

## Sozialer Vergleich

Katja Corcoran<sup>a</sup>

und

Jan Crusius<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Karl-Franzens Universität Graz

<sup>b</sup> Universität zu Köln

Corcoran, K. & Crusius, J. (im Druck). Sozialer Vergleich. In D. Frey & H. W. Bierhoff (Hrsg.), *Sozialpsychologie - Soziale Motive und Soziale Einstellungen*, Enzyklopädie der Psychologie (Vol. C/VI/2). Göttingen: Hogrefe.

Der soziale Vergleich ist fester Bestandteil der menschlichen Informationsverarbeitung. Menschen neigen dazu, Informationen relativ, also in Bezug zum Kontext, zu Standards und zu Normen, zu verarbeiten (Biernat & Eidelman, 2007; Miller & Prentice, 1996). Dieses Prinzip trifft auch auf die Verarbeitung sozialer Informationen und insbesondere auf die Verarbeitung von selbstbezogenen Informationen zu (Biernat, 2005). Das heißt, wenn wir uns selbst, andere Personen oder Gruppen einschätzen, dann neigen wir dazu, dies im Vergleich zu anderen Personen und Gruppen zu tun. Der soziale Vergleich kann somit als der Prozess verstanden werden, bei der Informationen über soziale Entitäten in Relation zueinander gesetzt werden.

Je nachdem, welche Entitäten miteinander verglichen werden, kann die soziale Vergleichssituation auf einem Kontinuum verortet werden, an dessen einem Ende Vergleiche zwischen Individuen stehen und an dessen anderem Pol sich Vergleiche zwischen Gruppen befinden (Frey, Dauenheimer, Pargé & Haisch, 1993). Vergleiche zwischen Gruppen stehen beispielsweise im Mittelpunkt der Forschung zur fraternalen Deprivation nach Runciman (1966), die zeigt, dass ein nachteiliger Vergleich zwischen der Eigengruppe und einer Fremdgruppe ein Gefühl der Unzufriedenheit auslöst und zu sozialem Protest motivieren kann (Smith & Ortiz, 2002). In der Bezugsgruppentheorie (Merton & Rossi, 1957) steht dagegen der Vergleich des Selbst mit einer Gruppe im Vordergrund, wobei die Gruppe den Standard definiert, an dem das Selbst gemessen wird. In der neueren sozialpsychologischen Forschung wird der Begriff „Sozialer Vergleich“ jedoch in der Regel enger gefasst (Suls & Wheeler, 2000) und auf Vergleiche zwischen anderen Individuen und dem Selbst beschränkt, wobei das Selbst die Zielperson

darstellt. Im Folgenden werden wir uns weitgehend mit solchen interindividuellen sozialen Vergleichen befassen, die dazu genutzt werden, die eigenen Fähigkeiten, Einstellungen, Meinungen, Leistungen, etc. im Vergleich zu anderen einzuschätzen.

Insgesamt belegt die Forschung zu sozialen Vergleichsprozessen einen bedeutsamen Einfluss der sozialen Information bei der Wahrnehmung des Selbst (Wood & Wilson, 2003). Um diesen Einfluss zu erklären, werden wir die Forschung zu drei zentralen Fragen vorstellen: Warum werden soziale Vergleiche durchgeführt? Mit wem werden soziale Vergleiche durchgeführt? Und wie beeinflussen soziale Vergleiche die Selbstwahrnehmung?

#### Warum werden soziale Vergleiche durchgeführt?

Für Festinger, den Begründer der modernen Forschung zu sozialen Vergleichen, dienen soziale Vergleiche in erster Linie der akkuraten Selbsteinschätzung. In seiner Theorie des sozialen Vergleichs (Festinger, 1954) postuliert er, dass Menschen ein grundlegendes Bedürfnis haben, über eine stabile und korrekte Wahrnehmung des Selbst zu verfügen. Aus diesem Grund suchen sie nach Informationen über die eigenen Fähigkeiten und Einstellungen. Dabei stellt für Festinger (1954) soziale Vergleichsinformation jedoch nur die zweite Wahl dar. Wann immer möglich, sollten objektive Kriterien wie standardisierte Testwerte oder physikalische Größen bevorzugt werden. Nur wenn diese nicht verfügbar sind oder ein objektiver Vergleich schwierig wäre, greife man auf Vergleiche mit anderen zurück.

#### *Akkurate Selbsteinschätzung als Motiv für soziale Vergleiche*

Die Vermutung einer generellen Bevorzugung von objektiven vor sozialen Informationen wird empirisch jedoch nicht unterstützt (Wood & Wilson, 2003).

Diese Erkenntnis entstammt Studien, in denen die Aussagekraft objektiver und sozialer Vergleichsinformationen unabhängig voneinander variiert wird.

Beispielsweise erhielten Versuchspersonen in einer Studie von Klein (1997) nach einer Leistungsaufgabe sowohl Feedback basierend auf einem objektiven Kriterium (40% oder 60% der Aufgaben hatten sie richtig gelöst) als auch basierend auf sozialer Information (ihre Leistung war unter- oder überdurchschnittlich). Dabei zeigte sich, dass das objektive Feedback keinen Einfluss auf eine nachfolgende Einschätzung der eigenen Fähigkeiten und auf die Zufriedenheit mit der eigenen Leistung hatte, die soziale Information jedoch schon. Darüber hinaus wirkte sich die soziale Vergleichsinformation auf die Wahl einer weiteren Leistungsaufgabe aus, auch wenn für diese Wahl nur die objektive Information diagnostisch war. So entschieden sich Versuchspersonen mit einer „überdurchschnittlichen“ Leistung eher für eine Aufgabe, die für eine weitere Belohnung 50% korrekte Antworten erforderte, auch wenn sie im ersten Durchgang angeblich nur 40% und nicht 60% richtig hatten.

Ein wichtiger Grund für soziale Vergleiche kann somit im Wunsch zur Selbsteinschätzung gesehen werden. Wir möchten wissen, wie gut wir etwas können, ob wir eine bestimmte Fähigkeit haben oder ob unsere Einstellungen korrekt sind. Um diese Fragen zu beantworten, vergleichen wir uns mit anderen. Diese Neigung ist so stark ausgeprägt, dass wir Informationen aus sozialen Vergleichen manchmal selbst dann in unsere Urteile einfließen lassen, wenn diese eigentlich nicht diagnostisch sind. Eine möglichst akkurate Selbsteinschätzung ist aber nicht der einzige Grund, der zu sozialen Vergleichen motiviert.

*Ein positives Selbstbild und Selbstverbesserung als Motive für soziale Vergleiche*

Menschen streben zudem ein möglichst positives Selbstbild an. Wir neigen dazu, unsere Fähigkeiten und unsere positiven Eigenschaften zu überschätzen (Alicke & Govorun, 2005). Auch um zu einem positiven Selbstbild zu gelangen, können soziale Vergleiche herangezogen werden. Wir fühlen uns unter anderem dann gut, wenn wir besser sind als andere. Soziale Vergleiche werden hier also mit dem Ziel durchgeführt, die eigene Überlegenheit festzustellen und so den Selbstwert zu steigern (Wills, 1981).

