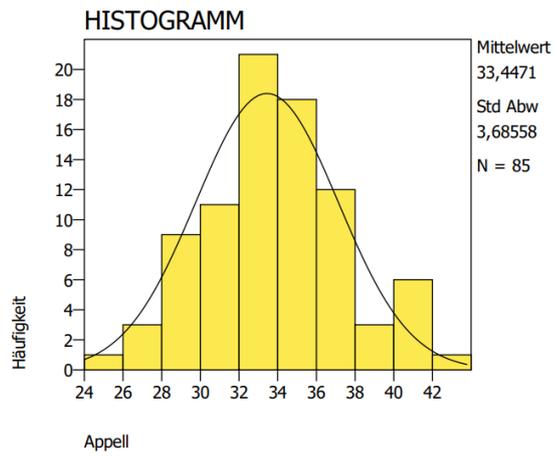
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Offenheit.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Offenheit	,98	85	,19

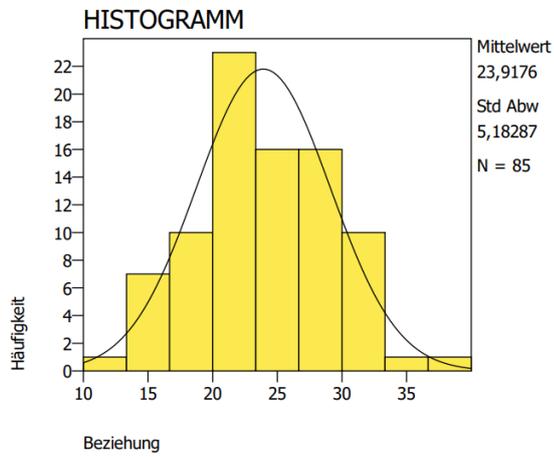
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Appell.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Appell	,98	85	,29

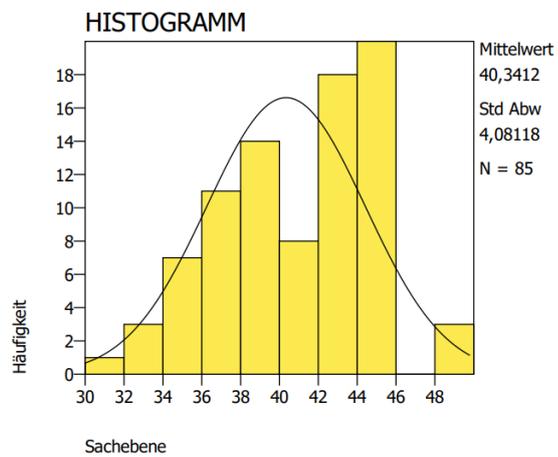
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Beziehung.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Beziehung	,99	85	,88

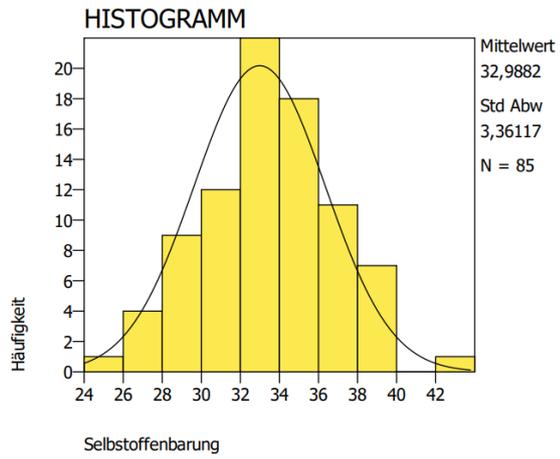
GRAPH /HISTOGRAM (NORMAL) = Sachebene.



Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Sachebene	,96	85	,01

Quelle: Eigene Darstellung

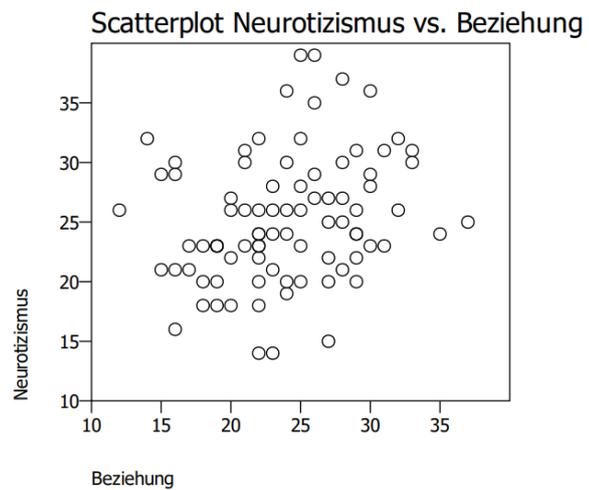
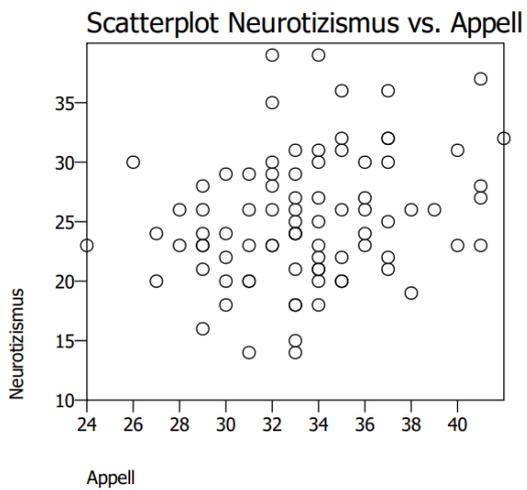
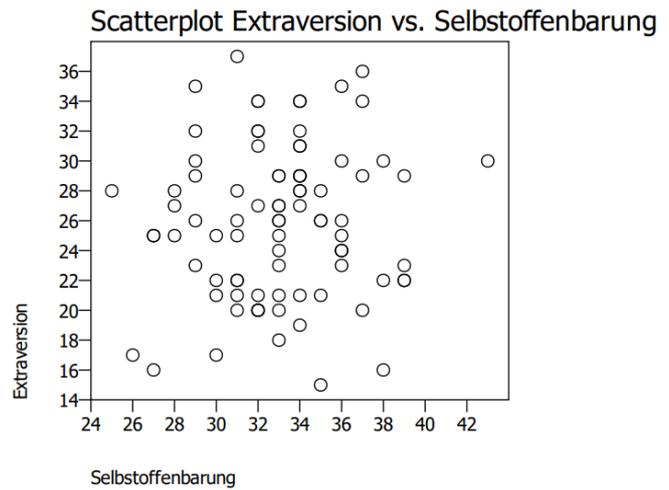
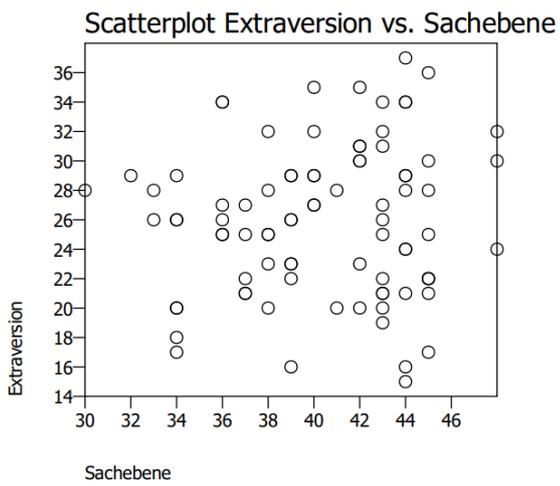
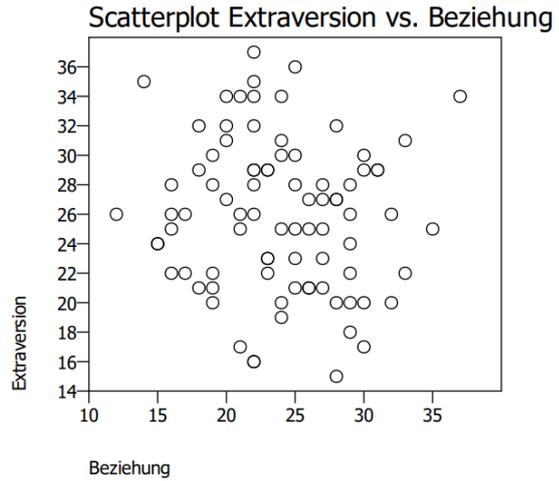
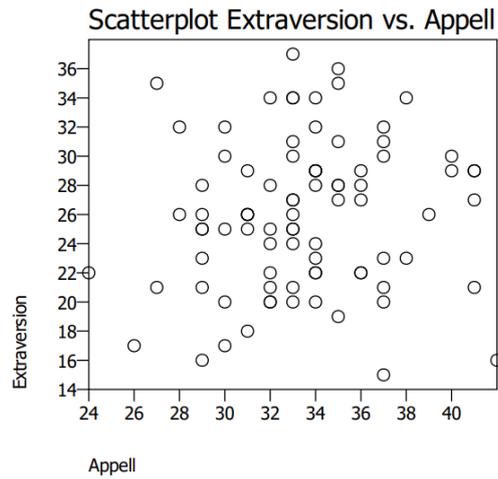


