

Verfälschungstendenzen im NEO-FFI: Eine experimentelle Überprüfung

Faking on the NEO-FFI: An Experimental Investigation

Barbara Krahe und Jana Herrmann

Universität Potsdam

Zusammenfassung: Die Anfälligkeit des NEO-FFI für systematische Antwortverzerrungstendenzen wurde in zwei Studien untersucht. In Studie 1 wurden 96 Probanden instruiert, ihre Antworten auf den NEO-FFI in Bezug auf die Erzeugung eines von vier Persönlichkeitsbildern zu verzerren: hohe (1) vs. niedrige (2) Gewissenhaftigkeit oder hohe (3) vs. niedrige (4) Verträglichkeit. In Studie 2 wurden unwillentliche Antwortverzerrungen als Folge eines «kognitiven Priming» untersucht. 144 Probanden wurden entweder mit einer sehr gewissenhaften oder einer wenig gewissenhaften Persönlichkeitsbeschreibung konfrontiert, bevor sie sich auf dem NEO-FFI unter der Standardinstruktion einschätzten. Eine Kontrollgruppe bearbeitete den NEO-FFI ohne vorheriges Priming. Die Ergebnisse aus Studie 1 zeigen, dass die Probanden ihre Antwortmuster auf den kritischen Skalen instruktionsgemäß fälschen konnten. Gleichzeitig verzerrten sie auch die übrigen Skalen in die entsprechende positive oder negative Richtung. In Studie 2 ergab sich nur für den Vergleich der Gruppe mit hoher Gewissenhaftigkeit als Prime ein signifikanter Unterschied zur Kontrollgruppe: nach der Beschreibung einer sehr gewissenhaften Person schätzten sich die Probanden in Bezug auf Gewissenhaftigkeit höher ein als Probanden in der Kontrollbedingung. Die Befunde werden im Hinblick auf den Einsatz des NEO-FFI in solchen Anwendungskontexten diskutiert, die für Antwortverzerrungstendenzen anfällig sind.

Schlüsselwörter: NEO-FFI, Antwortverzerrungen, Verfälschung, kognitives Priming

Summary: The susceptibility of the NEO-FFI to deliberate as well as unwitting response distortions was examined in two studies. In Study 1, 96 participants received instructions to distort their responses to the NEO-FFI to create one of four personality impressions: (1) high vs. (2) low conscientiousness or (3) high vs. (4) low agreeableness. In Study 2, involving 144 participants, a cognitive priming paradigm was used to manipulate the cognitive availability of conscientiousness. Respondents received either a high conscientiousness or a low conscientiousness prime before completing the NEO-FFI under standard instructions. A control group completed the NEO-FFI without the prime. The results of Study 1 revealed that respondents were able to distort their responses to the critical scales in line with instructions. At the same time, they revealed a general fake positive vs. fake negative response pattern, distorting their responses to the non-critical scales in a parallel fashion. Study 2 showed an effect of the priming manipulation in the high conscientiousness condition only: following a high conscientiousness prime, respondents rated themselves higher on conscientiousness than respondents in the control group. The findings are discussed in terms of their relevance for the validity of the NEO-FFI in contexts sensitive to the elicitation of response biases.

Keywords: NEO-FFI, response distortions, faking, cognitive priming

Auf der Suche nach grundlegenden Dimensionen der Persönlichkeit wird dem Modell der «Big Five» Persönlichkeitsfaktoren seit Jahrzehnten eine herausgehobene Bedeutung beigemessen. Die fünf Faktoren Extraversion, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, Neurotizismus und Offenheit für Erfahrung werden als grundlegende Dimensionen der Persönlichkeit aufgefasst, deren Faktorenstruktur sich auch kulturübergreifend belegen ließ (de Raad, 2000, 2002; John & Srivastava, 1999). Die überzeugende, in Metaanalysen dokumentierte Validität der fünf Faktoren rechtfertigt deren Anwendung in einer Vielzahl von Anwendungskontexten: in Beratungssituationen (McCrae & Costa, 1991), zur Vorhersage externer Kriterien, wie der Leistungsfähigkeit im Beruf (Barrick & Mount, 1991) oder kontraproduktiven Verhaltens in Organisationen (Moser, Schwörer, Eisele & Haefele, 1998; Robie, Born & Schmit, 2001). Tett, Jackson und Rothstein (1991) sowie Salgado und Rumbold (1997) traten den Nachweis an, dass den Dimensionen Verträglichkeit sowie Gewissenhaftigkeit eine prädiktive Validität in Bezug auf den Berufserfolg zukommt. Sie schlussfolgerten daraus, dass Persönlichkeitstests, insbesondere das NEO-PI bzw. seine Weiterentwicklungen (Costa & McCrae, 1992), als Maß der «Big Five» für eignungsdiagnostische Fragestellungen nützlich seien.

Eine Relativierung erfährt diese Nützlichkeits-einschätzung aufgrund der potenziellen Verfälschbarkeit von Persönlichkeitsinventaren, die in der Forschung seit langem und in Bezug auf unterschiedliche Inventare nachgewiesen ist. Stellvertretend seien der Myers-Briggs Type Indicator (Braun, 1965), das Jürgensen Classification Inventory (Longstaff & Jürgensen, 1953) sowie das Bernreuter Personality Inventory (Wesman, 1952) genannt. Verfälschbarkeit wird, in Anlehnung an Ones und Viswesvaran (1998), mit der möglichen Verzerrung von Antworttendenzen im Sinne der sozialen Erwünschtheit gleichgesetzt. In der vorliegenden Arbeit findet sowohl die Verzerrung von Antworttendenzen in positiver Richtung als auch die oft vernachlässigte negative Antwortverzerrung Berücksichtigung. Darüber hinaus werden unbeabsichtigte Verzerrungstendenzen aufgrund eines vorhergehenden kognitiven Primings untersucht.

Als klassisches experimentelles Untersuchungsparadigma zur Prüfung der Effekte sozialer Erwünschtheit dienen Vergleiche zwischen Gruppen, die sich instruktionsgemäß positiv vs. negativ

darstellen sollen bzw. keine Fälschungsinstruktion erhalten (z. B. Hough, Eaton, Dunnette, Kamp & McCloy, 1990; Ones, Viswesvaran & Reiss, 1996). Die übereinstimmenden Ergebnisse zahlreicher Studien lauten: Die meisten Persönlichkeitsinventare bestehen aus Skalen, die gegenüber Verfälschungstendenzen sensitiv sind. Stark, Chernyshenko, Chan, Lee und Drasgow (2001) konnten einen deutlichen situationalen Einfluss auf die Konstruktvalidität der durch den «Sixteen Personality Factor Questionnaire» (16 PF; Conn & Rieke, 1994) erhobenen Persönlichkeitsmaße nachweisen. In Bezug auf das Personality Research Form (PRF; Jackson, 1984) zeigten Holden, Wood und Tomashewski (2001) nicht nur die Möglichkeit von Antwortverzerrungen auf, sondern berichteten auch einen negativen Einfluss des «faking» auf die Skalensvalidität. Anhand der revidierten Form des Freiburger Persönlichkeitsinventars (FPI-R) von Fahrenberg, Hampel und Selg (1984), das seine Einsatzgebiete u. a. in der Personalauswahl und der Karriereberatung hat, konnte gezeigt werden, dass spezifische Persönlichkeitsprofile innerhalb eines multidimensionalen Persönlichkeitsinventars fälschbar sind (Krahe, 1989). Blumenfeld (1972) fand in seiner Untersuchung zur Verfälschbarkeit des Edwards Personal Preference Schedule (EPPS) neben der Bestätigung, dass der «forced-choice»-Fragebogen durchschaubar ist, auch einen Befund, den Velicer und Weiner (1975) für das Eysenck Personality Inventory (EPI) berichten: Personen, die über den Skalenhintergrund eines Fragebogens aufgeklärt wurden, waren in der Lage, gezielter zu fälschen.

