



Emotions- und persönlichkeitspsychologische Untersuchungen zur Überprüfung der Appraisal-Theorie von Albert Ellis

Matthias Spörrle
Friedrich Försterling

Ludwig-Maximilians-Universität München



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion



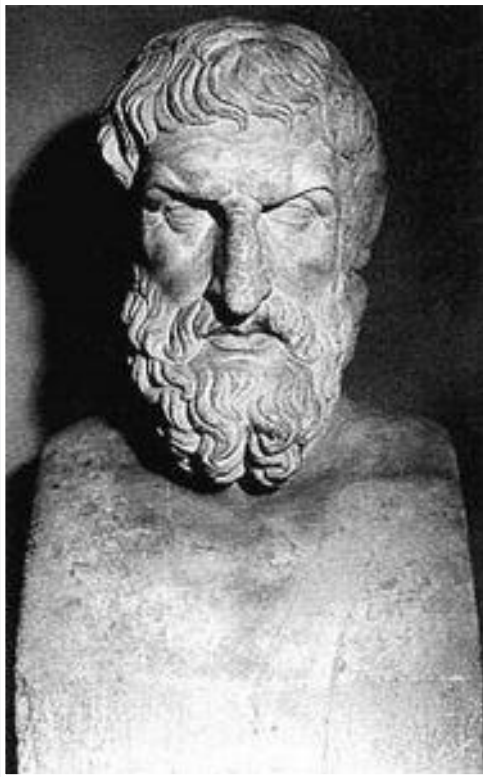


Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion



*„Nicht die Dinge selbst
beunruhigen die Menschen,
sondern die Vorstellungen
von den Dingen.“*

Epiktet (50-138)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Grundannahme der Appraisal-Theorien:
Ob ein Ereignis bei einer Person eine Emotion hervorruft, und wenn ja, welche Emotion und mit welcher Intensität, hängt davon ab, wie die Person das Ereignis interpretiert – insbesondere wie sie es relativ zu ihren Zielen und Wünschen bewertet.
Reisenzein (2000)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Kognitionen beeinflussen somit die emotionale Reaktion auf (externe) Stimuli.

Eine besondere Form von Kognitionen:
Irrationale Überzeugungen

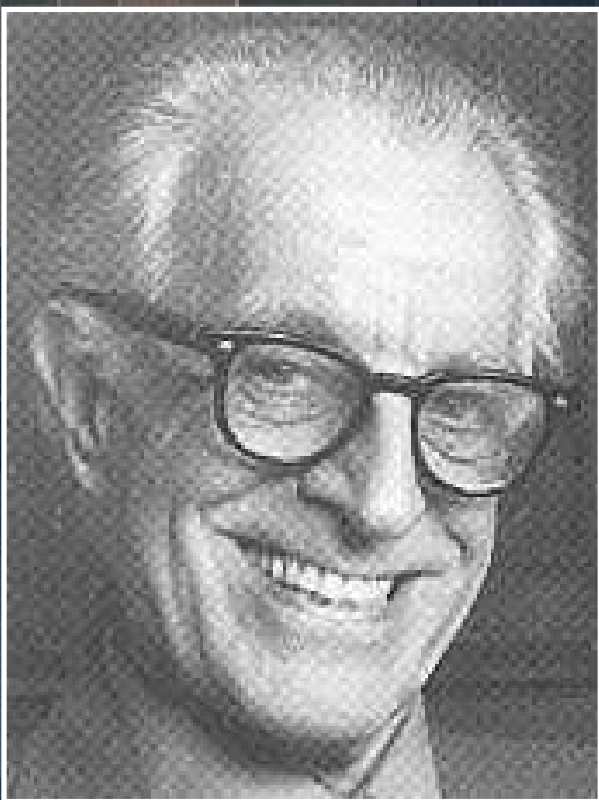


Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion



„Irrational beliefs significantly contribute to or cause emotional and behavioral disturbances.“

Albert Ellis (*1913)
Begründer der Rational-Emotiven-Verhaltenstherapie (REVT)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Kennzeichen irrationaler Überzeugungen:

- Rigide
- Unrealistisch
- Unlogisch
- Absolutistisch
- Nicht verifizierbar, nicht falsifizierbar
- Selbstbewertend



Eine zentrale irrationale Überzeugung:

Ich muss unbedingt Erfolg bei wichtigen Aufgaben haben, ansonsten bin ich eine unzulängliche und wertlose Person!