Test der Normalität

	Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.
Selbstoffenbarung	,99	85	,51

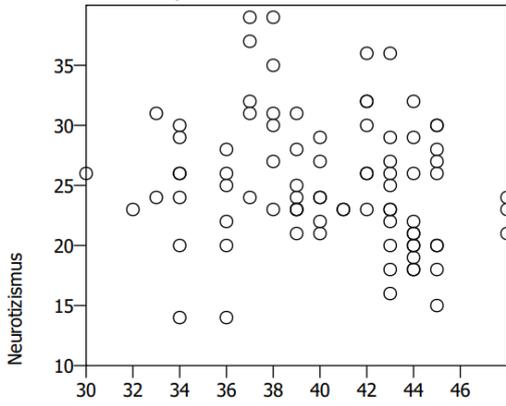
Quelle: Eigene Darstellung

Anhang 5: Streudiagramme



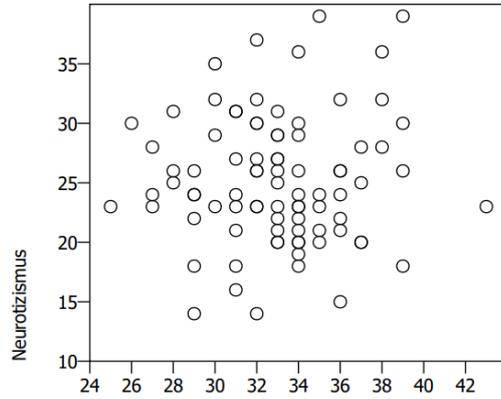
Quelle: Eigene Darstellung

Scatterplot Neurotizismus vs. Sachebene