Auch bezogen auf das NEO-FFI gehen die Testautoren Borkenau und Ostendorf (1993) grundsätzlich von der Möglichkeit der Verfälschbarkeit aus, da die durch den Fragebogen erfassten Konstrukte nicht frei von Bewertung sind. Die empirische Überprüfung der Fälschbarkeit dieses Instruments bzw. der englischsprachigen Originalversion erfolgte jedoch bisher fast ausschließlich in Bezug auf positive Antwortverzerrungen im Sinne eines «faking good» (Furnham, 1997; Hofmann & Kubinger, 2001; Miller, 2001; Paulhus, Bruce & Trapnell, 1995; Ross, Bailey & Millis, 1997; Scandell & Wlazelek, 1996; van Iddekinge, 2002). Der größte Einfluss wurde auf die Dimension Gewissenhaftigkeit ausgeübt, der kleinste auf die Dimension Offenheit für Erfahrung. Unter Nutzung der Beobachterratingskalen, die die Selbstbe-

richtsdimensionen des NEO-FFI parallelisieren, konnten Topping und O’Gorman (1997) zeigen, dass sich die Vorhersagevalidität bei bewusster Fälschung eines Persönlichkeitsfragebogens, etwa um einen besonders guten Eindruck zu machen, substantiell reduziert. Die Validitätsreduzierung zeigte sich am stärksten für die Skalen Gewissenhaftigkeit und Extraversion, was deshalb besonders bedenklich ist, da diese beiden Skalen als wichtige Prädiktoren für berufliche Leistungen herausgestellt wurden (Barrick & Mount, 1991).

Zusammenfassend lassen sich in Bezug auf das NEO-FFI die Sensitivität gegenüber positiver Selbstdarstellung, insbesondere auf den Dimensionen Gewissenhaftigkeit und Extraversion, sowie die Validitätsreduzierung unter «fake-good»-Bedingungen festhalten. Daraus ergeben sich – auch aus der Sicht der Testautoren – Zweifel an der Einsetzbarkeit in Auswahlsettings: «Folglich ist von seiner Verwendung abzuraten, wenn einerseits ein starkes Interesse des Probanden an einer positiven Selbstdarstellung vermutet werden kann, und andererseits dem Probanden bekannt ist, was in der jeweiligen Situation erwünscht ist» (Borkenau & Ostendorf, 1993, p. 9). Die letztgenannte Bedingung wurde z. B. durch Studien belegt, die einen hohen Konsens zwischen Bewerbern und Personalauslesern in Bezug auf ideale Persönlichkeitsprofile für bestimmte Tätigkeiten nachwiesen (Martin, Bowen & Hunt, 2002). Trotz dieser eindeutigen Warnung findet jedoch das NEO-FFI in beruflichen Auslesesituationen Anwendung (Hesse & Schrader, 1998).

In der vorliegenden Untersuchung wurde neben der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung auch die Verzerrung von Antwortmustern in die negative Richtung untersucht, die die bisherige Forschung kaum beachtet hat (als Ausnahme s. Paulhus et al., 1995). Wenn Personen in einer Testsituation motiviert sind, in Bezug auf eine bestimmte Persönlichkeitsdimension einen negativen Eindruck zu erzeugen (etwa um ihre Eignung für eine von ihnen nicht gewollte Tätigkeit in Frage zu stellen), dann sollte sich dies in negativen Selbstdarstellungen niederschlagen. Es wurde deshalb postuliert, dass neben der gut belegten Tendenz zum «faking good» auch systematische Antwortverzerrungen im Sinne eines «faking bad» systematisch induzierbar sind.

Die Frage der Verzerrung von Antwortmustern auf Selbstberichtsskalen findet auch in der Einstel-

lungs- bzw. Vorurteilsforschung Aufmerksamkeit. Dort geht es zum einen um bewusste Antwortverzerrungen im Sinne sozial erwünschten Antwortverhaltens, die insbesondere bei negativ bewerteten Einstellungen, z. B. Rassismus oder Sexismus, zum Tragen kommen (Krahé & Reimer, 1998). Darüber hinaus gilt das Forschungsinteresse aber auch solchen Antwortverzerrungen, die infolge der kurzzeitigen Verfügbarkeit kognitiver Konzepte auftreten können. Diese Verfügbarkeit kann zu einer Beeinflussung nachfolgender Urteilsbildung führen und wird als «priming effect» bezeichnet (Higgins, Rholes & Jones, 1977). Der «priming effect» ist wirksam auf der Stufe der Kategorisierung im Verlauf der Informationsverarbeitung. Auf dieser Stufe wird der Einfluss bestehenden Wissens auf die wahrgenommenen Reize betont (Devine, 1989; Fazio, 1990).

Experimentelle Studien zur automatischen Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen sind von Interesse für die empirische Untersuchung zur Verfälschbarkeit von Persönlichkeitstests. Die Salienz situationaler Aspekte kann nach Fiske und Taylor (1991) eine Betonung bzw. Aktivierung von Kategorien oder Schemata beeinflussen. Die aktivierten Schemata bezüglich von Erwartungen und Zielen in spezifischen Situationen wiederum leiten das Verhalten, sobald sie instruiert (geprimt) werden (Lord & Maher, 1991). Vor diesem Hintergrund wird die Vermutung aufgestellt, dass je nach Situationskontext unterschiedliche Schemata aktiviert werden. Bei einem Bewerber kann dies das Schema eines «ideal employee» sein, wohingegen eine freiwillige Testperson die «stranger description» wählt, d. h. die überlegte Darstellung gegenüber einem Fremden. Die kognitiven Schemata, die Individuen bezüglich der «Big Five» besitzen, sind nach Smith und Kihlstrom (1987) jedoch relativ schwach. Daraus ergibt sich die interessante Fragestellung, welche Auswirkungen ein kognitives Priming einzelner Persönlichkeitsdimensionen auf Antworttendenzen in der Beantwortung des NEO-FFI ausübt.

Vor dem Hintergrund dieser Forschungslage setzten sich die vorliegenden Studien mit zwei Fragestellungen auseinander:

(1) Gelingt es Personen, die ein bestimmtes Persönlichkeitsprofil erzeugen wollen, ihre Testwerte auf der entsprechender Skala des NEO-FFI in die intendierte Richtung zu beeinflussen? Hierbei geht es

zum einen um die Replikation der in Bezug auf die englischsprachige Originalversion des NEO-FFI bereits gut belegten Tendenz zum «faking good». Darüber hinaus wird als neuer Aspekt die Verzerrung von Antworten in eine sozial unerwünschte Richtung im Sinne eines «faking bad» untersucht. Studie 1 untersucht bewusste Antwortverzerrungen in positiver sowie negativer Richtung in Bezug auf die beiden Persönlichkeitsfaktoren Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit. Der Faktor Gewissenhaftigkeit wurde ausgewählt, weil nach den Ergebnissen früherer Studien dieser Faktor einerseits als guter Prädiktor des Berufserfolges identifiziert wurde (Salgado & Rumbo, 1997), sich andererseits aber auch als besonders anfällig für Selbstdarstellungsbedürfnisse erwies (z. B. Holden et al., 2001; Topping & O’Gorman, 1997). Verträglichkeit wurde ebenfalls aufgrund der Relevanz in leistungsthematischen Kontexten ausgewählt (Tett et al., 1991). Beiden Persönlichkeitsdimensionen kommt außerdem im Rahmen beruflicher Auswahlentscheidungen eine hohe Augenscheinvalidität zu.