Darüber hinaus kann der Wunsch, sich selbst tatsächlich zu verbessern, Auslöser für soziale Vergleiche sein (Taylor & Lobel, 1989). Andere Personen können uns als Vorbilder dienen und so unsere Motivation (Lockwood & Kunda, 1997) steigern oder uns Wege zu unseren Zielen zeigen. Wir können lernen, indem wir erfolgreiche andere imitieren (Bandura, 1977) oder auch die Fehler der Gescheiterten vermeiden (Lockwood, 2002). Andere Personen sind zudem eine wichtige Informationsquelle, um einzuschätzen, ob wir eine bestimmte Aufgabe meistern können (Wheeler, Martin & Suls, 1997). So können soziale Vergleiche dazu beitragen, hohe aber realistische Ziele zu setzen, was sich positiv auf den Prozess der Selbstverbesserung auswirkt (Latham & Locke, 1991).

*Automatizität sozialer Vergleiche*

Soziale Vergleiche können also ausgeführt werden, um sich selbst einzuschätzen, um ein positives Selbstbild zu erlangen, oder um sich selbst zu verbessern (Suls & Wheeler, 2000; Wood & Taylor, 1991). Damit erscheinen soziale Vergleiche zunächst vor allem als ein strategischer, deliberativer Prozess, der bestimmte Motive befriedigen oder das Erreichen von gesetzten Zielen erleichtern

soll. Allerdings sind nicht alle sozialen Vergleiche derart zielgerichtet. Oftmals erscheinen sie eher unausweichlich oder laufen automatisch ab. Wann immer wir mit Informationen über andere konfrontiert werden, beziehen wir diese Informationen auf uns selbst (Dunning & Hayes, 1996). Darüber hinaus wirken sich Vergleichsinformationen sogar auf das Selbst aus, wenn sie für eine Entscheidung nicht relevant sind (s.o., Klein, 1997) oder keine gerechtfertigten Standards darstellen (Gilbert, Giesler & Morris, 1995).

In der Studie von Gilbert und Kollegen (1995) sollten die Versuchspersonen beispielsweise anhand von Fotos einschätzen, ob eine Person unter Schizophrenie leidet. Bevor sie diese Aufgabe durchführten, schauten sie ein Video an, in dem eine andere Person diese Aufgabe entweder sehr gut (16 von 18 richtig) oder sehr schlecht (4 von 18) bewältigte. Allerdings wurde Ihnen mitgeteilt, dass der Person mit der guten Leistung geholfen bzw. die Person mit der schlechten Leistung behindert worden war. Danach führten die Versuchspersonen die Aufgabe selbst durch und lösten angeblich 10 der 18 Durchgänge korrekt. Da die Person im Video unter anderen Bedingungen (mit Hilfe oder mit einer Behinderung) gearbeitet hatte, ist ein Vergleich mit dieser Person nicht gerechtfertigt und sollte sich nicht auf die Selbsteinschätzung auswirken. Dies war auch der Fall, aber nur, wenn die Versuchsperson während der Selbsteinschätzung über genügend kognitive Kapazität verfügte. War ihre kognitive Kapazität eingeschränkt, weil sie sich eine 8-stellige Zahl merken musste, schätzte sie sich nach dem Video mit der schlechten Leistung besser ein als nach dem Video mit der guten Leistung. Dieser Befund spricht dafür, dass es automatisch zu einem Vergleich mit der Person im Video gekommen ist und

der Effekt des sozialen Vergleiches im Nachhinein korrigiert wird, wenn die nötige Kapazität dafür vorhanden ist.

Einen weiteren Hinweis für die Automtizität von sozialen Vergleichen liefern Studien mit subliminal dargebotenen Standards (Mussweiler, Rüter & Epstude, 2004a). Hier zeigt sich, dass selbst Standards, die von den Versuchspersonen nicht bewusst wahrgenommen werden, die Selbsteinschätzung beeinflussen können. Der soziale Vergleich ist demnach nicht immer ein zielgerichteter Prozess, der aus strategischen Überlegungen heraus entsteht.

Gleichzeitig sprechen die Befunde zu der Automtizität von sozialen Vergleichen für deren Effizienz. Da Menschen in der Regel sparsam mit ihren kognitiven Ressourcen umgehen (Taylor, 1981) und effiziente Prozesse bevorzugen, mag dies zu dem häufigen Auftreten von sozialen Vergleichsprozessen beitragen. Mussweiler und Epstude (2009) untersuchten, ob Vergleiche tatsächlich eine effizientere Informationsverarbeitung erlauben. Sie regten dazu bei einem Teil der Versuchspersonen durch eine vorangegangene Aufgabe vergleichendes Denken an. Anschließend erfassten sie die Effizienz bei der Durchführung von Einschätzungen. Dabei zeigte sich, dass diese Einschätzungen bei vergleichendem Denken schneller durchgeführt werden konnten, dazu weniger Informationen herangezogen werden mussten und weniger kognitive Ressourcen verbraucht wurden, ohne dass dabei die Güte der Entscheidungen eingeschränkt wurde. Als Beleg für den Vergleichsprozess konnten sie zeigen, dass nach der Einschätzung relevante Vergleichsstandards mental verfügbar waren und die Einschätzung des Zielobjektes von Merkmalen dieses Standards abhing. Obwohl es sich bei diesen Vergleichen nicht um soziale Vergleiche handelt, ist die Annahme plausibel, dass dieselben Prozesse sowohl die

Effizienz von Personenbeurteilungen (Corcoran, 2013) als auch Selbsteinschätzungen im Vergleich zu anderen erleichtern und beschleunigen. Damit wäre die besondere Effizienz der Informationsverarbeitung ein weiterer Grund dafür, warum soziale Vergleiche durchgeführt werden.

Insgesamt lässt sich sagen, dass bisher in erster Linie der Wunsch nach akkurater Selbsteinschätzung, nach einem positiven Selbstbild und nach der Möglichkeit zur Selbstverbesserung als Gründe für soziale Vergleiche diskutiert und untersucht wurden. Hinzu kommt die Möglichkeit, mit Hilfe von Vergleichsprozessen zu schnellen Selbsturteilen zu kommen und dabei kognitive Ressourcen zu sparen.

Mit wem werden soziale Vergleiche durchgeführt?

Wenn es zu einem Vergleich kommt, stellt sich als nächstes die Frage, mit wem dieser stattfindet. Da im Prinzip jede real existierende Person, egal ob man sie persönlich oder nur durch Berichte kennt, aber ebenfalls fiktive oder vorgestellte Personen als Vergleichsstandards herangezogen werden können, bieten sich hier schier unendliche Möglichkeiten. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Forschung zu sozialen Vergleichen einen Schwerpunkt auf die Untersuchung der Kriterien bei der Standardwahl gelegt hat (Wheeler, 1991).