- Wert als Person an eigene Leistung gebunden
- Insgesamt postuliert Ellis mehrere zentrale irrationalen Überzeugungen (mussturbatorische Ideologien)



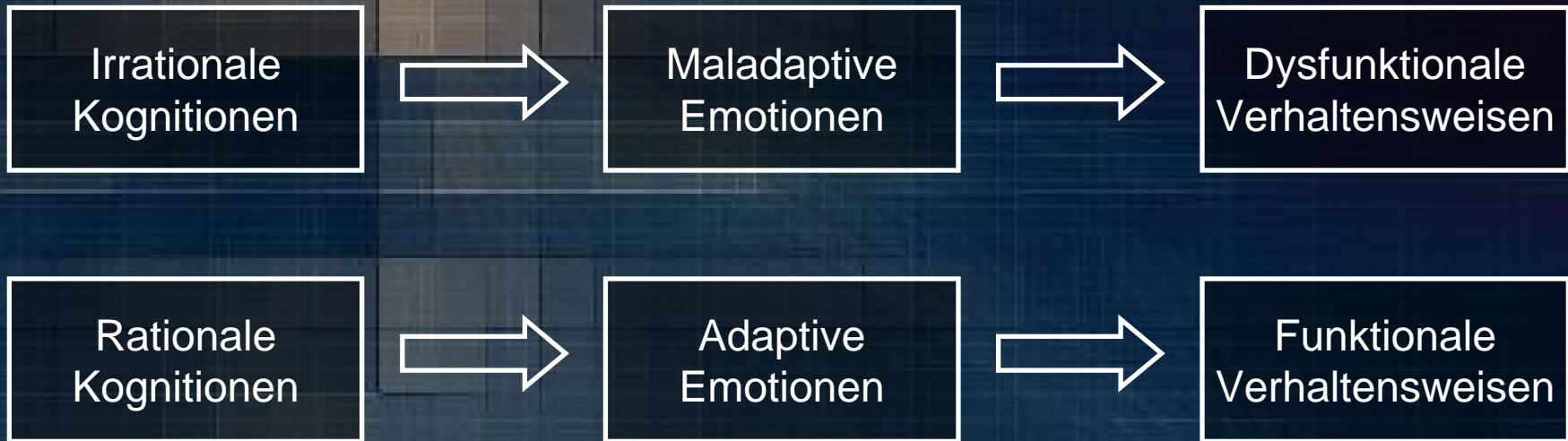
Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Konsequenzen irrationaler Kognitionen:



Dichotomisierung kognitiver, emotionaler und behavioraler Komponenten



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Adaptive vs. Maladaptive Emotionen

Trauer



Depression

Furcht



Angst

Bedauern



Schuld

Ärger



Wut



Abgeleitete Fragestellungen 1: Grundlagenforschung

1. Werden irrational denkenden Stimuluspersonen maladaptive Emotionen zugeordnet?
2. Werden maladaptiv fühlenden Stimuluspersonen dysfunktionale Verhaltensweisen zugeordnet?
3. Werden bei dysfunktional agierenden Stimuluspersonen irrationale Kognitionen vermutet?
4. Hinsichtlich welcher emotionstheoretischer Dimensionen unterscheiden sich adaptive von maladaptiven Emotionen?



Abgeleitete Fragestellungen 2: Angewandte Persönlichkeitsforschung

1. Sind irrational denkende Personen weniger proaktiv?
2. Sind irrational denkende Personen religiöser?
3. Sind Menschen, die sich mit irrational denkenden Stimuluspersonen identifizieren, weniger zufrieden mit ihrem Leben?



1. Irrationale Kognitionen und maladaptive Emotionen:

- Zwei Stimuluspersonen (irrational vs. rational) befinden sich in sozialen und Leistungssituationen, die mit einem Misserfolg enden [Messwiederholungsdesign]
- Erfasst wird der Prozentsatz korrekter Zuordnungen von vorgegebenen Emotionsbegriffen zu den Stimuluspersonen (forced choice)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Szenariostudie 1: N = 48 (23 weiblich, 25 männlich)
Durchschnittsalter 32,7 Jahre, Altersspanne 19-64 Jahre

Situationsart	Emotionspaar	f%	
Hilfesituation	Bedauern – Schuld	94	$p < 0.001$ $g = 0.44$
Prüfungsversagen	Trauer – Depression	94	$p < 0.001$ $g = 0.44$
Projektarbeit	Ärger – Wut	92	$p < 0.001$ $g = 0.42$
Vor der Prüfung	Furcht – Angst	75	$p < 0.001$ $g = 0.25$