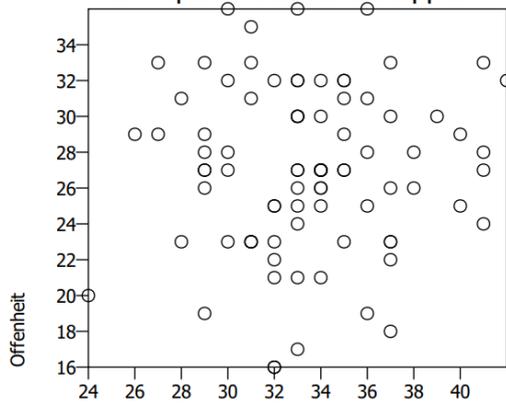
Sachebene

Scatterplot Neurotizismus vs. Selbstoffenbarung



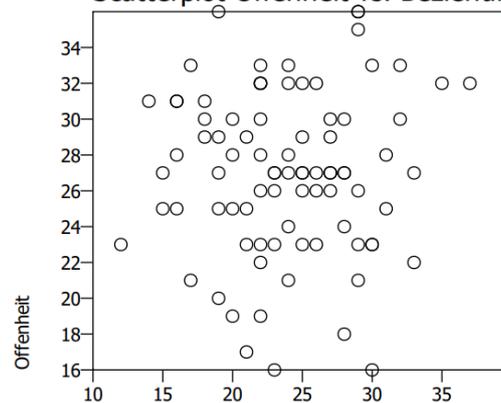
Selbstoffenbarung

Scatterplot Offenheit vs. Appell



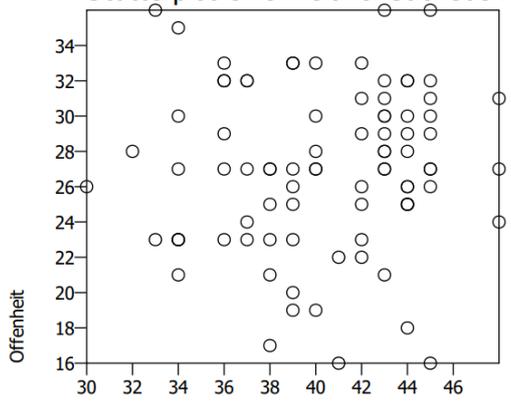
Appell

Scatterplot Offenheit vs. Beziehung



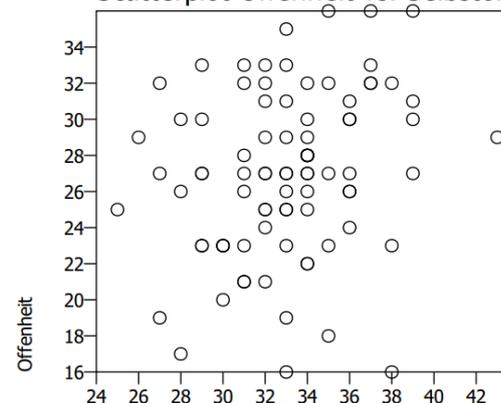