#### *Ähnliche Vergleichsstandards*

Basierend auf der Erkenntnis, dass soziale Vergleiche aus unterschiedlichen Gründen durchgeführt werden, zeigte sich, dass dazu ebenfalls unterschiedliche Standards herangezogen werden. Wie erwähnt vermutete Festinger (1954), dass soziale Vergleiche primär der akkuraten Selbsteinschätzung dienen. Analog dazu stellte er die Hypothese auf, dass andere Personen als Vergleichsstandards bevorzugt



werden, die der eigenen Person auf der Vergleichsdimension ähnlich sind (Hypothese III in Festinger, 1954). Diese Hypothese wurde unter anderem mit dem *Rank-Order-Paradigm* untersucht und bestätigt (z.B. Wheeler, 1966). In dieser Versuchsanordnung erhalten die Versuchspersonen zuerst Informationen über ihre persönliche Punktzahl und ihren Rangplatz in einem Persönlichkeitstest (z. B. 310 Punkte und Rang 4 von 7), sowie Informationen über die maximal erreichten Werte. Danach erhalten sie die Gelegenheit, die genaue Punktzahl einer anderen Person zu erfahren, von der sie nur den Rangplatz kennen. Es zeigt sich, dass bevorzugt Informationen über Personen mit einem benachbarten Rangplatz eingeholt werden (Wheeler, 1966).

Weiterführende Forschung zeigte, dass nicht unbedingt die Ähnlichkeit auf der Vergleichsdimension, sondern die Ähnlichkeit auf damit verknüpften Dimensionen (*related attributes*) für die Standardwahl ausschlaggebend ist (Goethals & Darley, 1977). Hierbei steht der Gedanke im Vordergrund, dass die andere Person ähnliche Voraussetzungen mitbringen muss, damit der Vergleich eine aussagekräftige Einschätzung erlaubt. Insgesamt findet die Hypothese, dass zur akkuraten Selbsteinschätzung bevorzugt ähnliche Standards ausgewählt werden, breite empirische Unterstützung (z. B. Gruder, 1971; Miller, 1982; Suls, Gastorf & Lawhon, 1978; Wheeler, Koestner & Driver, 1982; Wheeler, 1966).

Wheeler, Martin und Suls (1997) weisen in ihrem *Proxy Model* jedoch darauf hin, dass für eine akkurate Selbsteinschätzung im Sinne der Frage „Kann ich eine bestimmte Aufgabe meistern?“ weniger Informationen über die Voraussetzungen, die der Vergleichsstandard mitbringt, notwendig sind, sondern vielmehr Informationen über die investierte Anstrengung bei der Vergleichsaufgabe. Wenn

die Vergleichsperson zum Beispiel in einem 100-Meter-Lauf eine ähnliche Zeit wie man selbst erreicht hat und sich dabei maximal angestrengt hat, dann kann man in einem 200-Meter-Rennen ebenfalls eine ähnliche Zeit wie die andere Person erwarten. Dabei ist es unbedeutend, ob die andere Person die gleichen Voraussetzungen mitbringt und beispielsweise ähnlich intensiv trainiert hat. Nur wenn die Information über die Anstrengung der anderen Person nicht eindeutig ist, sollte die Vergleichbarkeit von Voraussetzungen für die zu erbringende Leistung relevant werden (Martin, Suls & Wheeler, 2002).

#### *Aufwärts- und Abwärtsvergleiche*

Soll der soziale Vergleich nicht der Selbsteinschätzung dienen, sondern zu einem positiven Selbstbild beitragen, bieten sich dazu unterlegene Vergleichsstandards an (Wills, 1981). Insbesondere, wenn das positive Selbstbild gefährdet ist oder in Frage gestellt wird, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit für abwärtsgerichtete Vergleiche. In einer einflussreichen Studie von Wood, Taylor und Lichtman (1985) wurden Frauen mit einer Brustkrebsdiagnose, welche eine akute Bedrohung des Selbstbildes darstellt, nach ihren Vergleichsstandards befragt. Dabei stellte sich heraus, dass die Frauen ihre Situation vorrangig im Vergleich zu anderen Patientinnen bewerteten, denen es noch schlechter ging.

Werden soziale Vergleiche mit dem Wunsch zur Selbstverbesserung durchgeführt, so werden hingegen häufig, aber nicht immer (Lockwood, Jordan & Kunda, 2002), aufwärtsgerichtete Vergleiche durchgeführt (Wood & Taylor, 1991). Rollenmodelle und Vorbilder können motivieren und gleichzeitig über Wege zur Verbesserung informieren (Bandura, 1977). Damit sich ein überlegener Standard jedoch positiv auf die Selbstwahrnehmung und die Motivation auswirkt, scheint es

notwendig zu sein, dass dieser nur moderat besser als man selbst ist (Mussweiler, Rüter & Epstude, 2004b) oder dessen Leistung zumindest erreichbar ist (Lockwood & Kunda, 1997).

Zusammenfassend kann man sagen, dass je nachdem, welcher Zweck mit einem Vergleich verfolgt wird, unterschiedliche Standards bevorzugt werden.

Laterale Vergleiche mit ähnlichen Standards dienen der akkuraten Selbsteinschätzung, abwärtsgerichtete Vergleiche fördern ein positives Selbstbild und aufwärtsgerichtete Vergleiche helfen dabei, sich zu verbessern. Je nach zugrundeliegendem Motiv für den Vergleich sollten somit unterschiedliche Standards ausgewählt werden.

#### *Routinestandards*

Allerdings spiegelt die Annahme eines solchen deliberativen und gezielten Prozesses der Standardselektion nicht immer die Realität wider. Wie auch in anderen Entscheidungssituationen können bei der Wahl von Vergleichsstandards mentale Abkürzungen und Routinen zum Einsatz kommen (Mussweiler & Rüter, 2003). Je häufiger man sich mit einer bestimmten Person vergleicht, desto wahrscheinlicher greift man bei der nächsten Selbsteinschätzung wieder auf diesen Standard zu. Ein typischer Routinestandard scheint dabei der beste Freund zu sein (Mussweiler & Rüter, 2003; Rüter & Mussweiler, 2005). Die häufige Wahl von guten Freunden als Vergleichsstandards (Wheeler & Miyake, 1992) mag unter anderem daran liegen, dass der Einsatz von Routinestandards einen aufwendigen Standardselektionsprozess überspringt. Zudem sollten häufige Vergleiche mit demselben Standard einen Übungseffekt nach sich ziehen und somit die Effizienz des Vergleiches weiter steigern (Corcoran & Mussweiler, 2009).

## Wie beeinflussen soziale Vergleiche die Selbstwahrnehmung, Emotion und Verhalten?

Die Forschung zu sozialen Vergleichen lässt wenig Zweifel daran, dass Vergleiche mit anderen einen starken Einfluss auf die Wahrnehmung des Selbst haben können (siehe z. B. Suls & Wheeler, 2000; Wood & Wilson, 2003). Wie bereits ausgeführt, scheinen selbst ungerechtfertigte Vergleiche nur schwer vermeidbar zu sein (Gilbert et al., 1995) und sogar Vergleichsstandards, die nicht bewusst wahrgenommen wurden, wirken sich auf die Selbsteinschätzung aus (Mussweiler et al., 2004a). Soziale Vergleiche beeinflussen die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten und Eigenschaften (Mussweiler et al., 2004b), aber ebenso den Selbstwert (Morse & Gergen, 1970), Emotionen (Crusius & Mussweiler, 2012c; Smith, 2000), die Motivation (Crusius & Mussweiler, 2012b; Lockwood et al., 2002) und die Leistung (Seta, 1982), sowie das Verhalten (Dijksterhuis et al., 1998).

