

Generativität und Persönlichkeit:

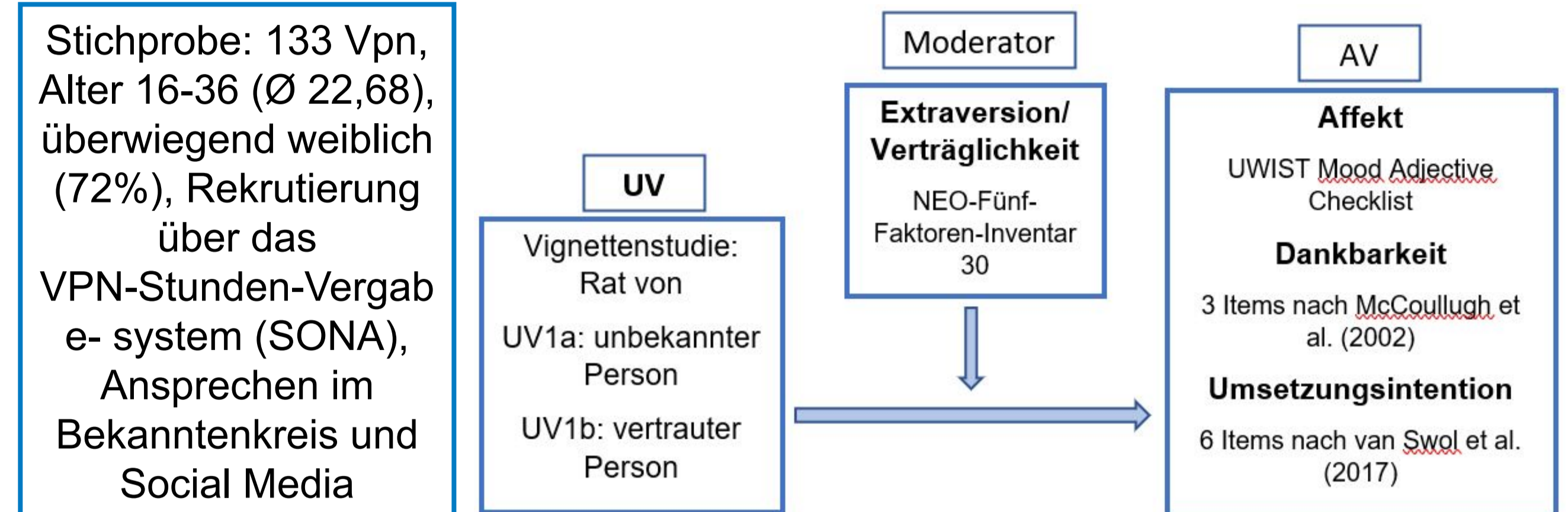
Wie moderiert Verträglichkeit die Reaktion auf einen Ratschlag in einer emotionalen Situation?

Natascha Öller, Mascha Kaufmann, Denis Pehlivan, Katharina Peters, Finn Richter, Yannick Schneider, Jonathan Schülert, Rica Viehweger, Ulla Volbach & Martha Hillen

Einleitung

Generativität = Weitergabe von Wissen und Werten an die jüngere Generation
 → nach Eriksons Theorie der psychosozialen Entwicklung eine wichtige Entwicklungsaufgabe des mittleren Erwachsenenalters (ca. 35. bis 65. Lebensjahr)
 → Untersuchen der Empfängerseite → **“Unter welchen Umständen nehmen junge Erwachsene Generativität, insbesondere Ratschläge, positiv auf?”**
 → Forschung basierend auf EMPRA, jedoch Veränderung der situativen Bedingung (UV) (EMPRA: erwünschter vs. unerwünschter Ratschlag → WIPRO: unbekannte vs. vertraute Person)
 → Hypothese: Extraversion/Verträglichkeit moderieren den Effekt der experimentellen Bedingung auf Reaktionen auf den Ratschlag (s. Abbildung Material und Methoden)
 → Erwartung: Ratschlag einer bekannten Person wird positiver und dankbarer aufgenommen und eher umgesetzt (Feng & MacGeorge, 2006)
 → Gründe für Erwartung: wichtige Rolle von positiven Emotionen und Vertrauen gegenüber der ratgebenden Person (De Hooge et al., 2014; Maisei et al., 2001)