Beziehung

Scatterplot Offenheit vs. Sachebene



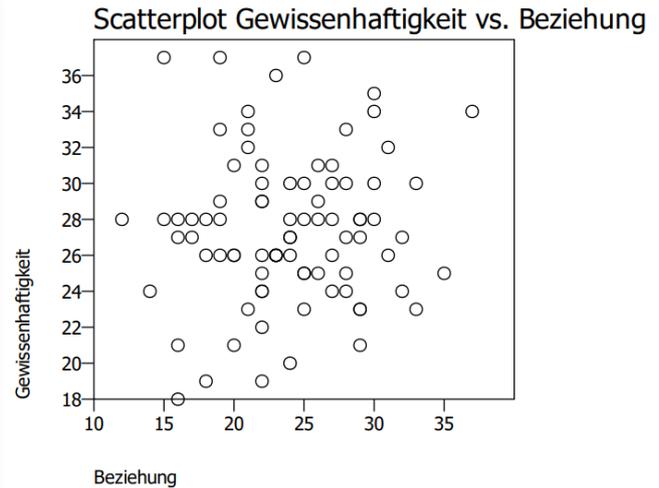
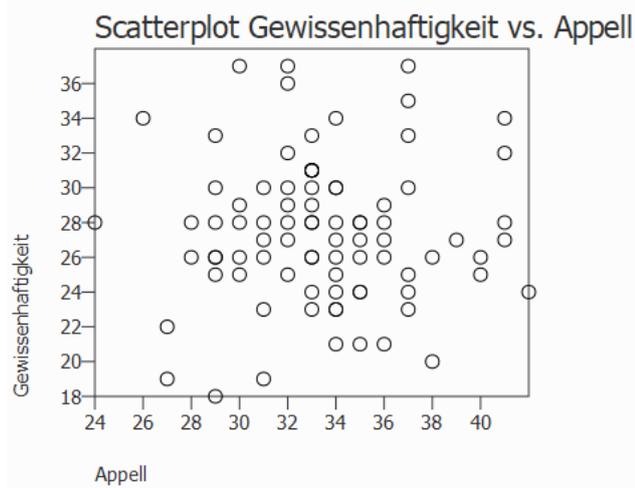
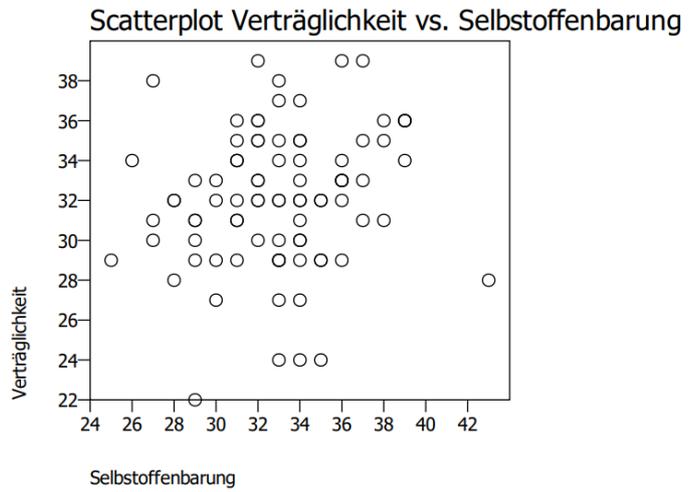
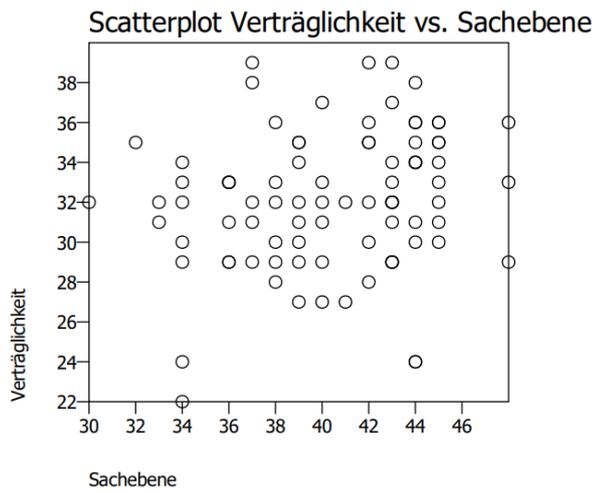
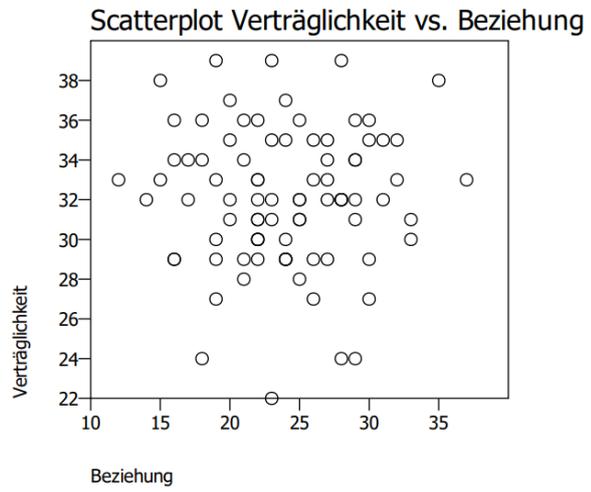
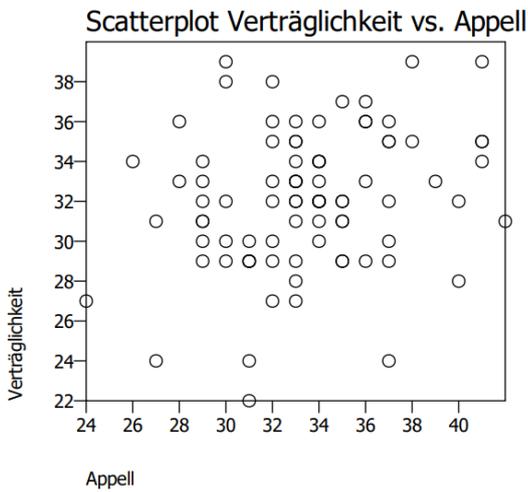
Sachebene

Scatterplot Offenheit vs. Selbstoffenbarung

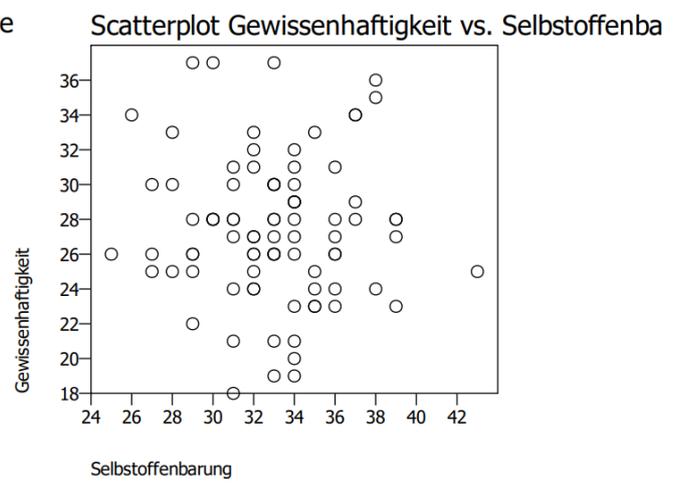
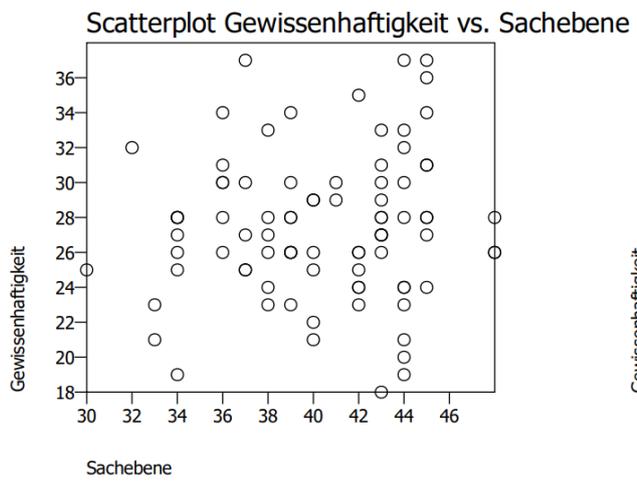


Selbstoffenbarung

Quelle: Eigene Darstellung



Quelle: Eigene Darstellung



Quelle: Eigene Darstellung

Eidesstattliche Erklärung



EIDESSTÄTLICHE ERKLÄRUNG

Hiermit versichere ich an Eides statt, dass ich die Abschlussarbeit selbständig und ohne Inanspruchnahme fremder Hilfe angefertigt habe. Ich habe dabei nur die angegebenen Quellen und Hilfsmittel verwendet und die aus diesen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen. Ich erkläre mich damit einverstanden, dass die Arbeit mit Hilfe eines Plagiatserkennungsdienstes auf enthaltene Plagiate überprüft wird.

Eggenstein-Leopoldshafen, 22.08.23

Ort, Datum



Unterschrift