Schaut man sich die Befunde jedoch genauer an, so stellt man fest, dass die Richtung des Einflusses unterschiedlich ausfallen kann: Mal führt ein Vergleich zur Assimilation und mal zum Kontrast. Bei Assimilation nähert sich das Selbst dem Standard an. So schätzt man sich beispielsweise als sportlicher ein, wenn man sich mit einer sportlicheren als mit einer unsportlicheren Person verglichen hat (Mussweiler et al., 2004b). Bei Kontrast entfernt sich dagegen das Selbst von dem Standard. So führte beispielsweise die Konfrontation mit „Mr. Clean“ in einer Bewerbungssituation dazu, dass sich der Selbstwert der Versuchspersonen verschlechterte, während „Mr. Dirty“ das Gegenteil bewirkte (Morse & Gergen, 1970). Bezüglich der emotionalen Konsequenzen von Vergleichen können assimilative Aufwärtsvergleiche zu positiven Emotionen wie Bewunderung und

Optimismus führen, kontrastive Aufwärtsvergleiche hingegen Emotionen wie Scham, Neid oder Entrüstung zur Folge haben. Assimilative Abwärtsvergleiche können beispielsweise in Mitleid, aber auch Angst und Sorgen resultieren, kontrastive in Stolz, Schadenfreude oder Verachtung (Smith, 2000).

*Assimilation und Kontrast durch selektive Zugänglichkeit von Wissen*

Ob ein Vergleich Assimilation oder Kontrast nach sich zieht, hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab. Beispiele hierfür sind die Extremität des Standards (Herr, Sherman & Fazio, 1983; Herr, 1986; Mussweiler et al., 2004b), die Ambiguität des Selbstwissens (Herr et al., 1983), die Gruppenzugehörigkeit des Standards (Blanton, Crocker & Miller, 2000; Mussweiler & Bodenhausen, 2002) und die psychologische Nähe zu dem Standard (Pelham & Wachsmuth, 1995). Kontrast ist wahrscheinlicher, wenn der Standard extrem ist, zu einer Fremdgruppe gehört oder wenn das Selbstwissen bezüglich der einzuschätzenden Dimension eindeutig erscheint. Assimilation ist dagegen wahrscheinlicher, wenn es sich um einen moderaten Standard handelt, dieser der Eigengruppe angehört oder man nur ein vages Selbstwissen bezüglich der einzuschätzenden Dimension hat (siehe Mussweiler, 2003).

Eine Möglichkeit diese unterschiedlichen Konsequenzen von sozialen Vergleichen zu erklären bietet das *Selective Accessibility Model* (SAM) von Mussweiler (2003; siehe Abb. 1). Wie bei jedem Urteil hängt auch die Selbsteinschätzung von dem zum Zeitpunkt des Urteils zugänglichen Wissen ab (siehe Higgins, 1996). Demnach ist die entscheidende Frage, welches Selbstwissen im Verlauf des Vergleiches mit einem Standard aktiviert wird und dann für die Einschätzung zur Verfügung steht (siehe Mussweiler & Bodenhausen, 2002). Laut

dem SAM (Mussweiler, 2003) bestimmen zwei mögliche Hypothesen die Wissensaktivierung während des Vergleiches. Die eine lautet „Die Zielperson ist dem Vergleichsstandard *ähnlich*“, die andere „Die Zielperson ist dem Vergleichsstandard *unähnlich*“. Da Menschen dazu neigen, sich auf *eine* Hypothese zu fokussieren (Sanbonmatsu, Posavac, Kardes & Mantel, 1998) und in erster Linie *hypothesenkonformes* Wissen zu aktivieren (Snyder & Swann, 1978), bestimmt die gewählte Hypothese, welches Selbstwissen bei der dem Vergleich folgenden Selbsteinschätzung aktiviert ist und genutzt wird.

Wenn man beispielsweise bei einem Vergleich zur Einschätzung der eigenen Sportlichkeit die Hypothese testet, dass man einer sportlichen Person ähnlich ist, so wird eher Wissen über eigene sportliche Leistungen aktiviert und man wird sich ebenfalls als relativ sportlich einschätzen. Die Wahl der Ähnlichkeitshypothese führt somit zu einer Annäherung an den Vergleichsstandard (Assimilation). Das Gegenteil sollte der Fall sein, wenn die Unähnlichkeitshypothese im Vordergrund des Vergleiches steht. Handelt es sich um die gleiche sportliche Person als Vergleichsstandard, so wird nun im Zuge des positiven Hypothesentestens eher nach Evidenz gesucht, die die eigene Unsportlichkeit belegt. Basierend auf diesem selektiv aktivierten Wissen wird das Urteil über die eigene Sportlichkeit eher schlechter ausfallen und in der Einschätzung entfernt sich die Zielperson von dem Vergleichsstandard. Es kommt zu einem Kontrasteffekt.

Die Annahme des SAM, dass die Konsequenzen des Vergleiches von dem Fokus bei der Informationssuche (Suche nach Ähnlichkeiten bzw. Suche nach Unterschieden) abhängen, findet empirische Unterstützung. Zum einen erzeugt die experimentelle Manipulation des Vergleichsfokus die vorhergesagten

Konsequenzen. Wird bei den Versuchspersonen durch eine prozedurale Primingaufgabe die Suche nach Ähnlichkeiten aktiviert, so führt der soziale Vergleich zur Assimilation bei der Selbsteinschätzung, wird hingegen die Suche nach Unterschieden aktiviert, so kommt es zum Kontrast (Mussweiler, 2001). Zum anderen konnte gezeigt werden, dass je nach Konsequenz des Vergleichs unterschiedliche Fokusse während des Vergleichs aktiviert wurden. Dies wurde mit einer nachfolgenden expliziten Vergleichsaufgabe erfasst, bei der sich der Fokus ebenfalls auswirken müsste. So schätzen Versuchspersonen, nachdem sie sich an einen Vergleichsstandard assimiliert hatten, zwei Bilder als ähnlicher ein als nach einem Vergleich mit einem Kontrasteffekt (Mussweiler et al., 2004b).

Wenn die Hypothese bestimmt, welche Konsequenzen der Vergleich nach sich zieht, stellt sich die Frage, wann die Ähnlichkeits- und wann die Unähnlichkeitshypothese getestet wird. Im SAM steht am Anfang eine erste, oberflächliche Einschätzung der allgemeinen Ähnlichkeit zwischen der Zielperson und dem Vergleichsstandard (siehe Abb. 1). Hierbei werden nur wenige auffällige oder leicht zugängliche Eigenschaften, wie beispielsweise die Gruppenzugehörigkeit oder besondere Fähigkeiten der Zielperson und des Standards herangezogen. Obwohl diese erste Einschätzung nicht ausreicht, um als Grundlage für die Selbsteinschätzung herangezogen zu werden, reicht sie aus, um die Hypothese für den Vergleichsprozess zu wählen. Erscheint der Standard auf den ersten Blick ähnlich, wird bei dem eigentlichen Vergleich Evidenz für die Ähnlichkeitshypothese gesucht. Erscheint er unähnlich, wird die Unähnlichkeitshypothese verfolgt. So initiieren Vergleiche mit Personen aus der Eigengruppe eher die Ähnlichkeitshypothese und führen zu Assimilation (Mussweiler & Bodenhausen,

2002). Hingegen lösen Vergleiche mit einer Person mit extremen Eigenschaften (z.B. ein Profi-Sportler bei der Einschätzung der Sportlichkeit) das Testen der Unähnlichkeitshypothese aus und führen zu Kontrast (Mussweiler et al., 2004b).