Hypothese 1 lautete, dass Personen, die instruiert werden, einen gewissenhaften bzw. verträglichen Eindruck zu erzeugen, höhere Werte auf der Gewissenhaftigkeits- bzw. Verträglichkeitsskala des NEO-FFI aufweisen als Personen, die instruiert wurden, einen wenig gewissenhaften bzw. verträglichen Eindruck zu erzeugen. Darüber hinaus wurde die Frage untersucht, ob Personen in der Lage sind, instruktionsgemäß nur die Antworten auf die Items der kritischen Skala zu verzerren, d. h. spezifische Teilaspekte ihres Persönlichkeitsprofils fälschen, oder ob es zu generalisierten «fake good»- bzw. «fake bad»-Verzerrungen kommt.

(2) Ist das Antwortverhalten auf das NEO-FFI durch kurzfristige situative Manipulationen beeinflussbar, die die kognitive Zugänglichkeit der betreffenden Persönlichkeitsdimensionen erhöhen? Dieser Frage war die zweite Studie gewidmet. Ausgehend von Arbeiten zum kognitiven Priming lautete *Hypothese 2*, dass die Lektüre einer Persönlichkeitsschilderung, die einen kritischen Faktor des NEO-FFI beinhaltet, zu Antwortverzerrungen auf dem betreffenden Faktor führt, wenn sich die Probanden anschließend auf dem NEO-FFI unter Standardbedingungen einschätzen sollen. Auswirkungen der Priming-Manipulation auf die Ausprägung der übrigen vier Persönlichkeitsfaktoren wurden nicht erwartet. Im Sinne einer explo-

rativen Frage wurde zusätzlich untersucht, ob und in welcher Form die Priming-Bedingung die Korrelationsstruktur des NEO-FFI beeinflusst.

Studie 1

Methode

Stichprobe

An der Untersuchung nahmen 48 männliche und 48 weibliche Probanden teil. Das mittlere Alter der Stichprobe lag bei 24.0 Jahren ($SD = 2.79$). Die Mehrzahl der TeilnehmerInnen (79.2 %) waren Studierende, die übrigen waren berufstätig. Die studentischen TeilnehmerInnen verteilten sich über insgesamt 40 Universitäts- und Fachhochschulstudiengänge. Nur 4.2 % der Probanden waren Psychologiestudenten, sämtlich im Grundstudium.

Instrumente und Durchführung

Die Induktion von Antwortverzerrungen in der vorliegenden Studie wurde über eine Rollenspielinstruktion realisiert. Hierzu wurden zunächst vier Szenarien entwickelt, in denen sich die Probanden in die Rolle einer Person versetzen sollen, die im Rahmen einer beruflichen Auswahl-situation bemüht ist, einen sehr gewissenhaften (vs. wenig gewissenhaften) bzw. sehr verträglichen (vs. wenig verträglichen) Eindruck zu erzeugen. Im Verlauf des Auswahlprozesses wird ihr ein Fragebogen vorgelegt, den sie so ausfüllt, dass sie als sehr (wenig) gewissenhafte oder sehr (wenig) verträgliche Person erscheint. Die beiden Szenarien für den Faktor «Gewissenhaftigkeit» sind zur Illustration des Vorgehens im Anhang enthalten.

Die Schilderung der Persönlichkeitsprofile «hohe bzw. niedrige Gewissenhaftigkeit» und «hohe bzw. niedrige Verträglichkeit» wurde unter Rückgriff auf die Konstruktbeschreibungen im Handbuch des NEO-FFI formuliert (Borkenau & Ostendorf, 1993). Da sich die Pbn in die Stimuluspersonen hineinversetzen und den NEO-FFI aus der Perspektive der Stimulusperson bearbeiten sollten, war es wichtig, sicherzustellen, dass die Persönlichkeitsschilderungen hinsichtlich der wahr-

genommenen Sympathie vergleichbar waren. Ansonsten hätten mögliche Unterschiede in der Effektivität der Faking-Instruktion auf die unterschiedliche Bereitschaft zurückgeführt werden können, die Rolle der Stimulusperson einzunehmen. Deshalb wurde bei der Konstruktion der Beschreibungen darauf geachtet, auch die wenig gewissenhafte und die wenig verträgliche Stimulusperson als sympathisch erscheinen zu lassen. 10 männliche und 10 weibliche Probanden einer Pilotstudie schätzten die vier Szenarien auf einer 8 Items umfassenden Sympathieskala ein. Die Mittelwerte der Sympathieurteile für die gewissenhafte und nicht gewissenhafte Persönlichkeitsschilderung unterschieden sich nicht signifikant ($M_{G+} = 2.47$; $SD = .61$, vs. $M_{G-} = 2.25$, $SD = .67$, n. s.). Auch die Sympathieurteile für die verträgliche und nicht verträgliche Person waren nicht signifikant verschieden ($M_{V+} = 3.04$; $SD = .57$, vs. $M_{V-} = 2.94$, $SD = .83$, n. s.).

Die Probanden wurden nach dem Zufallsprinzip auf eine der vier Bedingungen verteilt. Sie erhielten einen Fragebogen, der als Teil einer Studie zur Untersuchung der Verfälschbarkeit von Persönlichkeitsfragebögen vorgestellt wurde. Im ersten Teil enthielt der Fragebogen das Szenario mit der Antwortverzerrungsinstruktion. In der Bedingung «Hohe Gewissenhaftigkeit» (G+) lautete die Instruktion am Ende des Szenarios: «[...] findet ein Auswahlprozess statt, in dessen Verlauf auch der folgende Fragebogen zum Einsatz kommt. Da Du das Projekt unbedingt leiten möchtest, bemüht Du Dich, das Bild eines gewissenhaften, zielstrebig Menschen zu erzeugen. Bei den Aussagen, die sich jedoch nicht auf die geforderten Eigenschaften beziehen, antworte bitte ehrlich.»

In der Bedingung «niedrige Gewissenhaftigkeit» (G-) lautete die Instruktion folgendermaßen: «[...] Bei diesem Auswahlverfahren kommt unter anderem der folgende Fragebogen zum Einsatz. Gesucht wird jemand, der gewissenhaft, zielstrebig und zuverlässig ein Projekt leiten wird. Da Du daran jedoch kein Interesse hast und nicht in die nähere Auswahl kommen möchtest, bemüht Du Dich, das Bild eines Menschen mit geringem Engagement zu erzeugen, der auf keinen Fall einen ausdauernden, zielstrebig Eindruck hinterlässt. Bei den Aussagen, die sich jedoch nicht auf die geforderten Eigenschaften beziehen, antworte bitte ehrlich.»

Analog dazu wurden die Probanden in den Be-

dingungen «hohe vs. geringe» Verträglichkeit aufgefordert, einen verträglichen bzw. wenig verträglichen Eindruck zu erzeugen, die nicht darauf bezogenen Items jedoch ehrlich zu beantworten. Im zweiten Teil des Fragebogens wurde allen Probanden das NEO-FFI mit der Standardinstruktion vorgelegt. Nach Abschluss der Fragebogenbearbeitung wurden die Probanden über die Zielsetzung der Untersuchung aufgeklärt.

Ergebnisse

Zunächst wurden die Mittelwerte und Reliabilitäten für die Skalen des NEO-FFI für die Gesamtstichprobe bestimmt. Für den Faktor Neurotizismus ergab sich ein Mittelwert von 1.58 ($SD = .83$) sowie ein α von .90, für den Faktor Extraversion ein Mittelwert von 2.28 ($SD = .73$; $\alpha = .85$), für den Faktor Offenheit ein Mittelwert von 2.32 ($SD = .62$; $\alpha = .78$), für den Faktor Gewissenhaftigkeit ein Mittelwert von 2.59 ($SD = 1.02$; $\alpha = .96$) und für den Faktor Verträglichkeit ein Mittelwert von 2.32 ($SD = .92$; $\alpha = .89$). Die Reliabilitäten der fünf Teilskalen des NEO-FFI sind als gut zu bezeichnen. Die Mittelwerte liegen in etwa in der in der Normstichprobe gefundenen Größenordnung. Zu erwähnen sind die höheren Standardabweichungen auf den beiden Teilskalen Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit. Sie reflektieren die unterschiedlichen Verzerrungsinstruktionen, die zu einer Polarisierung der Antworten führten.