Material & Methoden



Ergebnisse

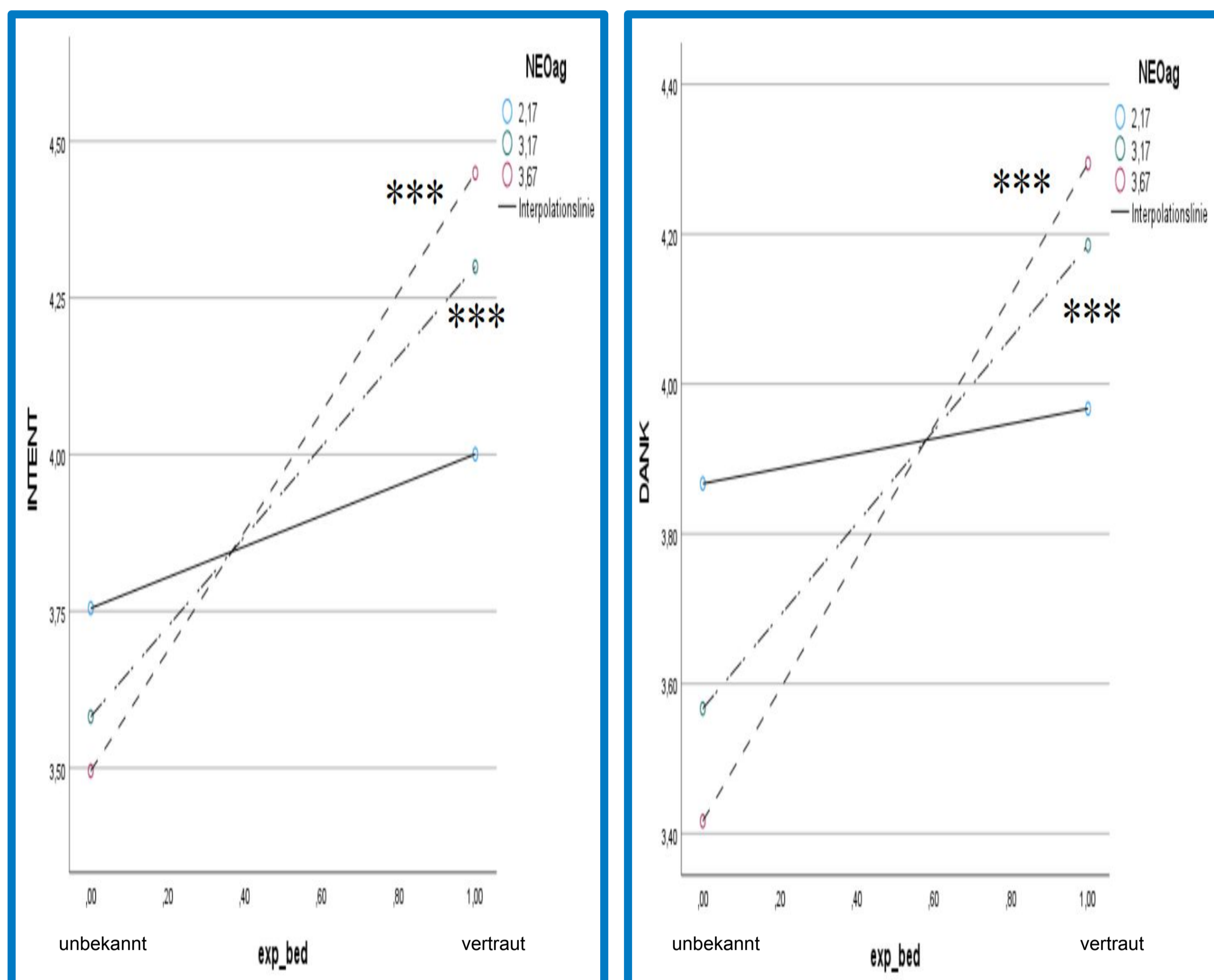


Abbildung 1: Interaktionseffekt “Umsetzungsintention” x “Bedingung” auf dem Faktor “Verträglichkeit”

Abbildung 2: Interaktionseffekt “Dankbarkeit” x “Bedingung” auf dem Faktor “Verträglichkeit”

Erläuterung:
 Grüne Punkte = Mittlere Ausprägung von Verträglichkeit
 Blaue Punkte = Personen mit überdurchschnittlichen Verträglichkeitswerten
 Rote Punkte = Personen mit unterdurchschnittlichen Verträglichkeitswerten
 * * * = signifikante Unterschiede

➔ Es konnten keine weiteren relevanten Interaktionseffekte gefunden werden, außer denen, die hier abgebildet sind

Diskussion

Das Ziel dieser Studie war es, ein besseres Verständnis von den Randbedingungen zu erlangen, unter denen junge Menschen generative Ratschläge annehmen. Die wichtigsten Ergebnisse dieser Studie waren zwei Interaktionseffekte. Es wurde eine Interaktion zwischen der experimentellen Bedingung (bekannt vs. unbekannt) und der Umsetzungsintention auf dem Faktor Verträglichkeit gefunden. Je höher die Ausprägung der Verträglichkeit ist, desto eher beabsichtigen die Versuchspersonen den Ratschlag umzusetzen, wenn ihnen die Person bekannt ist. Des Weiteren wurde eine Interaktion zwischen Dankbarkeit und der experimentellen Bedingung auf dem Faktor Verträglichkeit gefunden. Sehr verträgliche Versuchspersonen zeigen bei vertrauten Personen signifikant mehr Dankbarkeit als bei unbekanntem Ratgebern. Die Ergebnisse der Studie deuten darauf hin, dass geringe Verträglichkeit den positiven Effekt von Vertrautheit nivelliert. Auf Grundlage der Ergebnisse kann die Hypothese, dass Extraversion und Verträglichkeit den Effekt der experimentellen Bedingung auf Reaktionen auf Ratschläge moderieren, teilweise bestätigt werden. Nur die Ausprägung von Verträglichkeit scheint zu beeinflussen, wie Personen auf Ratschläge von unbekanntem und vertrauten Personen reagieren.

Durch die überwiegend studentische Stichprobe und einen weiblichen Anteil von 72% ist die Repräsentativität der Studie eingeschränkt.

Die Dramatik, welche mit der Beziehungsthematik einhergeht, birgt die Gefahr, dass interindividuelle Unterschiede der Fähigkeit, sich in die Situation hineinzusetzen, verstärkt werden.

Das Thema Partnerschaft ist ein großer Bereich, mit dem viele Unterschiede über die Vorstellung einer Partnerschaft und den bereits gemachten persönlichen Erfahrungen verbunden sind.

Für zukünftige Untersuchungen wäre es sinnvoll, die vertraute Person den Versuchspersonen vorzugeben, um weitere Unterschiede zwischen den Versuchspersonen zu vermeiden. Außerdem wäre es interessant weitere experimentelle Bedingungen, wie die advisor confidence (Van Swol et al., 2018) zu erheben, um die Effekte und Zusammenhänge zu spezifizieren. Des Weiteren sollte das Verhältnis zwischen der rekrutierten Person und deren Vertrauensperson detailliert erhoben werden, um Unterschiede in der Beziehung in der Auswertung zu berücksichtigen.

Literatur

- Cheng, S-T. (2009). Generativity in later life: Perceived respect from younger generations as a determinant of goal disengagement and psychological well-being. *Journal of Gerontology: Psychological Sciences*, 64B(1), 45–54. doi:10.1093/geronb/gbn027.
- De Hooge, I. E., Verlegh, P. W., & Tzioti, S. C. (2014). Emotions in advice taking: The roles of agency and valence. *Journal of Behavioral Decision Making*, 27(3), 246–258.
- Erikson E. H. (1950). *Childhood and society*. Norton.
- Feng, B., & MacGeorge, E. L. (2006). Predicting Receptiveness to Advice: Characteristics of the Problem, the Advice-Giver, and the Recipient. *Southern Communication Journal*, 71(1), 67–85. https://doi.org/10.1080/10417940500503548.
- Körner, A., Geyer, M., Roth, M., Drapeau, M., Schmutzer, G., Albani, C., Schumann, S., & Brähler, E. (2008). Persönlichkeitsdiagnostik mit dem NEO-Fünf-Faktoren-Inventar: Die 30-Item-Kurzversion (NEO-FFI-30). *Psychotherapie, Psychosomatik, medizinische Psychologie*, 58(6), 238–245. https://doi.org/10.1055/s-2007-986199
- Matthews, G., Jones, D. M., & Chamberlain, A. G. (1990). Refining the measurement of mood: The UWIST Mood Adjective Checklist. *British Journal of Psychology*, 81(1), 17–42. https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1990.tb02343.x
- Mccullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J.-A. (2002). The grateful disposition: a conceptual and empirical topography. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(1), 112–127. https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.1.112
- Maister, D. H., Green, C. H. & Gafford, R. M. (2001). *The trusted advisor*. Simon and Schuster.
- Prahl, A., & Van Swol, L. (2017). Understanding algorithm aversion: When is advice from automation discounted? *Journal of Forecasting*, 36(6), 691–702. https://doi.org/10.1002/for.2464
- Tabuchi, M., Nakagawa, T., Miura, A., & Gondo, Y. (2013). Generativity and Interaction Between the Old and Young: The Role of Perceived Respect and Perceived Rejection. *The Gerontologist*, 55(4), 537–547. doi:10.1093/geront/gnt135
- Van Swol, L. M., Paik, J. E., & Prahl, A. (2018). Advice recipients: The psychology of advice utilization. In E. L. MacGeorge & L. M. Van Swol (Eds.), *The Oxford handbook of advice* (pp. 21–41). Oxford University Press.