Effektstärke (Cohen, 1988): $g = 0.05$ (klein), $g = 0.15$ (mittel) und $g = 0.25$ (stark)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Replikation

Szenariostudie 2: N = 48 (29 weiblich, 19 männlich)
Durchschnittsalter 28,5 Jahre, Altersspanne 20-65 Jahre

Situationsart	Emotionspaar	f%	
Projektarbeit	Bedauern – Schuld	96	$p < 0.001$ $g = 0.46$
Beziehungsende	Trauer – Depression	94	$p < 0.001$ $g = 0.44$
Verabredung	Ärger – Wut	92	$p < 0.001$ $g = 0.42$
Rendezvous	Furcht – Angst	65	$p < 0.001$ $g = 0.15$

Effektstärke (Cohen, 1988): $g = 0.05$ (klein), $g = 0.15$ (mittel) und $g = 0.25$ (stark)



2. Maladaptive Emotionen und dysfunktionales Verhalten:

- Zwei Stimuluspersonen (maladaptive vs. adaptive Emotion empfindend) befinden sich in sozialen und Leistungssituationen, die mit einem Misserfolg enden (mit Messwiederholung)
- Erfasst wird der Prozentsatz korrekter Zuordnungen von vorgegebenen Verhaltensaushängen zu den Stimuluspersonen (forced choice)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Szenariostudie 1: N = 48 (27 weiblich, 21 männlich)
Durchschnittsalter 26,6 Jahre, Altersspanne 19-54 Jahre

Situationsart	Emotionspaar	f%	
Hilfesituation	Bedauern – Schuld	73	$p < 0.005$ $g = 0.23$
Prüfungsversagen	Trauer – Depression	96	$p < 0.001$ $g = 0.46$
Projektarbeit	Ärger – Wut	56	$p < 0.48$ ns $g = 0.06$
Vor der Prüfung	Furcht – Angst	67	$p < 0.05$ $g = 0.17$

Effektstärke (Cohen, 1988): $g = 0.05$ (klein), $g = 0.15$ (mittel) und $g = 0.25$ (stark)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Replikation

Szenariostudie 2: N = 48 (34 weiblich, 14 männlich)
Durchschnittsalter 26,4 Jahre, Altersspanne 19-60 Jahre

Situationsart	Emotionspaar	f%	
Projektarbeit	Bedauern – Schuld	92	$p < 0.001$ $g = 0.42$
Beziehungsende	Trauer – Depression	96	$p < 0.001$ $g = 0.46$
Verabredung	Ärger – Wut	71	$p < 0.01$ $g = 0.21$
Rendezvous	Furcht – Angst	79	$p < 0.001$ $g = 0.29$

Effektstärke (Cohen, 1988): $g = 0.05$ (klein), $g = 0.15$ (mittel) und $g = 0.25$ (stark)



3. Irrationale Kognitionen bei dysfunktional agierenden Stimuluspersonen?

- Zwei Stimuluspersonen verhalten sich nach einer Leistungssituation (Boxkampf), die mit einem Misserfolg endet dysfunktional (Suizid) oder funktional (kein Suizid) [ohne Messwiederholung]
- Freie Angabe von vermuteten Kognitionen bei der Stimulusperson im Rahmen der Leistungssituation (open response)