Zur Überprüfung der Wirksamkeit der Fälschungsinstruktion wurde eine multivariate Varianzanalyse berechnet, in die die Faktoren Fälschungsinstruktion (vierfach gestuft) und Geschlecht als unabhängige und die fünf Teilskalen des NEO-FFI als abhängige Variablen gingen. Diese Analyse ergab einen signifikanten multivariaten Effekt für den Faktor Fälschungsinstruktion ($F 3,96 = 12.47$, $p < .001$). Auch sämtliche univariaten Effekte für diesen Faktor waren signifikant. Weder der Haupteffekt für den Faktor Geschlecht noch die Interaktion zwischen Geschlecht und Fälschungsinstruktion erreichten statistische Signifikanz. Die Ergebnisse sind im Einzelnen in Tabelle 1 enthalten.

In Übereinstimmung mit Hypothese 1 zeigte sich ein hoch signifikanter Effekt der Fälschungsinstruktion auf den beiden kritischen Skalen: Probanden, die einen gewissenhaften Eindruck erzeu-

Tabelle 1. Studie 1: Mittelwerte der Fälschungsbedingungen.

Skala	G+		Instruktionsbedingung				V-		Univ. <i>F</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	SD	G-	SD	V+	SD	<i>M</i>	SD		
Neurotizismus	1.10	.57	2.30	.63	1.01	.59	1.95	.75	23.42	< .001
Extraversion	2.71	.47	2.07	.57	2.85	.39	1.50	.56	36.46	< .001
Offenheit	2.49	.42	2.05	.61	2.85	.42	1.92	.55	38.41	< .001
Gewissenhaftigkeit	3.44	.54	1.68	.81	3.24	.44	2.01	.98	17.16	< .001
Verträglichkeit	2.70	.46	2.14	.72	3.20	.39	1.24	.64	53.86	< .001

N = 24 pro Bedingung. G+ = hohe Gewissenhaftigkeit; G- = geringe Gewissenhaftigkeit; V+ = hohe Verträglichkeit; V- = geringe Verträglichkeit. Die kursiv gesetzten Werte kennzeichnen die kritischen Skalen der Fälschungsinstruktion. Alle Mittelwerte zwischen G+ und G- bzw. zwischen V+ und V- unterscheiden sich mit *p* < .05.

gen sollten, wiesen signifikant höhere Werte auf dem Faktor Gewissenhaftigkeit auf als Probanden, die einen wenig gewissenhaften Eindruck erzeugen sollten. Ebenso ergaben sich für Probanden mit der Instruktion, einen verträglichen Eindruck zu erzeugen, signifikant höhere Verträglichkeitswerte als für diejenigen, die sich als wenig verträglich präsentieren sollten. Für die von der Fälschungsinstruktion nicht betroffenen Skalen ergaben sich parallele Effekte: In den Bedingungen Hohe Gewissenhaftigkeit und Hohe Verträglichkeit zeigten sich höhere Werte auf den Faktoren Offenheit und Extraversion sowie niedrigere Werte auf dem Faktor Neurotizismus als in den Bedingungen geringer Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit.

Diskussion

Die Ergebnisse zeigen eindeutig, dass Personen in der Lage sind, ihr Antwortmuster auf dem NEO-FFI in Einklang mit einer vorgegebenen Instruktion zu verzerren. Es gelingt ihnen, sich instruktionsgemäß als hoch vs. niedrig gewissenhaft und verträglich darzustellen. Dies setzt voraus, dass sie ein implizites Verständnis der Iteminhalte als Indikatoren dieser Persönlichkeitskonstrukte besitzen. Hypothese 1 kann damit als bestätigt gelten. Allerdings zeigen die Ergebnisse auch, dass die Probanden nicht zwischen den kritischen und den von der Fälschungsinstruktion unberührten Skalen diskriminieren. Sie setzen die Fälschungsaufforderung entgegen der Instruktion im Sinne einer generellen «fake good»- bzw. «fake bad»-Instruktion um. Dies bedeutet, dass Personen in der Lage sind, positive oder negative Persönlichkeitsprofile auf dem NEO-FFI zu erzeugen, dies allerdings nicht

differentiell für einzelne Persönlichkeitsfaktoren. Die hier verwendete explizite Fälschungsinstruktion ist als Annäherung an Verwendungskontexte aufzufassen, in denen die Probanden an der Erzeugung eines bestimmten Persönlichkeitseindrucks interessiert sind. Im Kontext von beruflichen Auslesesituationen wird dies zumeist die Erzeugung eines positiven Eindrucks sein, doch sind auch Konstellationen denkbar, in denen die Motivation zur Vermittlung eines negativen Persönlichkeitsbildes gegeben ist.

Die hier verwendete explizite Fälschungsinstruktion erfasst die Fähigkeit zu bewusster Antwortverzerrung beim Bearbeiten des NEO-FFI. Sie sagt nichts darüber aus, inwieweit das Antwortverhalten auf das NEO-FFI auch von nicht absichtlich eingesetzten Verzerrungstendenzen beeinflusst werden kann. Selbst wenn es gelänge, die Motivation zur Verzerrung von Antwortprofilen als Fehlerquelle auszuschalten, bleibt die Frage nach systematischen, wenngleich unbeabsichtigten Verzerrungstendenzen bestehen. Die folgende Studie setzt sich mit dieser Frage auseinander, indem sie den Effekt der unterschiedlichen kognitiven Verfügbarkeit von Persönlichkeitsprofilen als Einflussfaktor auf die Antwortmuster des NEO-FFI untersucht.

Studie 2

Für die Analyse der Anfälligkeit des NEO-FFI für unwillentliche Antwortverzerrungen aufgrund der erhöhten kognitiven Verfügbarkeit von Persönlichkeitsprofilen wurde der Faktor Gewissenhaftigkeit als Kriteriumsvariable ausgewählt. Dieser Faktor hat sich für die Vorhersage beruflicher

Leistungsfähigkeit als besonders aussagekräftig erwiesen (Moser et al., 1998), andererseits aber auch als besonders anfällig für Antwortverzerrungstendenzen (Topping & O’Gorman, 1997). In dieser Studie wurde die Skala Gewissenhaftigkeit im Hinblick auf ihre Anfälligkeit für nicht absichtlich herbeigeführte Antwortverzerrungen als Resultat eines kognitiven Priming betrachtet. Es wurde untersucht, ob nach der Darbietung einer Persönlichkeitsschilderung einer sehr gewissenhaften vs. wenig gewissenhaften Person die Gewissenhaftigkeitswerte der Personen in Richtung auf die vorgegebene Persönlichkeitsbeschreibung verzerrt werden.

Methode

Stichprobe

An der Untersuchung nahmen 144 Studierende der Universität Potsdam teil. Das Durchschnittsalter lag bei 23.2 Jahren ($SD = 3.34$). 95.1 % der Probanden waren Studenten, 4.1 % waren berufstätig bzw. Auszubildende. Von den Studenten waren 32.6 % im Studienfach Psychologie eingeschrieben, fast ausnahmslos im Grundstudium.

Instrumente und Durchführung

Die Induktion von Antwortverzerrungen erfolgte in dieser Studie über eine Priming-Manipulation. Hierzu wurden zwei Schilderungen im Umfang von ca. 360 Wörtern entwickelt, die entweder eine gewissenhafte oder eine nicht gewissenhafte Person beschrieben (s. Anhang). Es wurde Wert darauf gelegt, dass die beiden Schilderungen hinsichtlich der sozialen Erwünschtheit vergleichbar waren, um den Effekt der Priming-Manipulation nicht mit Erwünschtheitsunterschieden zu konfundieren. Deshalb wurde in der nicht gewissenhaften Persönlichkeitsschilderung das Schwergewicht auf die Spontaneität des Protagonisten gelegt.

Im Rahmen einer Pilotstudie schätzten 10 männliche und 10 weibliche Vpn das Ausmaß der Gewissenhaftigkeit der Protagonisten ein und beurteilten, als wie sympathisch sie empfunden wurden. Die Sympathieurteile unterschieden sich für die beiden Szenarien nicht signifikant ($M_{PG+} = 2.70$; $SD = .86$, vs. $M_{PG-} = 2.75$, $SD = .64$, n. s.).

Dagegen unterschieden sich die beiden Schilde-

rungen in Bezug auf die Einschätzung der Gewissenhaftigkeit auf einer sechs Items umfassenden Skala klar in die intendierte Richtung ($M_{G+} = 3.60$; $SD = .36$, vs. $M_{G-} = .80$, $SD = .35$, $p < .001$).

Die Probanden wurden zu einer Untersuchung zum Thema «Eindrucksbildung und Selbsteinschätzung» eingeladen. Im ersten Teil des Fragebogens erhielten sie die Beschreibung der sehr gewissenhaften bzw. wenig gewissenhaften (spontanen) Person mit der Aufforderung, sie gründlich zu lesen, da im späteren Verlauf der Untersuchung darauf erneut Bezug genommen würde. Diese Instruktion diente dem Zweck, den Inhalt der Schilderung über die unmittelbare Lektüre hinaus kognitiv präsent zu halten. Um eine höhere Identifizierbarkeit der Probanden mit den Protagonisten zu gewährleisten, wurden die Szenarien den männlichen Probanden mit einem männlichen Protagonisten vorgelegt, den weiblichen dagegen mit einer weiblichen Stimulusperson.

Im zweiten Teil des Fragebogens, der als eigenständiger Teil der Studie angekündigt wurde, erhielten die Probanden das NEO-FFI mit der Standardinstruktion. Anschließend wurden sie aufgefordert, sich noch einmal an die Person des anfangs präsentierten Szenarios zu erinnern und sie im Hinblick auf Gewissenhaftigkeit und Sympathie einzuschätzen. Diese Urteile dienten der Glaubhaftigkeit der Cover Story und erfüllten gleichzeitig die Funktion einer Manipulationskontrolle. Nach Abschluss der Fragebogenbearbeitung wurden die Probanden umfassend über das Ziel der Untersuchung informiert.

Ergebnisse

Manipulationskontrolle und deskriptive Statistik

Die Mittelwerte der Gewissenhaftigkeitsratings in den beiden Priming-Gruppen zeigten, dass die als gewissenhaft beschriebene Stimulusperson signifikant höhere Einschätzungen der Gewissenhaftigkeit erhielt als die wenig gewissenhafte Stimulusperson ($M_{G+} = 3.19$, $SD = .36$ vs. $M_{G-} = 1.23$, $SD = .56$, $F(1, 96) = 422.48$, $p < .001$). Die Einschätzungen der Sympathie ergaben keine signifikanten Unterschiede ($M_{G+} = 2.08$, $SD = .92$ vs. $M_{G-} = 2.42$, $SD = .77$, $F(1, 96) = 3.72$, $p = .06$), allerdings wurde die Signifikanzgrenze nur knapp verfehlt. Dies bedeu-

tet, dass die gewissenhafte Person tendenziell als weniger sympathisch eingeschätzt wurde als die weniger gewissenhafte (spontane) Person. Die deskriptiven Kennwerte für die fünf Skalen des NEO-FFI in der Gesamtstichprobe ergaben für den Faktor Neurotizismus einen Mittelwert von 1.64 ($SD = .60$) sowie ein α von .82, für den Faktor Extraversion einen Mittelwert von 2.45 ($SD = .53$; $\alpha = .79$), für den Faktor Offenheit einen Mittelwert von 2.79 ($SD = .51$; $\alpha = .76$), für den Faktor Gewissenhaftigkeit einen Mittelwert von 2.63 ($SD = .55$; $\alpha = .83$) und für den Faktor Verträglichkeit einen Mittelwert von 2.52 ($SD = .46$; $\alpha = .71$). Diese Werte stimmen hoch mit denen aus Studie 1 überein.

Effekt der Priming-Bedingung

Um die Auswirkung der Priming-Bedingung auf die NEO-FFI-Antworten zu überprüfen, wurde eine 3x2-faktorielle Varianzanalyse mit den Faktoren Gewissenhaftigkeits-Priming (hoch; gering; kein Priming) und Geschlecht durchgeführt. Der Haupteffekt für den Faktor Gewissenhaftigkeit verfehlte knapp die Signifikanzgrenze, $F(2, 143) = 2.84$, $p < .06$. Die Mittelwerte lagen für die Bedingung «hohe Gewissenhaftigkeit» bei $M = 2.78$ ($SD = .51$), in der Bedingung «niedrige Gewissenhaftigkeit» bei $M = 2.62$ ($SD = .56$) und in der Kontrollbedingung bei $M = 2.52$ ($SD = .57$). Paarvergleiche der drei Priming-Bedingungen zeigten, dass sich die Bedingung «positiver Prime» signifikant von der Kontrollbedingung unterschied (LSD, $p < .02$). Weder der Haupteffekt für den Faktor Geschlecht noch die Interaktion zwischen Priming-Bedingung und Geschlecht erreichten statistische Signifikanz. Parallele Varianzanalysen für die übrigen vier Faktoren des NEO-FFI ergaben erwartungsgemäß keine signifikanten Effekte des Priming. Der Faktor Geschlecht blieb ebenfalls – mit Ausnahme eines signifikant höheren Neurotizismus-Wertes der weiblichen Teilnehmerinnen ($M_w = 1.81$ vs. $M_m = 1.47$, $F = 12.87$, $p < .001$) – ohne Bedeutung. Signifikante Interaktionen zwischen Priming und Geschlecht in Bezug auf die vier nicht von der Priming-Manipulation angesprochenen Faktoren wurden nicht gefunden.

Im nächsten Schritt wurde untersucht, welche Auswirkungen die Priming-Manipulation auf die Korrelationen der kritischen Skala Gewissenhaftigkeit mit den übrigen vier Skalen des NEO-FFI

Tabelle 2. Studie 2: Auswirkungen der Priming-Manipulation auf die Korrelationsstruktur.

Korrelation der Skala Gewissenhaftigkeit mit	Normstichprobe ¹	Kontrollgruppe	G+	G-
Neurotizismus	-.31	-.60**	-.31*	-.07
Extraversion	.10	.38**	.29*	.02
Offenheit	.10	-.23	-.09	-.17
Verträglichkeit	.10	.40**	.09	.13

¹ $N = 2112$; Borkenau & Ostendorf, 1993. G+ = hohe Gewissenhaftigkeit; G- = geringe Gewissenhaftigkeit. ** $p < .01$, * $p < .05$.

ausübte. Die Korrelationen für die drei experimentellen Bedingungen sowie für die Normstichprobe von Borkenau und Ostendorf (1993) sind Tabelle 2 zu entnehmen.

Es zeigte sich, dass die Korrelationen zwischen Gewissenhaftigkeit und den vier übrigen Skalen je nach Bedingung unterschiedlich ausfielen. Im Vergleich zur Normstichprobe wies die Kontrollgruppe der vorliegenden Studie höhere Korrelationen auf. Unter der Bedingung «Hohe Gewissenhaftigkeit» waren die Korrelationen sämtlich niedriger als in der Kontrollbedingung, jedoch ähnlich zur Normstichprobe. Eine Ausnahme bildet hier der Faktor Extraversion, der in der Priming-Bedingung «Hohe Gewissenhaftigkeit» höher mit dem Gewissenhaftigkeitsscore korrelierte als in der Normstichprobe (.29 vs. 10). Unter der Bedingung «Niedrige Gewissenhaftigkeit» ergaben sich für zwei Faktoren (Offenheit und Verträglichkeit) höhere Korrelationen als in der Normstichprobe und der Bedingung «Hohe Gewissenhaftigkeit», für zwei Faktoren (Extraversion und Neurotizismus) dagegen niedrigere Korrelationen. Eine Betrachtung sämtlicher Interkorrelationen, auf die hier aus Platzgründen verzichtet wird, zeigt, dass auch die Interkorrelationen zwischen den an der Priming-Manipulation nicht beteiligten Faktoren je nach Bedingung unterschiedlich ausfallen. Die Ergebnisse zeigen damit, dass sich die Priming-Manipulation nicht nur auf die Ausprägung der kritischen Variable Gewissenhaftigkeit, sondern auch auf die Korrelationsstruktur der fünf Faktoren auswirkt.

Diskussion

Das Ziel dieser Studie bestand darin, Antwortverzerrungen bei der Beantwortung des NEO-FFI

aufzuzeigen, die aufgrund der erhöhten kognitiven Verfügbarkeit bestimmter Faktorenausprägungen zustande kommen. Die Ergebnisse der Priming-Manipulation deuten in die Richtung, dass die gedankliche Beschäftigung mit dem Persönlichkeitsprofil einer als sehr gewissenhaft beschriebenen Person die Gewissenhaftigkeitsscores der Probanden gegenüber einer Kontrollbedingung erhöhen. Bedenkt man, dass es sich bei dem Faktor Gewissenhaftigkeit um eine stabile Persönlichkeitsdisposition handelt, ist der Nachweis der Sensitivität entsprechender Selbsteinschätzungen gegenüber kurzfristigen situativen Manipulationen trotz der knapp verfehlten Signifikanzgrenze als ein Hinweis auf ein Problem bezüglich der diagnostischen Aussagekraft des NEO-FFI anzusehen. Allerdings ist der Effekt in weiteren Studien abzusichern.

Zusammenfassende Diskussion

In zwei Studien wurde eines der derzeit prominentesten Inventare zur Persönlichkeitsmessung, das NEO-FFI (Borkenau & Ostendorf, 1993) im Hinblick auf seine Anfälligkeit für beabsichtigte und unbeabsichtigte Antwortverzerrungstendenzen analysiert. In der ersten Studie zeigte sich, dass Personen auf eine gezielte Fälschungsinstruktion hin ihre Antwortmuster systematisch verzerren können. In Replikation vorliegender Ergebnisse aus der angelsächsischen Literatur konnte eine Tendenz zum «faking good», d. h. zur Verfälschung von Persönlichkeitsprofilen in positiver Richtung, nachgewiesen werden. Als neuer Aspekt wurde auch eine instruktionsgemäße Tendenz zum «faking bad» nachgewiesen. Während Verzerrungen in die negative Richtung unter dem Stichwort «malingering» in Bezug auf klinische Symptomatiken in zahlreichen Studien untersucht wurden (zum Überblick s. Gerson, 2002; Hall & Poirier, 2001), hat sich die Forschung zum NEO-FFI bislang auf positive Antwortverzerrungen konzentriert (als Ausnahme s. Berry et al., 2001). Es sind jedoch auch in der berufsbezogenen Diagnostik Konstellationen denkbar, in denen Personen an der Erzeugung eines spezifischen negativen Persönlichkeitsbildes interessiert sind. Aufgrund der vorliegenden Ergebnisse ist davon auszugehen, dass die Fähigkeit, ein bestimmtes Persönlichkeitsbild zu erzeugen, zu Verzerrungen

sowohl in positiver wie auch in negativer Richtung führen kann. Hinsichtlich der Frage, ob Personen gezielt einzelne Persönlichkeitsdimensionen verzerrt darstellen oder insgesamt einen positiven bzw. negativen Eindruck erzeugen, deuten die vorliegenden Befunde auf eine generelle Verzerrungstendenz hin. Die Fälschungsinstruktion blieb in ihrer Wirksamkeit nicht auf die vorgegebenen kritischen Persönlichkeitsfaktoren beschränkt, sondern wirkte sich auf sämtliche Teilskalen aus. Diese Befunde sprechen für die Anfälligkeit des NEO-FFI für Antwortverzerrungstendenzen im Sinne von «fake good» bzw. «fake bad», wie sie für die amerikanische Originalversion des NEO-PI (Costa & McCrae, 1992) in verschiedenen Studien nachgewiesen wurden (z. B. Furnham, 1997; Scandell & Wlazelek, 1996).

Auch wenn in der vorliegenden Studie der Anstoß zur Verzerrung des Antwortverhaltens von außen, nämlich durch die Instruktion, kam, können die Ergebnisse aufschlussreich für solche Kontextbedingungen sein, in denen von einer Präferenz der Probanden für ein bestimmtes Testergebnis auszugehen ist. Dies ist etwa im Falle von beruflichen Auswahlentscheidungen anzunehmen, in denen BewerberInnen versuchen, sich möglichst im Sinne einer hohen Passfähigkeit der eigenen Persönlichkeit mit den Anforderungen der zu besetzenden Position darzustellen. Die Ergebnisse von Studie 1 legen hinsichtlich der Brauchbarkeit des NEO-FFI als Instrument für die Personalentscheidung eine eher kritische Einschätzung nahe. Dies gilt nicht zuletzt deshalb, weil BewerberInnen Persönlichkeitstests oftmals ablehnend gegenüber stehen (Köchling & Körner, 1996), so dass die Motivation zur ehrlichen Bearbeitung nicht vorausgesetzt werden kann.

Die zweite Studie liefert erste Hinweise darauf, dass auch die Salienz situativer Hinweisreize das Antwortverhalten auf den NEO-FFI beeinflussen kann. Personen, die kurz vor der Testbearbeitung die Beschreibung einer sehr gewissenhaften Person gelesen hatten, zeigten bei der nachfolgenden Bearbeitung des NEO-FFI unter Standardbedingungen höhere Gewissenhaftigkeitsscores als Personen, denen keine entsprechende Schilderung vorgelegt worden war. In Anknüpfung an die Arbeiten zum kognitiven Priming, die vor allem in der sozialpsychologischen Vorurteilsforschung entwickelt und geprüft wurden (Devine, 1989; Fazio, 1990), lässt sich die vorgeschaltete Schilde-

rung als kognitiver Hinweisreiz («Prime») auffassen, der die kognitive Verfügbarkeit des Konstrukts Gewissenhaftigkeit erhöht.

Ein Grund für die fehlende Evidenz einer *Ab-senkung* der Gewissenhaftigkeitsscores nach der Präsentation der nicht gewissenhaften Persönlichkeitsbeschreibung im Vergleich zur Kontrollbedingung könnte darin liegen, dass auch die Lektüre dieser Beschreibung die kognitive Verfügbarkeit des Konstrukts Gewissenhaftigkeit erhöhte. Anstelle eines inhaltlich spezifischen Priming-Effekts, bei dem nur Informationen im Sinne hoher Gewissenhaftigkeit zu einer Erhöhung der Selbsteinschätzung als gewissenhaft führen, könnte ein globaler Priming-Effekt vorliegen. Danach würde die Auseinandersetzung mit dem Konstrukt der Gewissenhaftigkeit unabhängig vom Vorzeichen seiner Ausprägung im Stimulusmaterial die Verfügbarkeit selbstbezogener Kognitionen über Gewissenhaftigkeit gegenüber einer Kontrollbedingung erhöhen.

Künftige Studien zur Anfälligkeit des NEO-FFI für absichtliche Verzerrungstendenzen sollten die unterschiedlichen Bearbeitungsmotivationen in lebensnäheren Kontexten, z. B. persönlich bedeutsamen Auswahl-situationen, untersuchen. Nur so lässt sich abschätzen, in welchem Ausmaß Personen ihre nachgewiesene Fähigkeit, ein positives Persönlichkeitsbild zu erzeugen, auch ohne explizite Fälschungsinstruktion einsetzen und damit die diagnostische Validität des NEO-FFI in den entsprechenden Kontexten in Frage stellen. In Kombination mit früheren Studien, die die Anfälligkeit des NEO-FFI für bewusste Antwortverzerrungen belegen, unterstreichen die vorliegenden Befunde auch die Notwendigkeit, nach persönlichkeitsdiagnostischen Verfahren zu suchen, die für das Problem des «faking» weniger anfällig sind. Strukturierte Interviews mit erfahrenen Interviewern zeigten sich in der Studie von van Iddekinge (2002) deutlich weniger anfällig für positive Antwortverzerrungen als das NEO-FFI. Allerdings erwies sich die Konstruktvalidität der Interviews in Bezug auf die Erfassung der zugrunde liegenden Persönlichkeitsdimensionen als problematisch.

In Bezug auf die Anfälligkeit des NEO-FFI gegenüber situativen Manipulationen, die die kognitive Verfügbarkeit von Persönlichkeitsfaktoren erhöhen, sind zunächst weitere Studien erforderlich, die den hier gefundenen tentativen Befund empirisch absichern. Dabei sind neben der Gewissen-

haftigkeit auch die anderen vier Skalen des NEO-FFI in die Analyse einzubeziehen, um die Möglichkeit einer differentiellen Sensitivität der fünf Faktoren gegenüber dem Bearbeitungskontext zu untersuchen.

Literatur

- Barrick, M. R. & Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44, 1–26.
- Berry, D. T., Bagby, R. M., Smerz, J., Rinaldo, J. C., Caldwell-Andrews, A. & Baer, R. A. (2001). Effectiveness of NEO-PI-R research validity scales for discriminating analog malingering and genuine psychopathology. *Journal of Personality Assessment*, 76, 496–516.
- Blumenfeld, W. S. (1972). Effects of various instructions on personality inventory scores. *Personnel Administration and Public Personnel Review*, 1, 67–71.
- Borkenau, P. & Ostendorf, F. (1993). *Das NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI)*. Göttingen: Hogrefe.
- Braun, J. R. (1965). Note on a faking study with the Myers-Briggs type indicator. *Psychological Reports*, 17, 924.
- Conn, S. R. & Rieke, M. L. (1994). *The 16PF fifth edition technical manual*. Champaign, IL: Institute for Personality and Ability Testing.
- Costa, P. T. & McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R)*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- De Raad, B. (2000). *The big five personality factors: The psycholexical approach to personality*. Kirkland, WA: Hogrefe & Huber Publishers.
- De Raad, B. (Ed.). (2002). *Big five assessment*. Ashland, OH: Hogrefe & Huber Publishers.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5–18.
- Fahrenberg, J., Hampel, R. & Selg, H. (1984). *Das Freiburger Persönlichkeitsinventar FPI*. Göttingen: Hogrefe.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental psychology* (Vol. 23, pp. 75–109). New York: Academic Press.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Furnham, A. (1997). Knowing and faking one's five-factor personality. *Journal of Personality Assessment*, 69, 229–243.
- Gerson, A. R. (2002). Beyond DSM-IV: A meta-review of the literature on malingering. *American Journal of Forensic Psychology*, 20, 57–69.

- Hall, H. V. & Poirier, J. G. (2001). *Detecting malingering and deception: Forensic distortion analysis* (2nd ed.). Boca Raton, FL: CRC Press.
- Hesse, J. & Schrader, H. C. (1998). *Testtraining Persönlichkeit. Eignungs- und Einstellungstests sicher bestehen*. Frankfurt am Main: Eichborn.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S. & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 141–154.
- Hofmann, K. & Kubinger, K. D. (2001). Herkömmliche Persönlichkeitsfragebogen und objektive Persönlichkeitstests im «Wettstreit» um (Un)Verfälschbarkeit. *Report Psychologie*, *26*, 298–304.
- Holden, R. R., Wood, L. L. & Tomaszewski, L. (2001). Do response time limitations counteract the effect of faking on personality inventory validity? *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*, 160–169.
- Hough, L. M., Eaton, N. K., Dunnette, M. D., Kamp, J. D. & McCloy, R. A. (1990). Criterion-related validities of personality constructs and the effect of response distortion on those validities. *Journal of Applied Psychology*, *75*, 581–595.
- Jackson, D. N. (1984). *Personality research form manual*. Port Huron, MI: Sigma Assessment Systems.
- John, O. P. & Srivastava, S. (1999). The Big Five Trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed., pp. 102–138). New York: Guilford.
- Köchling, A. C. & Körner, S. (1996). Personalauswahl aus der Sicht der Betroffenen: Zur bewerberorientierten Gestaltung von Beurteilungssituationen. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, *40*, 22–37.
- Krahe, B. (1989). Faking personality profiles on a standard personality inventory. *Personality and Individual Differences*, *10*, 437–443.
- Krahe, B. & Reimer, T. (1998). Indirekte Vorurteilsmessung: Die Beurteilung von Straftaten als Indikator vorurteilshafter Einstellungen. In K. C. Klauer & H. Westmeyer (Eds.), *Psychologische Methoden und soziale Prozesse* (pp. 427–451). Lengerich: Pabst Science Publishers.
- Lord, R. G. & Maher, K. J. (1991). Cognitive theory in industrial and organizational psychology. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (Vol. 2, 2nd ed., pp. 1–62). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Longstaff, H. P. & Jürgensen, C. E. (1953). Fakability of the Jürgensen Classification Inventory. *Journal of Applied Psychology*, *37*, 86–89.
- Martin, B. A., Bowen, C. C. & Hunt, S. T. (2002). How effective are people at faking on personality questionnaires? *Personality and Individual Differences*, *32*, 247–256.
- McCrae, R. R. & Costa, P. T. (1991). The NEO Personality Inventory: Using the five-factor model in counseling. *Journal of Counseling and Development*, *69*, 367–372.
- Miller, C. E. (2001). The susceptibility of personality selection tests to coaching and faking. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, *61*, 3888.
- Moser, K., Schwörer, F., Eisele, D. & Haefele, G. (1998). Persönlichkeitsmerkmale und kontraproduktives Verhalten in Organisationen. Ergebnisse einer Pilotstudie. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, *42*, 89–94.
- Ones, D. S. & Viswesvaran, C. (1998). The effects of social desirability and faking on personality and integrity assessment for personnel selection. *Human Performance*, *11*, 245–269.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C. & Reiss, A. D. (1996). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: The red herring. *Journal of Applied Psychology*, *81*, 660–679.
- Paulhus, D. L., Bruce, M. N. & Trapnell, P. D. (1995). Effects of self-presentation strategies on personality profiles and their structure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 100–108.
- Robie, C., Born, M. P. & Schmit, M. J. (2001). Personal and situational determinants of personality responses: A partial reanalysis and reinterpretation of the Schmit et al. (1995) data. *Journal of Business and Psychology*, *16*, 101–117.
- Ross, S. R., Bailley, S. E. & Millis, S. R. (1997). Positive self-presentation effects and the detection of defensiveness on the NEO PI-R. *Assessment*, *4*, 395–408.
- Salgado, J. F. & Rumbero, A. (1997). Personality and job performance in financial services managers. *International Journal of Selection and Assessment*, *5*, 91–100.
- Scandell, D. J. & Wlazelek, B. G. (1996). Self-presentation strategies on the Neo-Five Factor Inventory: Implications for detecting faking. *Psychological Reports*, *79*, 1115–1121.
- Smith, S. S. & Kihlstrom, J. F. (1987). When is a schema not a schema? The «big five» traits as cognitive structures. *Social Cognition*, *5*, 26–57.
- Stark, S., Chernyshenko, O. S., Chan, K. Y., Lee, W. C. & Drasgow, F. (2001). Effects of the testing situation on item responding: Cause for concern. *Journal of Applied Psychology*, *86*, 943–953.
- Tett, R. P., Jackson, D. N. & Rothstein, M. (1991). Personality measures as predictors of job performance: A meta-analytic review. *Personnel Psychology*, *44*, 703–742.
- Topping, G. D. & O’Gorman, J. G. (1997). Effects of faking set on validity of the NEO-FFI. *Personality and Individual Differences*, *23*, 117–124.
- Van Iddekinge, C. H. (2002). Assessing personality with a structured interview: The effect of faking and question type on interviewer ratings. *Dissertation Abstracts International: Section B. The Sciences and Engineering*, *62*, 4826.

- Velicer, W. F. & Weiner, B. J. (1975). Effects of sophistication and faking sets on the Eysenck Personality Inventory. *Psychological Reports*, 37, 71–73.
- Wesman, A. G. (1952). Faking personality test scores in a simulated employment situation. *Journal of Applied Psychology*, 36, 112–113.

Prof. Dr. Barbara Krahé

Universität Potsdam
 Institut für Psychologie
 Postfach 60 15 53
 14415 Potsdam
 Tel. +49 331 977-2877
 Fax +49 331 977-2795
 E-mail krahe@rz.uni-potsdam.de

Anhang: Szenarien für das kognitive Priming des Faktors «Gewissenhaftigkeit» (Studie 2)

1) Hohe Gewissenhaftigkeit

Carola sitzt fast jeden Nachmittag an ihrem Schreibtisch und arbeitet. Ihre Mutter muss oft schmunzeln, wenn sie sie so beobachtet, denn sie hört und sieht nichts zu diesen Zeiten. Der Grund für die harte Arbeit ist ihr Traum von einem Beruf als Patentanwältin. Dies ist genau das, was sie möchte, die Lücke, in die sie passt. Patentanwälte beraten, vertreten, leisten Beistand vor den Gerichten, recherchieren, verfassen Anmeldungen, Gutachten und Lizenzverträge. Der Patentanwalt spricht als akademisch voll ausgebildeter Techniker oder Chemiker die Sprache des Fachmannes; aufgrund seiner juristischen Zusatzqualifikation ist er gleichzeitig Spezialist in allen rechtlichen Aspekten des gewerblichen Rechtsschutzes. Er ist berufsmäßig berechtigt, auf dem Gebiet des Erfindungs-, Sortenschutz-, Halbleiterschutz-, Kennzeichen- und Musterwesens zu beraten, um dabei mitzuhelfen, dass wertvolle neue Produkte oder Verfahren, deren Entwicklung einen großen Zeitaufwand und hohe Kosten bedeuten, dem rauen Klima des freien Marktes nicht schutzlos preisgegeben werden. Vor dieser ehrenwerten Aufgabe hat Carola Hochachtung und kann sich nichts Schöneres vorstellen, als ihr Interesse für technische Innovationen mit der «Juristin in ihr», deren zentrales Anliegen die Wahrung der Interessen von Mandanten ist, zu verbinden. Die große Verantwortung, die ein derartiger Beruf mit sich bringt, ist Carola sehr wohl bewusst. Dass die Patentanwaltskammer hohe

Standards an ihre Mitglieder legt, hat sie gelesen. Zur Überwachung der Einhaltung dieser Standards dienen Standesrichtlinien, ein strenges Disziplinarrecht sowie die Disziplinargewalt, welche die Patentanwaltskammer unter Oberaufsicht des zuständigen Ministeriums über ihre Mitglieder ausübt. In den Standesrichtlinien heißt es unter anderem: «Der Patentanwalt ist verpflichtet, die übernommenen Vertretungen mit Gewissenhaftigkeit zu führen und die Interessen seiner Partei mit Eifer und Treue zu wahren. Er ist befugt, alles, was er nach dem Gesetz zur Vertretung seiner Partei für dienlich erachtet, unumwunden vorzubringen und ihre Angriffs- und Verteidigungsmittel in jeder Weise zu gebrauchen, welche seiner Vollmacht, seinem Gewissen und den Gesetzen nicht widersprechen.» Carola fühlt sich von all dem unheimlich angesprochen. Es liegt in ihrem Charakter, diese Organisationsfähigkeit und der Ansporn, erfolgreich zu sein. Es gibt niemanden, gegenüber dem sie jemals eine Abmachung nicht eingehalten, geschweige denn sie vergessen hätte. Ordnung ist das halbe Leben – diese Devise galt schon von klein auf bei ihr, und sie hilft ihr, auf all das hinzuarbeiten, was ihr so wichtig ist.

2) Geringe Gewissenhaftigkeit

Christine ist ständig überall und nirgendwo. Spontaneität ist das Wort, das sie am treffendsten beschreibt. Sonntags, wenn die Verwandtschaft zum Kaffee anrückt, weiß ihre Mutter jedes Mal Unmengen von neuen Geschichten

zu erzählen. Zum Beispiel die, als sie auf dem Gartentisch ausprobierte, wie ein Brennglas funktioniert und damit die ganze Tischdecke in Brand setzte. Man kann sich nie sicher sein, was als Nächstes ausprobiert wird, denn Christine hat sich eine Menge vorgenommen. Genau genommen jeden Tag etwas Neues, und jedes Mal ist sie hundertprozentig dabei und felsenfest davon überzeugt, dass dies später ihr Beruf werden wird. Darüber, dass sie bei sich selbst entdeckt, für so vieles geschaffen zu sein, wie sie immer meint, ist sie jedoch nicht im Mindesten beunruhigt. Im Gegenteil: sie genießt diesen Zustand und erfreut sich an der ihr gegebenen Kreativität, die ihr so viele Erlebnisse beschert. Sie kann noch so konzentriert an einer Aufgabe sitzen, sobald jemand mit etwas anderem als sie selbst beschäftigt ist, oder aber ihr blitzartig ein Gedanke in den Kopf schießt, ist sie Feuer und Flamme für das, was auch immer die jeweilige Situation für sie bereithält. Es ist nicht so, dass Christine faul wäre, sie ist, im Gegenteil, sehr fleißig.

Nur für so manche Schulpflicht hat sie einfach nicht die Geduld. Oft ist sie sich einer Pflicht bis zum nächsten Tag nicht einmal bewusst. Sie vergisst nämlich oft lediglich, sich zu notieren, was zu erledigen ist. Wenn die Lehrerin dann manchmal etwas genervt darüber ist und nach dem Grund fragt, dann weiß sie ihn im Stillen schon, sagt ihn aber meist nicht laut. Denn dass ein wunderschönes Rotschwänzchen, das sie draußen auf dem Baum herumhüpfen sah, ihre Aufmerksamkeit vollkommen gefesselt hatte, und sie sich schon wieder als Ornithologin sah, möchte sie lieber nicht vor allen eingestehen. Auch ihre Freundinnen hat sie schon des Öfteren auf dem Volleyballplatz warten lassen, weil ihr, unorganisiert wie sie nun einmal ist, erst in letzter Sekunde eingefallen war, nach ihren Sportklamotten zu suchen, bis sie sie dann nass auf der Leine entdeckte. Aber immer dann, wenn Ideen gefragt sind, ist Christine die richtige Adresse. Das ist allgemein bekannt. Und darum kann der «kleinen Professorin» auch niemand lange böse sein.