Wie Vergleiche die Selbstwahrnehmung beeinflussen, hängt somit davon ab, welches Selbstwissen während des Vergleichs aktiviert wird und dann als Grundlage für die Selbsteinschätzung dient. Wir alle verfügen über Unmengen von Informationen über das Selbst und können zu jedem Zeitpunkt nur einen Bruchteil dessen zur Selbsteinschätzung heranziehen. Der Vergleich mit einer anderen Person kann über den Mechanismus des positiven Hypothesentestens und der selektiven Wissensaktivierung (Mussweiler, 2003) entscheidend beeinflussen, wie wir uns selber sehen.

#### *Emotionale Konsequenzen von sozialen Vergleichen*

Vergleiche beeinflussen wie erwähnt nicht nur unsere Selbstwahrnehmung, sondern können auch spezifische Emotionen auslösen, welche die Effekte von sozialen Vergleichen auf Verhalten vermitteln können. Dabei werden zusätzliche Kognitionen bedeutsam, welche die subjektive Situationsbewertung widerspiegeln - beispielsweise, wie wichtig die Vergleichsdimension für das Selbst ist, ob die eigene Position als veränderbar wahrgenommen wird und ob der gedankliche Fokus auf der eigenen oder auf der anderen Person liegt (Smith, 2000). Exemplarisch für die Auslösung einer spezifischen „Vergleichsemotion“ und deren vielfältige Verhaltenskonsequenzen sei hier der Neid genannt. Die negative Emotion des Neids kann entstehen, wenn sich Menschen kontrastiv auf einer für sie wichtigen Dimension aufwärts vergleichen. Die bedeutsamen interpersonalen und gesellschaftlichen Konsequenzen des Neids sind vielfach belegt (Smith & Kim,



2007). Diese zielen häufig darauf ab, Unterschiede zu überlegene Personen auszugleichen, indem diese (wenigstens mental) auf das eigene Niveau herabgezogen werden. Jüngere Forschung (Falcon, 2015; Lange & Crusius, 2015a; Van de Ven, Zeelenberg & Pieters, 2009) legt jedoch nahe, dass es neben dieser „böartigen“ und missgünstigen Variante des Neids auch eine „gutartige“ Variante gibt. Dieser gutartige Neid ist ebenfalls von intensivem negativem Affekt geprägt, ist aber frei von feindseligen Gedanken gegenüber der überlegenen Person und motiviert dazu den Unterschied durch Selbstverbesserung auszugleichen. Gutartiger Neid sollte dann wahrscheinlicher sein, wenn der Erfolg des anderen als verdient und die eigene Position als veränderbar wahrgenommen wird. Im Unterschied zu böartigem Neid führt gutartiger Neid zu intensiviertem Verlangen nach dem höheren Gut (Crusius & Mussweiler, 2012c) und zieht vermehrte Anstrengung und Leistung nach sich (Lange & Crusius, 2015b; Van de Ven, Zeelenberg & Pieters, 2011).

#### Angewandte Perspektiven

Angesichts der Tatsache, dass der soziale Vergleich einen zentralen Bestandteil des menschlichen Denkens und Erlebens darstellt, ist es nicht verwunderlich, dass Theorien und Befunde zu sozialen Vergleichen häufig zur Erklärung von Phänomenen in angewandten Kontexten herangezogen wurden. Ebenso haben angewandte Fragen oft entscheidend zur theoretischen Weiterentwicklung der Forschung zu sozialen Vergleichen beigetragen. Die diversen beforschten Themen reichen von wirtschafts- und organisationspsychologischen Fragestellungen, wie der Rolle von sozialen Vergleichen bei der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen (z. B. Harris, Anseel & Lievens, 2008), Entscheidungen in

Organisationen (z. B. Bandura & Jourden, 1991) und Verhandlungen (siehe Crusius & Mussweiler, 2012a), über konsumentenpsychologische Fragestellungen (z. B. Argo, White & Dahl, 2006; Crusius & Mussweiler, 2012c) bis hin zu Fragestellungen zur Psychologie der Partnerschaft (Lockwood, Dolderman, Sadler & Gerchak, 2004) und vielen anderen mehr. Zur Illustration wird hier die Forschung zur Bedeutung sozialer Vergleiche im Umgang mit gesundheitlichen Problemen, der Wirkung von sozialen Vergleichen mit idealisierten Vergleichsstandards aus Medien und die Bedeutsamkeit von sozialen Vergleichen bei der Herausbildung des akademischen Selbstkonzepts vorgestellt.

### *Soziale Vergleiche und Gesundheit*

Im Bereich der Gesundheitspsychologie wurden soziale Vergleiche intensiv erforscht. Wenn Menschen ernsthaft erkranken, sind alle Kriterien erfüllt, die es – nach Festinger (1954) – besonders wahrscheinlich machen, dass sie sich mit anderen Menschen vergleichen: Die eigene Gesundheit ist von hoher Selbstrelevanz, die Zukunft ist unsicher und es gibt selten objektive Standards, wie der eigene Krankheitszustand zu bewerten und mit ihm umzugehen ist. Die hohe Bedeutung sozialer Vergleiche beim Beginn und beim Verlauf von ernsthaften Erkrankungen und bei Bedrohungen der eigenen Gesundheit wurde durch zahlreiche Forschungsarbeiten dokumentiert (Tennen, McKee & Affleck, 2000).

Wie bereits ausgeführt, werden soziale Vergleiche aber nicht nur durchgeführt, um die eigene Situation einschätzen zu können, sondern oft auch, um den Selbstwert zu erhöhen. Daraus ergibt sich die Frage, ob soziale Vergleiche mit Menschen, denen es gesundheitlich noch schlechter geht, dazu beitragen können, dass sich Menschen besser fühlen. Die Verbesserung des eigenen, subjektiven

Wohlbefindens durch solche Abwärtsvergleiche wurde nicht nur in der bereits erwähnten Studie zu sozialen Vergleichen bei Krebspatientinnen (Wood et al., 1985), sondern ebenfalls in Bezug auf viele andere schwere Gesundheitsprobleme, wie chronischen Schmerz, Essstörungen, Depression, Unfruchtbarkeit, AIDS oder Herzkrankheiten, belegt (Tennen et al., 2000).

Weitere Forschung zeigt jedoch, dass aufwärts gerichtete Vergleiche ebenso funktional sein können und daher von erkrankten Menschen gesucht werden. So schienen die von Mollemann, Pruyn und Van Knippenberg (1986) befragten Menschen mit einer Krebserkrankung sogar Vergleiche mit anderen zu präferieren, denen es etwas besser ging als ihnen selbst. Diese Tendenz könnte das oben aufgeführte Motiv zur Selbstverbesserung durch Affiliation mit Rollenvorbildern widerspiegeln (Taylor & Lobel, 1989). Ein Beispiel für Studien, die diese Interpretation stützen, ist die experimentelle Untersuchung von Stanton und Kollegen (1999). Hier wurden an Krebs erkrankte Menschen gebeten, sich Audioaufzeichnungen von Interviews mit anderen Patientinnen und Patienten mit gutem oder schlechtem Gesundheitszustand anzuhören. Die Befragten waren zum einen mehr an emotionaler Unterstützung und Informationen von Menschen interessiert, denen es besser ging als ihnen selbst. Zum anderen bewerteten sie ihren eigenen Umgang mit der Erkrankung und ihre Prognose aber besser, wenn sie sich mit anderen Erkrankten verglichen, denen es schlechter ging. Unabhängig von der Art des Vergleichs berichteten alle Patientinnen und Patienten davon, dass das Interview die Bewertung ihres eigenen Zustands verbessert habe. Insgesamt legen diese Studien also nahe, dass sowohl Aufwärts- als auch Abwärtsvergleiche auf unterschiedlichen Wegen positive Konsequenzen für Menschen mit ernsthaften

Erkrankungen haben und dass aus den Befunden zur Wirkung sozialer Vergleiche wichtige praktische Implikationen und Interventionsansätze abgeleitet werden können (Arigo, Suls & Smyth, 2012).

### *Soziale Vergleiche mit medialen Standards*

Ein weiteres angewandtes Forschungsfeld für soziale Vergleichsprozesse ist die Wirkung von medialen Vergleichsstandards. So gibt es Hinweise auf negative affektive Konsequenzen von Vergleichen in sozialen Online-Netzwerken. Diese Effekte könnten durch die hohe Verfügbarkeit von ins positive verzerrten Vergleichsinformationen begünstigt werden (Appel, Gerlach, & Crusius, 2016; Verduyn et al., 2015). In ähnlicher Weise sind auch Protagonisten in traditionellen Massenmedien, also zum Beispiel Schauspieler und Schauspielerinnen im Fernsehen oder Models in Werbekampagnen, sind meist überdurchschnittlich attraktiv, schlank und sportlich porträtiert und stellen somit extreme Vergleichsstandards in Bezug auf ihre äußerlichen Eigenschaften dar. Tatsächlich legt eine Vielzahl von Untersuchungen den Schluss nahe, dass Vergleiche mit diesen perfekten Körpern zu Kontrasteffekten und damit zu negativen Konsequenzen für Medienkonsumenten führen können.

Eine Metaanalyse (Grabe, Ward & Hyde, 2008) von 77 experimentellen und korrelativen Untersuchungen zeigt, dass idealisierte Vergleichsstandards nicht nur zu einem verringerten Selbstwert in Bezug auf den eigenen Körper, sondern auch zur Internalisierung medial dargestellter Körperideale führen. Zudem deutet sie darauf hin, dass der Konsum von idealisierten Medienbildern einen Risikofaktor für die Entwicklung psychologischer Probleme wie Essstörungen darstellt. Wichtig ist dabei jedoch, dass die gefunden Effektstärken klein bis moderat waren und zum Teil

eine erhebliche Varianz aufwiesen. Vereinzelt Untersuchungen demonstrieren sogar positive Effekte von medialen Vergleichsstandards auf die Selbstbewertung. Eine entscheidende Frage ist daher, welche Faktoren eine protektive Wirkung haben und welche Faktoren die Vulnerabilität erhöhen.

Eine andere Metaanalyse (Want, 2009) legt nahe, dass eine bereits vorhandene Unsicherheit in Bezug auf das eigene Aussehen die Wirkung experimentell dargebotener, idealisierter Medienbilder verstärkt. Zudem ergab diese Metaanalyse den kontraintuitiven Befund, dass Vergleiche, zu denen die Versuchsteilnehmenden explizit aufgefordert wurden, eine weniger starke Wirkung hatten als der indirekte Kontakt mit Vergleichsstandards, auf die in den Versuchsinstruktionen nicht explizit hingewiesen wurde. Want (2009) zufolge lässt sich dies mit selbstwerterhaltenden Kontrollprozessen erklären, die durch die explizite Vergleichsaufforderung ausgelöst werden (siehe z. B. Gilbert et al., 1995).

Dass bereits sehr subtile Unterschiede in der Darbietung von Werbebotschaften die Wirkungen auf die Selbsteinschätzung verändern können, zeigt eine beispielhafte Untersuchung von Häfner (2004). Ausgehend vom SAM (Mussweiler, 2003), manipulierte Häfner, ob der Werbeslogan einer Anzeige Ähnlichkeiten („same body – same feeling“) oder Unterschiede („feel the difference“) nahelegte und damit den Fokus beim Vergleich mit den idealisierten Modellen beeinflusste. Wie erwartet führten Ähnlichkeits-Slogans zu Assimilation und Unterschieds-Slogans zu Kontrast bei der anschließenden Einschätzung des eigenen Körperbildes.

Zusammengenommen zeigen diese Befunde, dass sowohl Eigenschaften der Medienkonsumenten, die Art des Vergleichs, als auch subtile Unterschiede in der

Standardpräsentation die Wirkung von idealisierten Vergleichsstandards in einer Weise beeinflussen können, wie dies Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung zu sozialen Vergleichen vorhersagen.

### *Soziale Vergleiche und das akademische Selbstkonzept*

Als dritter Bereich angewandter Forschung zu sozialen Vergleichen sei hier die Untersuchung von sozialen Faktoren bei der Herausbildung des akademischen Selbstkonzepts herausgestellt. Ein intensiv beforschtes Phänomen in diesem Bereich ist, dass Schüler bei gleicher objektiver (z. B. durch einen standardisierten Test gemessener) Leistung ein verringertes akademisches Selbstkonzept aufweisen (Marsh & Parker, 1984), wenn das Leistungsniveau ihrer Bezugsgruppe (also zum Beispiel ihre Klasse oder Schule) hoch ist. In Anlehnung an die Schlussfolgerung, dass es für das Selbstkonzept besser sein kann, ein relativ „großer Fisch in einem kleinen Teich“ zu sein als umgekehrt, wird dieses Phänomen auch Fischteicheffekt oder im englischen *Big-Fish-Little-Pond Effect* genannt. Der Fischteicheffekt hat sich als ein sehr robustes Phänomen herausgestellt, das in zahlreichen Lern- und Leistungskontexten, Kulturen und mit unterschiedlichen methodischen Herangehensweisen nachgewiesen werden konnte (Marsh et al., 2008).

Der Fischteicheffekt wird damit erklärt, dass das Umfeld spezifische Vergleichsstandards zur Verfügung stellt. In einer leistungsschwachen Klasse hat eine erfolgreiche Schülerin viel Gelegenheit zu kontrastiven, abwärts gerichteten Vergleichen mit weniger erfolgreichen Schülerinnen und Schülern. Dies fördert ein positives akademisches Selbstkonzept. In einem leistungsstarken Umfeld trifft die gleiche Schülerin hingegen verstärkt auf Andere, die besser sind als sie, und ist damit besonders vielen kontrastiven Aufwärtsvergleichen ausgesetzt.

Direkte Evidenz für die angenommene Rolle sozialer Vergleiche in der Entstehung dieses Phänomens liefert eine Forschungsarbeit von Huguet und Kollegen (2009). Darin konnte der Fischteicheffekt statistisch eliminiert werden, wenn in der statistischen Analyse für aufgezwungene Aufwärtsvergleiche mit dem hohem Klassenstandard kontrolliert wurde. Zudem zeigte sich, dass dieser kontrastive Fischteicheffekt mit assimilativen Effekten von Vergleichen mit selbstgewählten, moderat besseren Vergleichsstandards koexistierte, sich im Gesamteffekt aber gegen letztere durchsetzte. Insgesamt legt die Forschung zum Fischteicheffekt die wichtige Implikation nahe, dass eine zu starke Selektion im Bildungskontext das akademische Selbstkonzept von Schülerinnen und Schülern beeinträchtigt und damit spätere die Bildung betreffende Entscheidungen, Motivation und Leistungen negativ beeinflussen kann.

#### Schlussbemerkung

Der soziale Vergleich ist ein elementarer Bestandteil des menschlichen Miteinanders. Der Vergleich mit anderen Personen bestimmt maßgeblich, wie Menschen sich selber einschätzen und wahrnehmen, ob es ihnen gut oder schlecht geht, wie sie sich verhalten und ob sie motiviert sind, Dinge auszuprobieren oder Ziele zu verfolgen. Dabei zeichnet sich der soziale Vergleichsprozess durch seine hohe Komplexität und Variabilität aus. Verschiedenste Faktoren beeinflussen, ob wir uns vergleichen, mit wem wir uns vergleichen und welche Konsequenzen diese Vergleiche nach sich ziehen. Genauso wie Vergleiche sowohl kognitive, motivationale und affektive Konsequenzen haben, wird der Vergleichsprozess von Faktoren aus allen drei Bereichen geformt. In der Vergangenheit wurden die verschiedenen Facetten des sozialen Vergleichs vorwiegend unabhängig

voneinander untersucht und je nach Zeitgeist unterschiedliche Dinge in den Vordergrund gerückt (Buunk & Mussweiler, 2001; Suls & Wheeler, 2000). Zu Beginn lag der Fokus auf motivationalen Auslösern, während später die kognitiven Mechanismen in den Mittelpunkt rückten. Dabei wurde immer deutlicher, dass gerade bei einem so allgegenwärtigen Phänomen wie dem sozialen Vergleich die einzelnen Bereiche ineinander greifen und ein umfassendes Verständnis nur durch einen Forschungsansatz erlangt wird, der sowohl kognitive als auch motivationale und affektive Aspekte berücksichtigt. Angewandte Forschung stellt unter Beweis, dass sich aus Grundlagenforschung zu sozialen Vergleichen wichtige praktische Implikationen ableiten lassen. Die zukünftige Herausforderung, aus diesen Erkenntnissen wirkungsvolle Interventionsmaßnahmen zu entwickeln, erscheint daher sehr lohnenswert.



## Literatur

Alicke, M. & Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. In M. D. Alicke, D. A. Dunning & J. I. Krueger (Eds.), *The self in social judgment*. (pp. 85–106). New York, NY: Psychology Press.

Appel, H., Gerlach, A. L. & Crusius, J. (2016). The interplay between Facebook use, social comparison, envy, and depression. *Current Opinion in Psychology*, 9, 44–49.

Argo, J. J., White, K. & Dahl, D. W. (2006). Social comparison theory and deception in the interpersonal exchange of consumption information. *Journal of Consumer Research*, 33, 99–108.

Arigo, D., Suls, J. M. & Smyth, J. M. (2012). Social comparisons and chronic illness: Research synthesis and clinical implications. *Health Psychology Review*, iFirst, 1–61.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191–215.

Bandura, A. & Jourden, F. J. (1991). Self-regulatory mechanisms governing the impact of social comparison on complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 941–951.

Biernat, M. (2005). *Standards and expectancies: Contrast and assimilation in judgments of self and others*. New York, NY: Psychology Press.

Biernat, M. & Eidelman, S. (2007). Standards. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles (2nd ed.)*. (pp. 308–333). New York, NY: Guilford.

Blanton, H., Crocker, J. & Miller, D. T. (2000). The effects of in-group versus out-group social comparison on self-esteem in the context of a negative stereotype. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 519–530.

Buunk, B. P. & Mussweiler, T. (2001). New directions in social comparison research. *European Journal of Social Psychology*, 31, 467–475.

Corcoran, K. (2013). The efficiency of similarity-focused comparisons in person perception. *Journal of Social Psychology*, 153, 127–130.

Corcoran, K. & Mussweiler, T. (2009). The efficiency of social comparisons with routine standards. *Social Cognition*, 27, 939–948.

Crusius, J. & Mussweiler, T. (2012a). Social comparison in negotiation. In G. E. Bolton & R. T. A. Croson, (Eds.), *The Oxford handbook of economic conflict resolution* (pp. 120–137). New York, NY: Oxford University Press.

Crusius, J. & Mussweiler, T. (2012b). To achieve or not to achieve? Comparative mindsets elicit assimilation and contrast in goal priming. *European Journal of Social Psychology*, 42, 780–788.

Crusius, J. & Mussweiler, T. (2012c). When people want what others have: The impulsive side of envious desire. *Emotion*, 12, 142–153.

Dijksterhuis, A., Spears, R., Postmes, T., Stapel, D., Koomen, W., Knippenberg, A. van & Scheepers, D. (1998). Seeing one thing and doing another: Contrast effects in automatic behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 862–871.

Dunning, D. & Hayes, A. F. (1996). Evidence for egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 213–229.

Falcon, R. G. (2015). Is envy categorical or dimensional? An empirical investigation using taxometric analysis. *Emotion, 15*, 694–698.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117–140.

Frey, D., Dauenheimer, D., Pargé, O. & Haisch, J. (1993). Die Theorie sozialer Vergleichsprozesse. In D. Frey & M. Irle (Eds.), *Theorien der Sozialpsychologie. Band 1* (Vol. 1, pp. 81–121).

Gilbert, D. T., Giesler, R. B. & Morris, K. A. (1995). When comparisons arise. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 227–236.

Goethals, G. R. & Darley, J. M. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. In J. M. Suls & R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (pp. 259–278). Washington, DC: Hemisphere.

Grabe, S., Ward, L. M. & Hyde, J. S. (2008). The role of the media in body image concerns among women: A meta-analysis of experimental and correlational studies. *Psychological Bulletin, 134*, 460–476.

Gruder, C. L. (1971). Determinants of social comparison choices. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 473–489.

Häfner, M. (2004). How dissimilar others may still resemble the self: Assimilation and contrast after social comparison. *Journal of Consumer Psychology, 14*, 187–196.

Harris, M. M., Anseel, F. & Lievens, F. (2008). Keeping up with the Joneses: A field study of the relationships among upward, lateral, and downward

comparisons and pay level satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 93, 665–673.

Herr, P. M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1106–1115.

Herr, P. M., Sherman, S. J. & Fazio, R. H. (1983). On the consequences of priming: Assimilation and contrast effects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 323–340.

Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133–168). New York, NY: Guilford.

Huguet, P., Dumas, F., Marsh, H., Régner, I., Wheeler, L., Suls, J., et al. (2009). Clarifying the role of social comparison in the big-fish–little-pond effect (BFLPE): An integrative study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 156–170.

Klein, W. M. (1997). Objective standards are not enough: Affective, self-evaluative, and behavioral responses to social comparison information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 763–774.

Lange, J. & Crusius, J. (2015a). Dispositional envy revisited: Unraveling the motivational dynamics of benign and malicious envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41, 284–294.

Lange, J. & Crusius, J. (2015b). The tango of two deadly sins: The social-functional relation of envy and pride. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, 453–472.

- Latham, G. & Locke, E. (1991). Self-regulation through goal setting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 212–247.
- Lockwood, P. (2002). Could it happen to you? Predicting the impact of downward comparisons on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 343–358.
- Lockwood, P., Dolderman, D., Sadler, P. & Gerchak, E. (2004). Feeling better about doing worse: Social comparisons within romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 80–95.
- Lockwood, P., Jordan, C. H. & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 854–864.
- Lockwood, P. & Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 91–103.
- Marsh, H. W. & Parker, J. W. (1984). Determinants of student self-concept: Is it better to be a relatively large fish in a small pond even if you don't learn to swim as well? *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 213–231.
- Marsh, H. W., Seaton, M., Trautwein, U., Lüdtke, O., Hau, K. T., O'Mara, A. J. & Craven, R. G. (2008). The Big-Fish–Little-Pond-Effect stands up to critical scrutiny: Implications for theory, methodology, and future research. *Educational Psychology Review*, 20, 319–350.
- Martin, R., Suls, J. & Wheeler, L. (2002). Ability evaluation by proxy: Role of maximal performance and related attributes in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 781–791.

Merton, R. K. & Rossi, A. K. (1957). Contributions to the theory of reference group behaviour. In R. K. Merton (Ed.), *Social theory and social structure* (pp. 278–334). New York, NY US: Free Press.

Miller, C. T. (1982). The role of performance-related similarity in social comparison of abilities: A test of the related attributes hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, *18*, 513–523.

Miller, D. T. & Prentice, D. A. (1996). The construction of social norms and standards. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. (pp. 799–829). New York, NY: Guilford.

Molleman, E., Pruyn, J. & Van Knippenberg, A. (1986). Social comparison processes among cancer patients. *British Journal of Social Psychology*, *25*, 1–13.

Morse, S. & Gergen, K. J. (1970). Social comparison, self-consistency, and the concept of self. *Journal of Personality and Social Psychology*, *16*, 148–156.

Mussweiler, T. (2001). “Seek and ye shall find”: Antecedents of assimilation and contrast in social comparison. *European Journal of Social Psychology*, *31*, 499–509.

Mussweiler, T. (2003). Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences. *Psychological Review*, *110*, 472–489.

Mussweiler, T. & Bodenhausen, G. V. (2002). I know you are, but what am I? Self-evaluative consequences of judging in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*, 19–32.

Mussweiler, T. & Epstude, K. (2009). Relatively fast! Efficiency advantages of comparative thinking. *Journal of Experimental Psychology: General*, *138*, 1–21.

Mussweiler, T. & Rüter, K. (2003). What friends are for! The use of routine standards in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 467–481.

Mussweiler, T., Rüter, K. & Epstude, K. (2004a). The man who wasn't there: Subliminal social comparison standards influence self-evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 689–696.

Mussweiler, T., Rüter, K. & Epstude, K. (2004b). The ups and downs of social comparison: Mechanisms of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 832–844.

Pelham, B. W. & Wachsmuth, J. O. (1995). The waxing and waning of the social self: Assimilation and contrast in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 825–838.

Runciman, W. G. (1966). *Relative deprivation & social justice: A study of attitudes to social inequality in twentieth-century England*. Berkeley, CA: University of California Press.

Rüter, K. & Mussweiler, T. (2005). Bonds of friendship: Comparative self-evaluations evoke the use of routine standards. *Social Cognition*, 23, 137–160.

Sanbonmatsu, D. M., Posavac, S. S., Kardes, F. R. & Mantel, S. P. (1998). Selective hypothesis testing. *Psychonomic Bulletin & Review*, 5, 197–220.

Seta, J. J. (1982). The impact of comparison processes on coactors' task performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 281–291.

Smith, H. J. & Ortiz, D. J. (2002). Is it just me? The different consequences of personal and group relative deprivation. *Relative deprivation: Specification, development, and integration*, 91–115.

Smith, R. H. (2000). Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison: Theory and research*. (pp. 173–200). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer.

Smith, R. H. & Kim, S. H. (2007). Comprehending envy. *Psychological Bulletin*, *133*, 46–64.

Snyder, M. & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*, 1202–1212.

Stanton, A. L., Danoff-Burg, S., Cameron, C. L., Cameron, C. L., Snider, P. R. & Kirk, S. B. (1999). Social comparison and adjustment to breast cancer: An experimental examination of upward affiliation and downward evaluation. *Health Psychology*, *18*, 151–158.

Suls, J., Gastorf, J. & Lawhon, J. (1978). Social comparison choices for evaluating a sex- and age-related ability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *4*, 102–105.

Suls, J. & Wheeler, L. (2000). *Handbook of social comparison: Theory and research*. Dordrecht, The Netherlands: Kluwer.

Taylor, S. E. (1981). The interface of cognitive and social psychology. In J. H. Harvey (Ed.), *Cognition, social behavior, and the environment* (pp. 189–211). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Taylor, S. E. & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review*, *96*, 569–575.

Tennen, H., McKee, T. E. & Affleck, G. (2000). Social comparison processes in health and illness. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social*



*comparison: Theory and research.* (pp. 443–483). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer.

Van de Ven, N., Zeelenberg, M. & Pieters, R. (2009). Leveling up and down: The experience of benign and malicious envy. *Emotion*, 3, 419–429.

Van de Ven, N., Zeelenberg, M. & Pieters, R. (2011). Why envy outperforms admiration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 784–795.

Verduyn, P., Lee, D. S., Park, J., Shablack, H., Orvell, A., Bayer, et al. (2015). Passive Facebook usage undermines affective well-being: Experimental and longitudinal evidence. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144, 480–488.

Want, S. C. (2009). Meta-analytic moderators of experimental exposure to media portrayals of women on female appearance satisfaction: Social comparisons as automatic processes. *Body Image*, 6, 257–269.

Wheeler, L. (1966). Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 27–31.

Wheeler, L. (1991). A brief history of social comparison theory. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 3–21). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Wheeler, L., Koestner, R. & Driver, R. E. (1982). Related attributes in the choice of comparison others: It's there, but it isn't all there is. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 489–500.

Wheeler, L., Martin, R. & Suls, J. (1997). The proxy model of social comparison for self-assessment of ability. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 54–61.

Wheeler, L. & Miyake, K. (1992). Social comparison in everyday life.

*Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 760–773.

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology.

*Psychological Bulletin*, 90, 245–271.

Wood, J. V. & Taylor, K. L. (1991). Serving self-relevant goals through social comparison. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research*. (pp. 23–49). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Wood, J. V., Taylor, S. E. & Lichtman, R. R. (1985). Social comparison in adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1169–1183.

Wood, J. V. & Wilson, A. E. (2003). How important is social comparison? In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity*. (pp. 344–366). New York, NY: Guilford Press.

Abbildung 1: *Selective Accessibility Model* nach Mussweiler (2003)