Einleitung

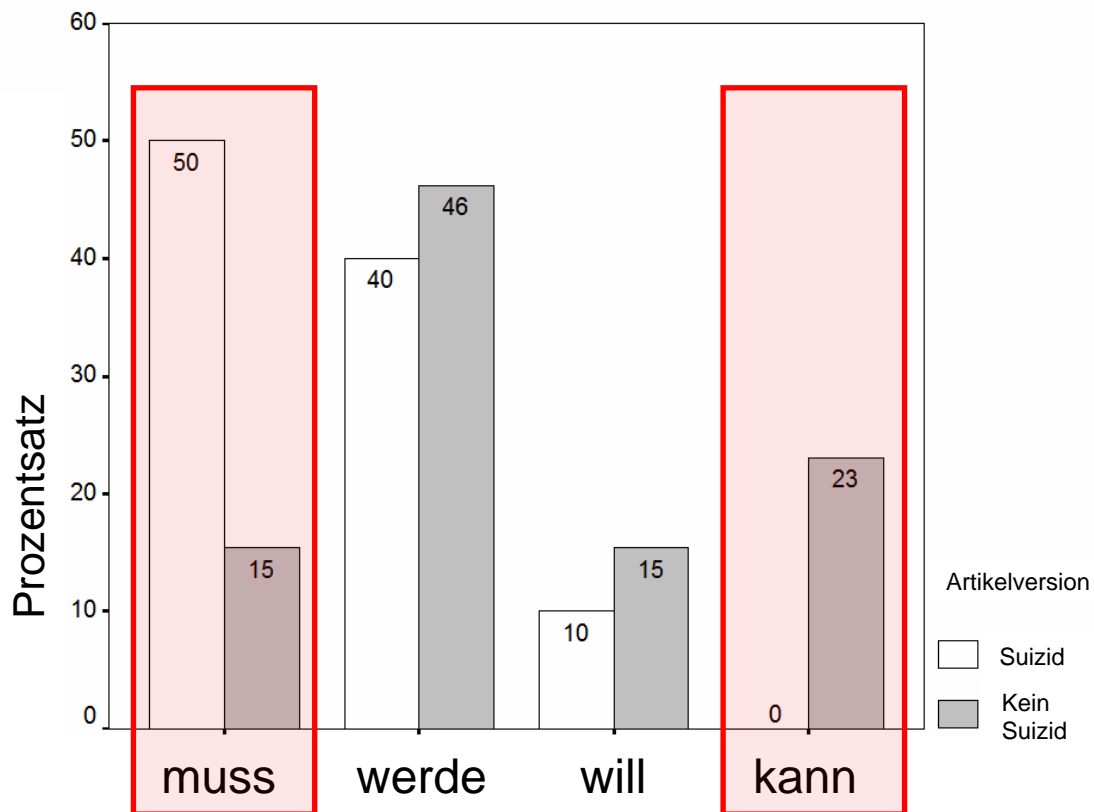
Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Gedanken	Suizidgruppe	Kontrollgruppe
Muss-Sätze	62,5 %	29,2 %
Möchte-Sätze	12,5 %	7,7 %

*Prozentsatz explizit geäußerter Muss- oder Möchte-Sätze in den beiden Versuchsbedingungen
Die Spalten addieren sich nicht zu 100 %, da auch andere Gedanken geäußert wurden.
Für erste Zeile: $\chi^2(1, N = 64) = 6.67, p < .05$*



Ich _____ diesen
Kampf heute gewinnen

N = 33



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Exkurs: Ist der Unterschied zwischen irrationalen und rationalen Kognitionen über Wichtigkeitseinschätzungen vermittelt?

Analyse positiver Emotionen:

Wenn Aufgabe für Muss-Person wichtiger, sollte bei Erreichung positive Emotion größer sein.

	Rationale Stimulusperson	Irrationale Stimulusperson
Zuversicht	6.2	3.7
	$t(59) = 6.0 \quad p < .001$	
Stolz	7.7	7.0
	$t(59) = 1.7 \quad p < .11 \text{ n.s.}$	
Freude	8.0	7.7
	$t(58) = 0.8 \quad p < .45 \text{ n.s.}$	
Überraschung	6.4	2.4
	$t(59) = 13.1 \quad p < .001$	
Dankbarkeit	7.9	4.2
	$t(59) = 13.9 \quad p < .001$	
Durchschnitt	7.3	5.0
	$t(59) = 11.2 \quad p < .001$	

Szenariostudie: $N = 60$ (30 weiblich, 30 männlich)
 Durchschnittsalter 29.0 Jahre, Altersspanne 19-65 Jahre



4. Dimensionale Charakteristika adaptiver und maladaptiver Emotionen

- Einschätzung der emotionalen Begriffe auf 11-stufigen Ratingskalen von 0 (gar nicht) bis 10 (sehr)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Adaptive Emotionen	Maladaptive Emotionen
Furcht 4.0 $t(65) = 4.9, p < .001, d = .60$	Angst 2.2
Trauer 3.7 $t(65) = 7.0, p < .001, d = .86$	Depression 1.0
Bedauern 4.9 $t(65) = 7.8, p < .001, d = .96$	Schuld 2.0
Ärger 4.4 $t(65) = 3.2, p < .005, d = .40$	Wut 3.2

Dimension: **Funktionalität**

“Um mit der auslösenden Person oder Situation förderlicher, produktiver und besser umgehen zu können, ist grundsätzlich [Emotion] gar nicht / sehr geeignet”

