

ZUFRIEDEN IN DER WG

Für Studierende ist die WG oft die erste Wohnerfahrung ausserhalb des Elternhauses. Zürcher Psychologinnen haben nun untersucht, wie sie sich in dieser neuen sozialen Umgebung zurechtfinden. Von Daniela Schwegler

Aus dem Elternhaus ausziehen, ist wie aus dem gemachten Nest aufbrechen in eine neue, unbekannte Welt. Weg von der vertrauten sozialen Situation in der Familie, hinein in ein Wohnumfeld, in dem man sich neu zurechtfinden muss. Wie es Studierenden dabei ergeht, haben Jana Nikitin und Alexandra M. Freund vom Lehrstuhl «Angewandte Psychologie: Life-Management» der Universität Zürich jüngst untersucht.

Das Interesse der Psychologinnen richtet sich seit Jahren auf die Frage, weshalb sich Menschen in Beziehungen gerade so verhalten,

wie sie es eben tun. Auf ihrem Forschungsgebiet der motivationalen Entwicklungspsychologie ergründen sie, nach welchen Mustern wir Kontakte knüpfen und wie wir sie aufrechterhalten. Welche Rolle spielt in unserem sozialen Verhalten die Zuversicht, dazuzugehören, und die Angst, abgewiesen zu werden?

LÄCHELN ODER GRINSEN?

In ihrer Transitionsstudie untersuchten Alexandra M. Freund und Jana Nikitin, wie Studierende, die neu in die WG einzogen, auf die bis-

herigen Bewohner zugehen. Wer anderen locker und offen begegnet, gilt als annäherungsmotiviert. Die Hoffnung auf Anschluss steht im Vordergrund. Wer dagegen eher scheu, zurückhaltend und gehemmt ist, zählt zu den vermeidungsmotivierten Personen. Die Angst vor Ablehnung ist bei ihnen stark ausgeprägt.

Steht die Vermeidungsmotivation im Vordergrund, interpretiert jemand zum Beispiel ein unbestimmtes Lächeln schneller als Grinsen, Abneigung oder als Verachtung. Im Gegensatz dazu sieht eine Person, bei der die Annäherungsmotivation stärker ist, im selben Lächeln eine aufmunternde Geste und eine Einladung zum Gespräch. «Das ist wie ein Kippbild», erklärt Professorin Alexandra M. Freund. «Die Zeichen, die eine andere Person gibt, sind nicht eindeutig. Man kann sie so oder so auffassen. Bei der Deutung spielt die Motivation, die jemand in eine Situation mitbringt, eine Rolle. Und zwar unabhängig davon, wie die anderen sich verhalten.»



Wer auf andere zugeht, kommt besser an: Zürcher Psychologinnen haben erforscht, wie Neueinzüger in der WG Kontakte zu Mitbewohnern knüpfen.

Die Gründe für ihr Verhalten sind den Einzelnen oft nur zum Teil bewusst. Man kann einen Menschen fragen, weshalb er sich gerade so verhalten hat, wie er es eben tat. Das sind die expliziten Motive. Bei den impliziten Motiven hingegen hilft fragen nicht weiter. Denn die Gründe dieser Verhaltensmuster liegen im Unbewussten. Sie werden schon früh im Säuglingsalter angelegt. Will man diese Motive ergründen, muss man auf andere Methoden zurückgreifen: zum Beispiel auf Interpretationen von Aussagen, die Menschen zu Situationen machen, welche unterschiedlich interpretierbar sind.

Auch Jana Nikitin und Alexandra M. Freund führten in der Studie mit den aus dem Elternhaus ausziehenden Jugendlichen verschiedene Forschungsinstrumente zusammen. Einerseits mussten die Studienteilnehmer während der ersten zwei Wochen nach dem Einzug in die Wohngemeinschaft Tagebuch führen. Sie

notierten, wie sie die ersten Kontakte mit den neuen Kollegen in der WG erlebten, wie sich Begegnungen mit ihnen gestalteten und wie sie ihr Verhalten dabei selber einschätzten.

Zwei Wochen nach dem Einzug wurden sie mittels eines standardisierten Fragebogens befragt. Unter anderem zur emotionalen Unterstützung, die sie in der Wohngemeinschaft erfuhren, und zur Zufriedenheit mit dem neuen sozialen Umfeld. Fühlten sie sich akzeptiert, erhielten sie Zuneigung, erfuhren sie Verständnis? Nach drei Monaten fragten die Forscherinnen die Studierenden erneut. Um das Bild zu ergänzen, fragten sie auch bei Mitbewohnern nach, wie sie das Kontaktverhalten der neuen WG-Mitglieder erlebten.

DUCKMÄUSER SIND UNBELIEBT

Die Auswertung der Studie zeigte, dass zu Beginn sowohl annäherungs- als auch vermeidungsorientierte Neueinzüger soziale Unter-

stützung erhielten. Allerdings fühlten sich annäherungsmotivierte Studierende von Beginn weg wohler. Sie waren zufriedener mit ihrem neuen Wohnumfeld, fühlten sich schneller akzeptiert und aufgenommen. Stärker vermeidungsorientierte Studienteilnehmer hingegen fühlten sich wenig gestützt durch ihr neues Umfeld. Sie bereuten schneller, dass sie umgezogen waren, und würden diesen Schritt nicht so schnell wieder wagen. Und die Schere klappte je länger, je stärker auseinander. Nach drei Monaten waren annäherungsmotivierte WG-Leute noch besser aufgenommen und stärker integriert, während sich bei vermeidungsmotivierten Personen die Lage zuspitzte: Ihre Probleme im Wohnumfeld weiteten sich auch auf andere Bereiche ihres Lebens, wie Freizeit und Studium, aus.

Die Studie zeigte auch: Je weniger man auf andere zugeht, desto schüchterner und weniger sympathisch wird man empfunden. Wer Angst



vor Ablehnung hat, will den anderen nicht vor den Kopf stossen und vermeidet alles, was als Kritik oder Affront empfunden werden könnte. «Eine solche Person bewegt sich wie auf Samtpfoten durchs soziale Leben. Das Gemeine ist aber: Das macht einen nicht beliebter», stellt Alexandra M. Freund fest. Im Gegenteil. Je konfliktscheuer sich jemand verhalte, desto weniger greifbar empfinden ihn die anderen. «Man weiss nie, woran man ist, und mag die Menschen deshalb weniger. Das ist ein unguter Kreislauf. Wer Angst hat, abgelehnt zu werden, zieht das geradezu an mit seinem Duckmäuser-Verhalten», so die Professorin. «Eine solche Person bekommt dann auch gezeigt, dass sie nicht gemocht wird, und duckt sich noch mehr. Und wird dadurch noch weniger gemocht. Das ist ein Teufelskreis.»

SAGEN, WO DER SCHUH DRÜCKT

Bei der Annäherungsmotivation vermuten die Forscherinnen hingegen einen positiven Rückkoppelungseffekt. Wer auf andere zugeht, kommt besser an. «Beide Motivationen haben somit eine Tendenz zur Selbstverstärkung», sagt Jana Nikitin. Die Annäherungsmotivation führt zu positiv erlebten sozialen Interaktionen, während die Vermeidungsmotivation mit negativem Erleben und geringerem Erfolg verknüpft ist.

Allerdings dämpft die positive Wirkung die negative Wirkung teilweise ab, wenn beide Motivationen in etwa gleich stark ausgeprägt sind. Diesen wichtigen Befund bezeichnen die Forscherinnen als Puffereffekt. Wer also die Annäherungsmotivation stärkt, schwächt die negativen Konsequenzen der Vermeidungsmotivation tendenziell ab. Für ein soziales Kompetenztraining kann das heissen: seinem Unmut Luft machen. Sagen, wenn einen etwas stört, statt sich zu ducken, und aktiv positive Interaktionen suchen.

KONTAKT Prof. Alexandra M. Freund, freund@psychologie.uzh.ch; Dr. Jana Nikitin, nikitin@psychologie.uzh.ch

FINANZIERUNG Universität Zürich, Schweizerischer Nationalfonds



Fusion von Philologie und Technologie: Carmen Cardelle nutzt bei der Edition des «Dia