N = 66

*Effektstärke (Cohen, 1988):
d = 0.20 (klein), d = 0.50 (mittel)
und d = 0.8 (stark)*

Weitere Dimensionen im Überblick:

	Funktionale Emotionen	Dysfunktionale Emotionen
Unangenehmheit	5.92	7.56
	$t(94) = -12,02 \ p < .0005; \ d = 1.24$	
Angenehmheit	3.00	2.02
	$t(93) = 8,90 \ p < .0005; \ d = 0.92$	
Aktivierung	4.62	4.31
	$t(95) = 2.12 \ p < .05; \ d = 0.22$	
Dauerhaftigkeit	4.70	4.87
	$t(95) = -.98 \ p < .35 \text{ n.s.}; \ d = 0.10$	
Einflussweite	4.90	5.63
	$t(95) = -3.74 \ p < .0005; \ d = 0.39$	
Typizität	6.72	6.65
	$t(90) = .42 \ p < .70 \text{ n.s.}; \ d = 0.04$	

$N = 96$

Effektstärke (Cohen, 1988): $d = 0.20$ (klein), $d = 0.50$ (mittel) und $d = 0.8$ (stark)



Bisher nur Untersuchungen anhand von Einschätzungen von Stimuluspersonen

- Empirisch bewährt
- Keine direkte Aussage über Zusammenhänge der theorierelevanten Komponenten innerhalb der Respondenten



Korrelative Studien:

- Irrationalität (Klages, 1989; Försterling & Bühner, 2003)
- Proaktivität (Schwarzer & Schmitz, 1999)
- Religiosität (Allport & Ross, 1967)
- Lebenszufriedenheit



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Irrationale Überzeugung:

Es ist einfacher, durch Passivität erfolgreich zu sein als durch Wahrnehmung und Umsetzung eigener Verantwortung und Möglichkeiten

Korrelation: Proaktivität – Irrationalität

$$r = - .40, p < .001$$

$N = 66$

Effektstärke (Cohen, 1988): $r = 0.10$ (klein), $r = 0.30$ (mittel) und $r = 0.50$ (stark)



Irrationale Überzeugung:

Damit ich im Leben bestehen kann, brauche ich etwas anderes oder stärkeres oder größeres als mich selbst, auf das ich mich verlassen kann.

Korrelation: Religiosität – Irrationalität

Intrinsische Religiosität: $r = .07, p < .55$

Extrinsische Religiosität: $r = .35, p < .01$

$N = 90$

Effektstärke (Cohen, 1988): $r = 0.10$ (klein), $r = 0.30$ (mittel) und $r = 0.50$ (stark)



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion

Lebenszufriedenheit (Beruf, insgesamt) in Abhängigkeit von Identifikation mit irrationaler und rationaler Stimulusperson im Arbeitskontext.

Erfasst auf 11-stufiger Skala von 0 (gar nicht) bis 10 (voll und ganz)

Berufliche Zufriedenheit: $F(2, 107) = 6.0, p < .005, R^2_{korr} = .05$

Lebenszufriedenheit: $F(2, 107) = 3.7, p < .05, R^2_{korr} = .08$



Einleitung

Forschung 1:
Grundlagenforschung

Forschung 2:
Persönlichkeitsforschung

Diskussion



Diskussion



- Zentrale Annahmen der REVT erhalten eine erste Bestätigung in diesen Forschungsarbeiten
- Rational denkenden Personen werden adaptive Emotionen und funktionale Verhaltensweisen zugeschrieben
- Diese Verbindung kann nicht über die Wichtigkeit erklärt werden
- Menschen sind in der Lage, bezüglich mehrerer Dimensionen relativ trennscharf und homogen zwischen vermeintlich ähnlichen Emotionsbegriffen zu unterscheiden (Bedauern – Schuld)



- Auch ohne explizite Vorgabe irrationaler Kognitionen werden diese Gedanken bei dysfunktional agierenden Personen vermutet
- Personen, die sich mit irrational denkenden Stimuluspersonen identifizieren, sind unzufriedener mit ihrem Leben
- Von Ellis postulierte Verbindungen zwischen Irrationalität und anderen Persönlichkeitsmerkmalen lassen sich nachweisen

*Der Ungebildete macht anderen Vorwürfe,
wenn es ihm übel ergeht.*

*Der philosophische Anfänger macht
sich selber Vorwürfe.*

*Der wahrhaft Gebildete
tut weder das eine noch das andere.*

Epiktet

Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit