

050030

PROJEKTL EITUNG: REF. I A 4

BUNDESZENTRALE FÜR GESUNDHEITLICHE AUFKLÄRUNG

1.4

D
I
E

T
H
E
O
R
E
T
I
S
C
H
E

K
O
N
Z
E
P
T
I
O
N

DIE THEORETISCHE KONZEPTION UND EINIGE VERSUCHS-
ERGEBNISSE ZUM ANTI-RAUCHEN-PROGRAMM
" SPIELEN SIE MIT? "

ARCHIVEXEMPLAR

Reg.-No. 50030
(13.1.3)

1969

Die theoretische Konzeption und einige Versuchsergebnisse zum Anti-Rauchen-Programm "Spielen Sie mit".

A) Das Lernziel des Anti-Rauchen-Programms

Das Ziel eines Lehrprogrammes gegen das Rauchen muß - wie jedes Lernziel - als Verhaltensänderung definiert werden: Die Adressaten sollen keine Zigaretten rauchen.

Dieses Lernziel ist im Gegensatz zu den meisten anderen kein kognitives, sondern ein in erster Linie affektives (BLOOM). Das Lehrprogramm soll hier nicht etwa Fertigkeiten wie "algebraische Gleichungen lösen" oder "Rechtschreibung beherrschen" vermitteln, sondern eine negative Valenz des Rauchens und eine positive Valenz des Nichtrauchens (im Sinne LEWINS) erzeugen. Eine zweite Besonderheit des Programms folgt daraus: man muß mit Konflikten rechnen. Wenn es bei kognitiven Lernzielen in der Regel genügt, den Lehrstoff zu vermitteln, um anschließend das gewünschte Verhalten auszulösen, können hier affektive Barrieren wirksam werden und die Information und Argumentation vereiteln. Ein dritter Gegensatz zu den üblichen Lehrprogrammen besteht in der Möglichkeit der Verhaltensübung und Verstärkung beim Lernprozess. Im Gegensatz zu Lehrprogrammen wie z.B. "Gleichungslehre", "Rechtschreiben" u.a. kann hier das Lernziel (das Nichtraucherverhalten) im Programm selbst nicht geübt werden.

Das Programm kann das Verhalten nicht direkt beeinflussen (etwa wie bei der Verhaltenstherapie durch Aversions-training). Es ist auf den "Umweg" der Einstellungsbeeinflussung angewiesen. Obwohl über die Korrelation von Einstellung und "offenem" Verhalten zum Teil enttäuschende Ergebnisse vorliegen, ist man sich im allgemeinen darüber einig, daß eine Einstellungsänderung auch zu einer Verhaltensänderung in derselben Richtung führt.

Das Lernziel kann nun genauer definiert werden: Erzeugen einer negativen Einstellung zum Rauchen und einer positiven Einstellung zum Nichtrauchen. Einstellung wird verstanden im Sinne THURSTONEs als "positiver oder negativer Affekt zu einem psychologischen Objekt". Dem Programm liegt die Annahme zugrunde, daß die affektive und die aktionale Einstellungskomponente korrelieren, d.h. daß durch eine Einstellungsänderung eine entsprechende Verhaltensänderung erreicht wird.

B) Struktur einer positiven Einstellung zum Rauchen

Bevor man überlegt, welche Strategie der Einstellungsänderung man wählt, muß die bestehende Einstellung untersucht werden. Es ist sicher keine Schwarzmalerei, wenn man annimmt, daß die meisten Jugendlichen eine positive Einstellung zum Rauchen haben, wenn sie auch zum Teil aus verschiedenen Gründen (noch) nicht rauchen. Diese Einstellung ist in den meisten Fällen nicht leicht zu ändern, weil sie bestimmte Funktionen (KATZ) für die Persönlichkeit erfüllt. Um sie aufzudecken, wurde die Literatur auf Motivanalysen jugendlicher Raucher hin untersucht und eine Diskussion in einer Schulklasse ausgewertet (s. Anhang). Für unser Vorhaben sind vor allem folgende Ergebnisse bedeutsam:

1. Der Jugendliche findet über das Rauchen die Gruppe, die ihm eine von den Eltern unabhängige Orientierung in einem sozialen Umfeld ermöglicht (G.HOUSE, 1965).
2. Die entwicklungsbedingte Individualitätssuche zeigt sich sowohl in der Anpassung an die Rauchergruppe als auch in der Nachahmung erwachsener Raucher (HORN, 1966).
3. Man versucht, die ersten Schwierigkeiten des Kontaktes durch Rauchen zu überwinden. (Heidelberg 1968)

Die Motive, die für das Rauchen angenommen werden, reichen von der tiefenpsychologischen Interpretation der Regression und oralen Befriedigung bis zu Erklärungen wie von DOUYON, der Rauchen als automatisierte Verhaltensweise ohne eigentliches Motiv sieht. Am brauchbarsten ist wohl eine lerntheoretische Ansicht, die Rauchen auf die Wirkung von Verstärkern zurückführt. Die Auslösung des Raucherverhaltens kann plausibel mit dem Phänomen des Imitationslernen (BANDURA und WALTERS) verstanden werden, das auch ohne direkte Verstärkung stattfindet. Die Faktoren, die das Raucherverhalten aufrechterhalten, können in zwei Gruppen aufgeteilt werden: in "intrinsische" und "soziale" Verstärker.

Intrinsische, d.h. in der Sache selbst liegende, Verstärker sind z.B. die anregende oder beruhigende Wirkung des Nikotins, der Geschmack des Tabaks, die Zigarette als Spielzeug bei Nervosität usw. Soziale Verstärker des Raucherverhaltens sind z.B. Anerkennung durch die peer-group, Prestige (durch Identifikation mit Rauchern in der Werbung) oder Protest gegen Verbote von Erwachsenen. Die Identifikation spielt dabei eine Rolle, die nicht überschätzt werden kann. Nicht nur die Figuren der Werbung, sondern Beziehungspersonen von Eltern bis Filmstars können das Rauchen zu einer sozial attraktiven Beschäftigung machen.

Besteht eine positive Einstellung zum Rauchen, muß das Programm also mit diesen intrinsischen und sozialen Verstärkern rechnen und ihnen die Wirkung nehmen, wobei besonders beim Jugendlichen, der noch nicht gewohnheitsmäßig raucht, die sozialen Verstärker eindeutig im Vordergrund stehen. Wie sich in Untersuchungen gezeigt hat, "schmeckt" den Jugendlichen die Zigarette noch nicht und auch die Wirkung des Nikotins wird eher als unangenehm empfunden.

C) Psychologische Strategie der Einstellungsänderung
durch das Lehrprogramm "Spielen Sie mit"

In den ersten beiden Abschnitten wurden Lernziel (Nicht-Rauchen) und Ausgangslage (positive Einstellung zum Rauchen, die für die Persönlichkeit Funktionen erfüllt) beschrieben. Nun geht es darum, eine Strategie zu entwickeln, um von der positiven Einstellung zum Rauchen zur angestrebten positiven Einstellung zum Nichtrauchen zu kommen. Das Programm muß drei Aufgaben erfüllen:

1. Abbau der Verstärker des Raucherverhaltens (bzw. Aufbau einer "Barriere" gegen das Rauchen)
2. Aufbau von Verstärkern des Nichtraucherverhaltens
3. Steuerung eines entstehenden Konfliktes.

Bevor die Lösung dieser Aufgaben und ihre Realisation im Lehrprogramm ausführlich beschrieben werden, eine schematische Darstellung des Vorgehens:

Lernziel	Zwischenziel	Strategie des Lehrprogramms
Nichtraucher- verhalten	positive Einstellung zum Nichtrauchen	1. Abbau der Verstärker des Raucherverhaltens bzw. Aufbau einer "Barriere" gegen das Rauchen 2. Aufbau von Verstär- kern des Nichtrau- cherverhaltens 3. Steuerung eines ent- stehenden Konfliktes

Die Zahlen am Rand auf den folgenden Seiten bezeichnen die Seiten im Lehrprogramm, auf denen die psychologischen Folgerungen realisiert sind.

1. Abbau der Verstärker des Raucherverhaltens bzw.
Aufbau einer "Barriere" gegen das Rauchen:

a) intrinsische Verstärker:

Wie bereits erwähnt, sind gerade bei Jugendlichen die intrinsischen Verstärker weit weniger wichtig als etwa bei einem erwachsenen Kettenraucher. Gegen intrinsische Verstärker kann ein Programm direkt nicht ansetzen, es kann aber intrinsische Barrieren gegen das Rauchen aufbauen. In erster Linie sind das Informationen über die gesundheitsschädliche Wirkung des Rauchens.

S. 4-6, 10-14

Diese Methode darf nicht überstrapaziert werden. Ein Zuviel ermüdet den Leser und macht ihn für den Rest des Programms wenig empfänglich. Außerdem droht bei zu massiven Schilderungen der Gefahren der sogenannte "Bumerang-Effekt"; d.h. der Leser reagiert mit "jetzt erst recht", weil er die bedrohende Information abwehrt und nicht wahrhaben will. Aus diesem Grunde haben die Autoren des Programms lange gezögert, den schockierenden Bericht eines Krebskranken ("Was die Zigarettenreklame nicht zeigt") aufzunehmen. Es war psychologisch nur zu verantworten, wenn die dadurch ausgelösten Affekte gleichzeitig in eine gewünschte Richtung kanalisiert wurden. (dazu s. unten 3.).

S. 23-25

Untersuchungen haben gezeigt, daß (kognitive) Informationen allein (affektive) Einstellungen oft nur wenig beeinflussen, besonders wenn es darum geht, eine bestehende Einstellung in die entgegengesetzte Richtung zu verändern (sogenannte inkongruente Einstellungen). Hier zeigt sich ein großer Vorteil der Programmierten Unterweisung: Die Infor-

S. 5,7,11,13 u. mationen können vom Leser in den Aufgaben selber
a. entdeckt werden. Das Selbstentdecken von Tatsa-
chen begünstigt aber die Bildung von Einstellun-
gen (LEWIN 1968, S. 109, BENNETT1955).

Durch die programmierte Form der Darstellung läßt
sich auch ideal erreichen, daß der Jugendliche den
S. 2, R 6, 20,26 Stoff nicht nur unverbindlich interessant findet,
sondern dazu angehalten wird, persönlich zu Pro-
blemen Stellung zu beziehen. Das Lehrprogramm
schreibt den Jugendlichen Entscheidungen nicht vor,
sondern läßt ihn selbst entscheiden. Dadurch ge-
winnen sie für ihn an Relevanz. Durch diese Eigen-
aktivität und die Antworten des Programms werden
zudem die Entscheidungen gefestigt.

b) soziale Verstärker:

Die im Anhang beschriebenen Untersuchungen zu den
Motiven des Rauchens bei Jugendlichen betonen die
Bedeutung der sozialen Verstärker. In unserer Ge-
sellschaft ist es der Werbung gelungen, ein positi-
ves Raucher-Image herzustellen. Mit Rauchen verbind-
en sich Männlichkeit, Prestige, Unkonventionalität,
Glück usw. Ein Programm könnte nun das Raucher-Image
abzuwerten versuchen. Angesichts der Attraktivität
der Werbefiguren, Filmstars oder bewunderten Bezie-
hungspersonen des Jugendlichen wäre dieses Unterneh-
men aber nahezu aussichtslos.

S. 19 In unserem Programm werden daher die dem Jugendlichen
unbekannten Werbeagenturen und ihre Auftraggeber be-
wertet. Die fragwürdige Argumentation der Werbung
S. 23-R.25 wird nüchtern, hart (Gegenüberstellung des Berichtes
eines Krebskranken und von Werbebildern) oder mit
S. R7, 8, 9 schwarzem Humor ("Die Zigarette ist auch dann nicht
am Herzinfarkt unschuldig, wenn man sie "frohen Her-

zens" genießt") offengelegt. Für den Jugendlichen wird damit auch die Attraktivität der Reklame verblasen, denn die Informationsquelle ist unglaubwürdig geworden. Allerdings darf man diesen Effekt nicht überschätzen, denn es zeigt sich, daß mit der Zeit die Einstellung zur Informationsquelle vergessen wird, die Informationen aber relativ an Bedeutung gewinnen ("sleeper effect").

Das Programm will nicht nur die Werbung als unglaubwürdige Informationsquelle darstellen; es will auch gerichtete Aggressionen gegen die Werbung und die Herstellerfirmen provozieren. Sie erfüllen bei der Lösung von entstehenden Einstellungskonflikten eine wichtige Funktion (s. unter 3.).

Die im Anhang zitierten Untersuchungen zeigen außer der Werbung einen zweiten Typ von sozialen Verstärkern für das Rauchen: die Zugehörigkeit zu einer geschätzten Gruppe. Viele sozialpsychologische Untersuchungen zeigen die Bedeutung der "peer-group" als normenvermittelnde Institution im Sozialisierungsprozeß (z.B. NEWCOMB) oder als wichtiger Faktor bei Einstellungsänderungen (KELLEY: Attitudes, S. 141). Ein Jugendlicher mit altersbedingten Identifikationsproblemen raucht, wenn seine Altersgenossen rauchen. Je nach Vorbild fühlt er sich dann als Erwachsener oder als Jugendlicher, der sich gegen Vorschriften von Erwachsenen auflehnt. Auch diese Verstärker kann ein Programm nur schwer abbauen. Wir haben versucht, die Assoziation mit einer nichtrauchenden Gruppe zu verstärken und den Leser in eine Art von Rollenspiel zu engagieren, bei dem er die Argumente des Nichtraucher vertritt. (Daß durch ein erzwungenes Rollenspiel die Einstellung effektiv geändert werden kann, zeigen z.B. die Untersuchungen von CULBERTSON 1957, JANIS und KING 1954.) Die Aufwertung des Nichtraucherimages und

S. R27, 28

S. 6,7,11,12,14

der Aufbau eines Gruppengefühls der Nichtraucher wird im nächsten Abschnitt besprochen.

Zusammenfassung: Den intrinsischen Verstärkern des Rauchens wird durch Information über die Schädlichkeit der Zigarette eine "Barriere" entgegengesetzt. Die Technik der programmierten Unterweisung verstärkt die Wirksamkeit dieser Informationen.

Die sozialen Verstärker der Werbung werden durch Analyse der fragwürdigen Argumente der Reklame geschwächt. Im Programm wird die Fähigkeit, sich gegen die Masse zu entscheiden, verstärkt und eine attraktive, nichtrauchende Gruppe dargestellt.

2. Aufbau von Verstärkern des Nichtraucherverhaltens

a) intrinsische Verstärker:

Das Nichtrauchen kann Motive zufriedenstellen, die im Programm geweckt oder intensiviert wurden: Den Wunsch nach Gesundheit, das Gefühl, der Reklame nicht auf den Leim zu gehen oder von der Zigarette unabhängig zu sein.

b) soziale Verstärker:

An erster Stelle steht die Aufwertung des Nichtraucher-Images. Der Nichtraucher muß Eigenschaften haben, die ein Jugendlicher anstrebt. Er darf nicht schwächlich, sparsam, puritanisch, konservativ oder autoritär erscheinen. (So wurde im Programm auch nicht gesagt, daß Rauchen vor allem für Kinder und schwangere Frauen schädlich sei. Eine solche Information würde nur die Ansicht bekräftigen, Rauchen sei für harte Männer.) Der Nichtraucher in

- S. 3,4,20 unserem Programm ist kritisch und hat bessere Argumente (gegenüber dem Protestmännchen). Auf die Freuden des Lebens verzichtet er keineswegs; er ist auch kein Gesundheitsapostel. Das Lehrprogramm selbst kann als Konkretisierung des Nichtraucherimages aufgefaßt werden; so wurde darauf geachtet, einen aufgeschlossenen, humorvollen Eindruck zu erwecken. (Eine Untersuchung von TANNENBAUM 1956 zeigt z.B., wie die Einstellungsänderung mit der Attraktivität des Kommunikators zunimmt.)
- S. 11, 14
- S. 2,3,8,9,
20

Wie die Untersuchung von DOWNERIG im Anhang zeigt, wird Rauchen von vielen Jugendlichen als Protest gegen die Bevormundung durch die Erwachsenen erlebt. Dieses Motiv wird in unserem Programm impliziert gegen das Rauchen ausgespielt, indem die Manipulationen der Werbung als Steuerung durch die Erwachsenen aufgedeckt werden. Der emanzipierte Jugendliche stellt sich dann als Nichtraucher heraus.

S. 16,17

S. 18,21

Die Überzeugung, Nichtraucher sei positiv, ist praktisch nutzlos, wenn der Jugendliche von seinen Alterskameraden nicht mehr akzeptiert wird und in eine Außenseiterrolle gerät. Deshalb erfährt er im Programm, daß er nicht auf verlorenem Posten steht, sondern der "Trend" mit ihm ist. Auch die Abbildung mit den sympathischen Jugendlichen auf der letzten Seite erfüllt diese Funktion.

S. R27,28

Zusammenfassung: Intrinsische Verstärker des Nichtrauchens werden durch das Programm aufgebaut oder intensiviert wie z.B. das Gefühl, mit dem Nichtrauchen die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Von der sozialen Seite her wird das Nichtrauchen verstärkt durch Aufwertung des Nichtraucher-Images und Darstellung eines Trends zum Nichtrauchen unter den Jugendlichen. Außerdem wird nicht das Rauchen, sondern das Nichtrauchen als Protest gegen die Erwachsenen (personifiziert in den Auftraggebern der Zigarettenwerbung) gewertet.

3. Steuerung eines entstehenden Konfliktes

Immer, wenn eine inkongruente Einstellungsänderung angestrebt wird, kommt es zu einem Konflikt zwischen der bisherigen Einstellung und den Informationen, die sie zu ändern suchen. Dieser Konflikt wird als unangenehm erlebt und drängt nach einer Wiederherstellung eines spannungslosen Zustandes. In der Einstellungsforschung gibt es dazu zahlreiche Untersuchungen und eine Reihe von Theorien. Im folgenden sollen einige Ergebnisse geschildert und ihre Anwendung bei der Erstellung des Programms beschrieben werden.

a) die Informationsquelle:

Nach der Theorie der "kognitiven Dissonanz" von FESTINGER ist zu erwarten, daß ein Jugendlicher mit einer positiven Einstellung zum Rauchen Informationen, die z.B. die Schädlichkeit des Rauchens betonen, aktiv meidet. Er wird eine Anti-Raucher-Broschüre also gar nicht lesen oder die "dissonanten" Informationen nur überfliegen bzw. vergessen.

Die "Kongruenz-Theorie" von OSGOOD und TANNENBAUM würde voraussagen, daß ein solcher Jugendlicher die Glaubhaftigkeit der Informationsquelle anzweifelte. Die beiden Forscher fanden dieses Ergebnis in solchen Fällen, wo eine Informationsquelle über einen positiv bewerteten Gegenstand negativ berichtete; es kam zu einer negativen Einstellung gegenüber der Informationsquelle.

Im Lehrprogramm wurde dieser Lösung des Konfliktes in die unerwünschte Richtung entgegengewirkt, indem die Informationen gegen das Rauchen so glaubwürdig wie möglich dargestellt sind. Die Informanten sind Fachleute (Mediziner) und die Literaturangaben am Ende des Programms verstärken die Seriosität der Aussagen.

Die Abwehrmechanismen gegen eine Antiraucher-Broschüre werden durch Titel und Aufmachung nicht angesprochen. Vor allem die ersten Seiten wecken ein Interesse, das Vermeidungsreaktionen auffängt.

b) Art der Information:

LUMSDAINE und JANIS konnten zeigen, daß eine Einstellungsänderung eher erreicht wird, wenn man sich mit den wichtigsten Gegenargumenten auseinandersetzt. Diese Technik ist der üblichen einseitigen Information überlegen.

Bei der Intensität der Information muß der bekannte "Bumerang-Effekt" vermieden werden. Bei zu massiver Information gegen eine bestehende Einstellung erreicht man oft das Gegenteil: Die bisherige Einstellung wird nicht geschwächt, sondern eher noch gefestigt. Grund sind die bereits geschilderten Abwehrmechanismen.

Im Lehrprogramm wurden die Informationen daher sukzessiv dargeboten und nur die wichtigsten Daten ausgelesen. Die programmierte Form der Darstellung vermeidet darüber hinaus das Aufdrängen von Informationen; der Leser "entdeckt" sie zum größten Teil selber. Damit ließ sich auch
S. 6,7,11,12 die Auseinandersetzung mit den Argumenten der Raucher ideal darstellen.

c) Beziehungspersonen:

HEIDERS Theorie der "strukturellen Balance" ist wichtig für Konflikte, die das Programm vermeiden muß, weil es dabei den kürzeren zieht. HEIDERS Theorie beschreibt die Wirkung einer sozialen Bindung auf die Einstellungen. Die "Balance" besteht z.B., wenn zwei Personen, die zueinander ein positives Verhältnis haben, zu einem Gegenstand dieselbe Einstellung haben.

Ein Jugendlicher, der z.B. seinen Vater oder Freund schätzt,

wird also auch in Bezug auf das Rauchen dazu tendieren, mit dieser Beziehungsperson einig zu sein. NEWCOMB spricht von einem "Zwang zur Symmetrie". Informationen gegen das Rauchen, die den Raucher pauschal abwerten, bleiben gegen eine solche persönliche Bindung wenig erfolgreich. Ein unnötiger Konflikt könnte sich z.B. für den Lernenden dann ergeben, wenn man im Lehrprogramm den Raucher lächerlich macht (Vergleich von Zigarette und Schnuller). Der Konflikt könnte dann leicht daraus entstehen, daß der Lernende eine Diskrepanz zwischen vielleicht sehr männlich wirkenden Rauchern aus seinem Bekanntenkreis und den Behauptungen im Lehrprogramm sieht. Bevor er dann die These akzeptiert, daß für diese Personen die Zigarette einen Schnuller darstellt, wird er in den meisten Fällen die Richtigkeit der Information im Lehrprogramm anzweifeln.

Dasselbe gilt natürlich für Gruppennormen. KELLEY und seine Mitarbeiter zeigten in mehreren Experimenten, wie sehr die Tendenz zur Konformität mit der Gruppe Einstellungen festigt. Auch hier darf man also auf keinen Fall die Gruppe - z.B. rauchende Klassenkameraden - negativ beurteilen, denn man aktiviert dadurch den Faktor "Bezugsgruppe" und erreicht einen Bumerang-Effekt.

Im Lehrprogramm wurden solche - für die Einstellungsänderung hinderliche - Konflikte vermieden und die Person des Rauchers nie abgewertet. (Der Raucher wird nur indirekt durch seine Argumente und im Einzelfall im Bericht des Krebskranken beschrieben.)

d) Autoritäts- und Generationenkonflikte:

Ebenso wie es das Programm vermeiden muß, unnötige Konflikte zu schaffen, darf es nicht in das Spannungsfeld bestehender Konflikte geraten. Zwei Konflikte sind gerade beim Jugendlichen aktuell: Der Autoritäts- und der

Generationen-Konflikt.

Der Autoritätskonflikt und damit Trotzreaktionen wurden im Programm vermieden, indem man auf jegliches "Du darfst nicht" und jeden Imperativ verzichtete. Auch das Argumentieren und Eingehen auf die verschiedenen Antworten betont den mehr nicht-direktiven Stil.

Der Generationenkonflikt könnte durch Sätze wie: "Besonders für Kinder und Jugendliche ist Rauchen nicht mehr zu verantworten" auf das Programm übertragen werden. Das Lehrprogramm erwähnt daher verschiedene Altersstufen an keiner Stelle. (Sie würden auch Rauchen als Zeichen für Erwachsensein verstärken.)

e) Gerichtete Aggression:

Das Lehrprogramm verlangt von Jugendlichen mit positiver Einstellung zum Rauchen, etwas aufzugeben, was sie als angenehm empfinden. Der Unmut darüber wird im Lehrprogramm kanalisiert und für die Einstellungsänderung verwendet, indem offen Aggression gegen Zigarettenhersteller und -Werber gerichtet wird. Auf diese Zielscheibe kann viel Spannung entladen werden, die sich bei den Einstellungskonflikten anstaut. Das Programm und seine Argumentation wird somit verschont.

S. 16-20

Die ideale Lösung des Konflikts zwischen einer positiven Einstellung zum Rauchen und dem Druck auf Änderung zum Nichtrauchen wäre eine Internalisation der Aussagen des Programms durch den Jugendliche. D.h. er soll die Informationen aus dem Programm nicht nur registrieren, sondern sie zu seinen eigenen machen. Dieses Ziel wird durch die Technik der programmierten Unterweisung (Selbstentdecken, Verstärkungsmöglichkeiten), durch die Form des Dialogs (Auseinandersetzung mit den Argumenten des Rauchers), durch die Glaubwürdigkeit der Fakten (Literaturangaben) und die motivierende Art der Darstellung ("Aufhänger", Abbildungen, Comic) angestrebt. Der nächste Abschnitt setzt sich mit dem Erfolg dieser Techniken auseinander.

L I T E R A T U R

- BANDURA, A. und WALTERS, R.H.: Social Learning and Personality Development. N.Y. 1963.
- BENNETT, Edith B.: Discussion, Decision, Commitment, and Consensus in "Group Decision". Zit.n. KRECH, D., CRUTCHFIELD, R.S. and BALLACHEY, E.L.: Individual in Society. N.Y. 1962.
- BLOOM, B.S.: Taxonomy of Educational Objectives. London 1965.
- CULBERTSON, F.M.: Modification of an Emotionally Held Attitude Through Role Playing. J.abnorm.soc.Ps., 54, 230-233, 1957.
- FESTINGER, L.: A Theory of Cognitive Dissonance. Evanston 1957.
- HEIDER, F.: The Psychology of Interpersonal Relations. N.Y. 1958
- JANIS, I.L. und KING, B.T.: The Influence of Role-Playing on Opinion-Change. J.abnorm.soc.Ps., 49, 211-218, 1954.
- KATZ, D.: The Functional Approach to the Study of Attitudes, in: HOLLANDER, E.P. and HUNT, R.G. (Hg.): Current Perspectives in Social Ps. N.Y. 1967.
- KELLEY, H.H. in: JAHODA, M. and WARREN, N.: Attitudes. Middlesex 1966.
- LEWIN, K.: Die Lösung sozialer Konflikte. Bad Nauheim 1953.
- LEWIN, K.: Group Decision and Social Change. In: SWANSON, G.E., NEWCOMB, T.M. and HARTLEY, E.L. (Hgg.): Readings in Social Psychology. N.Y. 1952.
- LUMSDAINE, A.A. und JANIS, I.L.: Resistance to 'Counterpropaganda' produced by a one-sided versus a two-sided 'Propaganda' Presentation. Zit.n. JAHODA, M. and WARREN, N. a.a.O.

- NEWCOMB, Th.M.: Attitude Development as a Function of Reference Groups: The Bennington Study. In: MACCOBY, E.E., NEWCOMB, Th.M. and HARTLEY, E.L. (Hgg.) Readings in Social Psychology. N.Y. 1958.
- OSGOOD, C.E. u. TANNENBAUM, P.H.: The Principle of Congruity in the Prediction of Attitude Change. Psych.Rev., 62 (1), 42-55, 1955.
- TANNENBAUM, P.H.: Initial Attitude Toward Source and Concept as Factors in Attitude Change Through Communication. Zit. n. KRECH, D. a.a.O.
- THURSTONE, L.L.: The Measurement of Social Attitudes. J.abnorm.soc. Ps., 26, 249-69, 1931.

VERSUCHSERGEBNISSE

Ergebnisse der ersten empirischen Überprüfung des Anti-Rauchen-Programms

1. Ziele der Untersuchung

Die empirische Überprüfung des Lehrprogrammes hatte eine doppelte Zielsetzung:

Einmal sollte die Verständlichkeit und didaktische Brauchbarkeit der Darstellungsform überprüft werden. Beurteilungs- bzw. Orientierungsmaßstab für die Revision des Lehrprogrammes waren die Fehler, die im Lehrprogramm gemacht wurden und die Stellungnahme der Schüler zum Programm.

Neben der Überprüfung der Informationsdarstellung sollte diese Untersuchung Aufschluß darüber geben, ob das Ziel des Lehrprogrammes - die Einstellungsänderung - erreicht wurde. Zu diesem Zweck wurde ein Einstellungsfragebogen eingesetzt.

2. Die Durchführung des Versuchs

Die erste Testung des Programms fand in einem Münchner Gymnasium in einer 8. Klasse statt. Die Klasse bestand aus 12 Mädchen und 17 Jungen. Die Untersuchung wurde ohne den Lehrer in Anwesenheit des Versuchsleiters durchgeführt.

Vor der Ausgabe des Lehrprogramms wurde von den Schülern der Fragebogen ein erstesmal bearbeitet (Bearbeitungsdauer 10 Minuten). Die Durcharbeitung des Programms dauerte zwischen 15 und 30 Minuten. Die Vpn wurden aufgefordert, alle Unklarheiten im Heft anzukreuzen oder einen entsprechenden Kommentar abzugeben.

Am darauffolgenden Tag wurde der Fragebogen ein zweitesmal bearbeitet. Zusätzlich wurde mit 13 Schülern eine Diskussion abgehalten. Die Diskussion diente dazu, die Verständlichkeit von Programmschritten zu überprüfen, die durch Aufgaben nicht kontrolliert werden konnten.

3. Revision des Lehrprogrammes

Bei der Auswertung des Lehrprogramms ergab sich eine Fehlerprozentzahl von 14,0 %. Unvollständige Antworten wurden auch als Fehler bewertet.

Die Prozentzahl der nichtgegebenen Antworten betrug 11 %. Die Antworten fehlten vor allem bei Fragen, die eine freie Antwort erforderten. Da bei freien Fragen häufig Formulierungsschwierigkeiten auftreten, kann man eine nicht gegebene Antwort nicht nur auf die Unverständlichkeit des Lernschrittes zurückführen.

Die Revision orientierte sich an folgenden Daten:

- Mehr als 10 % Fehler bei einem Lernschritt
- Ergebnisse der Diskussion
- Urteile medizinischer, psychologischer und juristischer Experten.

Aus der provozierten scharfen Kritik, die die Schüler auf der Rückseite des Programms abgeben sollten, ergab sich folgende Einstellung zum Programm:

- 18 eindeutig positive Kommentare
- 5 Kommentare mit Einschränkung
(Übertrieben, kitschig, aufdringlich)
- 6 Kommentare ohne Wertung (Nichtraucher)

4. Die Fragebogenauswertung zur Überprüfung der Einstellungsänderung-----

a) die Form des Fragebogens

Der Fragebogen bestand im wesentlichen aus den Items der Teilskala "Einstellung zum Rauchen" von Albert Spitznagel, Gießen (G/III R):

Da der Fragebogen bei dieser Untersuchung die Funktion

eines Vor- bzw. Nachtests erfüllte, mußte sein Inhalt dem spezifischen Inhalt des Programms angemessen sein. Wir hielten es daher für notwendig, folgende Items aus der erwähnten Einstellungsskala zu streichen:

Item (12): "Man sollte die Zigaretten mit so hohen Steuern belegen, daß sie kaum noch jemand kaufen kann."

Wir halten es aufgrund der von uns im Lehrprogramm gegebenen Information, daß der Staat an den Zigaretten recht gut verdient, für unwahrscheinlich, daß dieses Item nach der Bearbeitung des Programms Zustimmung findet.

Außerdem wird die im Item angesprochene Zwangsmaßnahme wahrscheinlich als solche abgelehnt werden.

Item (14): "Jugendliche unter 18 Jahren sollten möglichst überhaupt nicht rauchen".

Dieses Item verstärkt die Meinung, daß Rauchen ein Zeichen für Erwachsensein und Widerstandsfähigkeit ist und hat deshalb einen unerwünschten pädagogischen Effekt.

Item (20): "Eine Zigarette zur rechten Zeit macht das Leben leichter und schöner".

Dieses Item überschneidet sich inhaltlich mit dem Item (24) "Rauchen ist ein reiner Genuß".

Folgende Items wurden in ihrem Wortlaut etwas verändert:

Item (18): "Starkes Rauchen ist ein Zeichen von innerer Unsicherheit und Haltlosigkeit".

Der Begriff "Haltlosigkeit" ist zu moralisierend und ruft Assoziationen an kriminelle Neigungen des Rauchers hervor. (s. Item (5) im Fragebogen im Anhang)

Item (6): "Viele Menschen können sich bei einer Zigarette wunderbar entspannen".

Da dieses Item durch die Einschränkung "viele Menschen" eine völlig richtige Aussage trifft ("factual item"), wurde es in eine Behauptung umgewandelt, der man zustimmen kann oder nicht. (s. Item (2) im Fragebogen im Anhang)

Um für die endgültige Einstellungsskala, die nach der 1. Testung - wie der Vor- bzw. Nachtest eines Programms - revidiert werden muß, die ursprüngliche Anzahl von 12 Items zu erhalten, wurden 5 neue Items konstruiert. Bei der Konstruktion der neuen Items gingen wir davon aus, daß die Einstellung zum Rauchen bzw. Nichtrauchen bei Jugendlichen wesentlich vom Image des Rauchers bzw. Nichtrauchers abhängt. Daraus ergaben sich folgende 4 Items: 3,6,9,10. (s. Fragebogen im Anhang).

In einem anderen neuen Item (14) kann der Schüler die seiner Einstellung entsprechende Meinung (als Projektion) äußern: "Es wird in der Presse viel zu wenig auf den Zusammenhang zwischen Rauchen und Lungenkrebs hingewiesen."

b) Ergebnisse der Einstellungsskala

Für die Auswertung wurden die Antworten von 1 - 6 gewichtet, wobei so gepolt wurde, daß 6 eine starke Nichtrauchereinstellung ausdrückt, 1 eine sehr schwache Nichtrauchereinstellung bzw. eine starke Rauchereinstellung.

Für beide Fragebogenanwendungen wurden die Scores der Vpn über alle Items summiert. Es ergab sich beidesmal eine annähernde Normalverteilung der Endwerte (Abb. 1).

Die Differenzen zwischen den Summenscores des 1. und 2. Fragebogens wurden mit dem 4. Test für abhängige Stichproben auf Signifikanz geprüft. Aus der graphischen Darstellung der Verteilung der Veränderungen (Abb. 2) ergab sich annähernd die geforderte Normalverteilung.

Die Hypothese lautete:

Der mittlere Summenscore (M_2) der 2. Befragung ist signifikant höher (Nichtraucher) als der mittlere Score der 1. Skala (M_1).

$$H_1 \text{ also: } M_1 < M_2$$

$$H_0 : M_1 = M_2$$

Der t-Wert berechnet sich nach der Formel:

$$t = \frac{M_d \sqrt{n}}{s_d}$$

(M_d = Mittelwert der Differenzen, s_d = Standardabweichung der Verteilung der Differenzen, n = Meßwertpaare)

Es ergibt sich ein t von 2,75. Dieser Wert ist bei $df = 28$ ($n-1$) und einseitiger Fragestellung auf dem 1 % -Niveau gesichert.

Es könnten Zweifel bestehen, ob der t-Test bei diesen Daten zuverlässig ist, da er Normalverteilung und Intervalldaten voraussetzt. Die Summenscores sind jedoch sehr wahrscheinlich nur als Ordinaldaten zu betrachten.

Als Ersatz für den t-Test bietet sich unter diesen Voraussetzungen der Wilcoxon-Test für Paardifferenzen an. Bei einem $n = 26$ (3 Nulldifferenzen) ergab sich ein T-Wert von 78,5. Dieser Wert ist wie der t-Wert bei einseitiger Fragestellung auf dem 1 %-Niveau signifikant.

Damit ist eine signifikante Veränderung der Einstellung zum Nichtrauchen im Sinne des Programms bestätigt.

c) Vorläufige Itemanalyse

Für eine vorläufige Itemanalyse wurde der durchschnittliche Score pro Item über alle Vpn für den 1. und 2. Fragebogen berechnet. (s. Abb. 3)

Nach der Forderung LIKERT's müssen die Antworten der Vpn zu jedem einzelnen Item über die Kategorie normalverteilt sein, d.h. die Summe (oder der Mittelwert) über alle Vpn muß bei jedem Item etwa gleich sein.

Item 3,6,12 weichen von dieser Forderung am stärksten ab; außerdem weist Item 3 eine Veränderung in umgekehrter Richtung auf.

Eine grobe Schätzung der Trennschärfe liefert ähnliche Ergebnisse: Verglichen wurde die Häufigkeit, mit der Vpn mit besonders niedrigen Gesamtwerten die Positionen 5 oder 6 gewählt haben (Nichtrauchereinstellung), mit der Häufigkeit, mit der Vpn mit besonders hohen Gesamtwerten die Position 5 oder 6 gewählt haben. Für Item 6 oder 10 lag diese Schätzung der Trennschärfe bei 0, für Item 12 wurde sie negativ, für Item 3 und 9 ergab diese Schätzung Werte nahe bei Null.

Für einen revidierten Fragebogen ergibt sich deshalb: Eliminieren der Items 3,6 und 10; ebenso von Item 9, da die Formulierung zu unklar ist, wie sich im Gespräch mit Vpn herausstellte.

Item 12 mußte wegen seiner negativen Trennschärfe umformuliert werden; offensichtlich ist das Item so aggressiv formuliert, daß selbst Nichtraucher diesem Item nicht zustimmen können (z.B. "Die meisten Leute werden durch die Werbung zum Rauchen verführt").

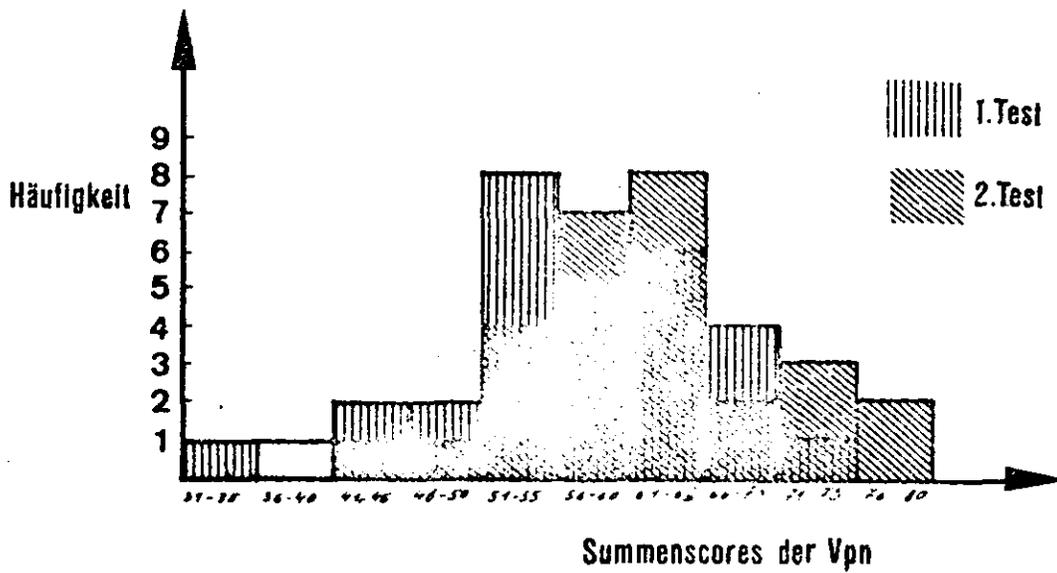
Ein interessantes Ergebnis liefern die beiden Items 7 und 14 mit den größten Veränderungen.

Item 7: "Die Gefahren des Rauchens werden im allgemeinen ziemlich übertrieben."

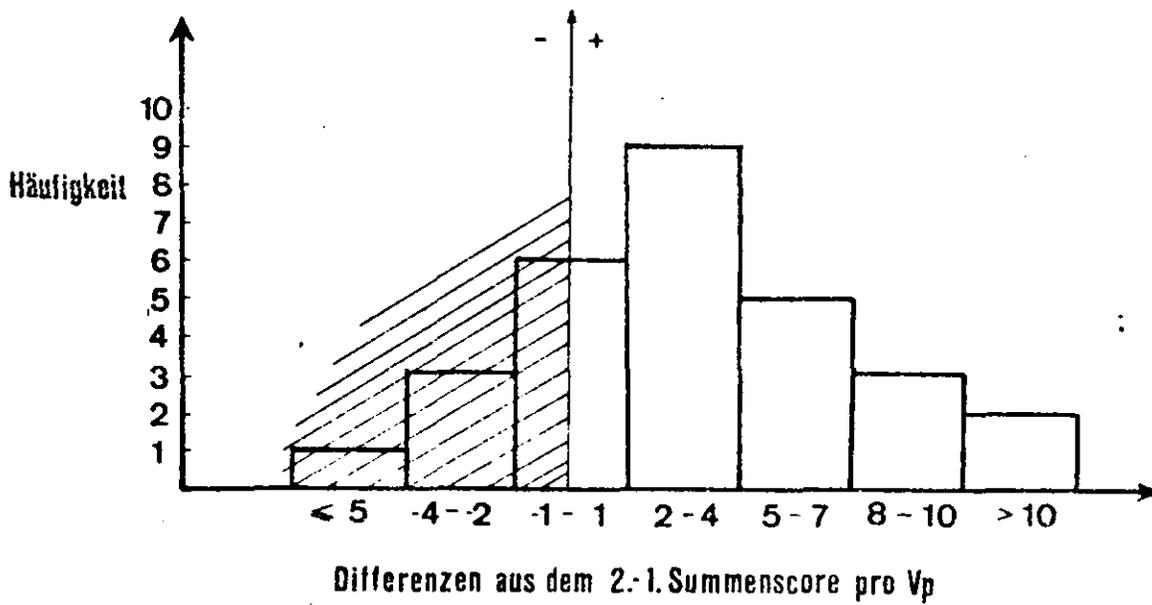
Item 14: "Es wird in der Presse viel zu wenig auf den eindeutigen Zusammenhang zwischen Rauchen und Lungenkrebs hingewiesen."

Es zeigt sich also, daß die Informationen des Programms über die Gefahren des Rauchens und über die Verschleierung dieser Tatsache durch die Presse am effektivsten waren.

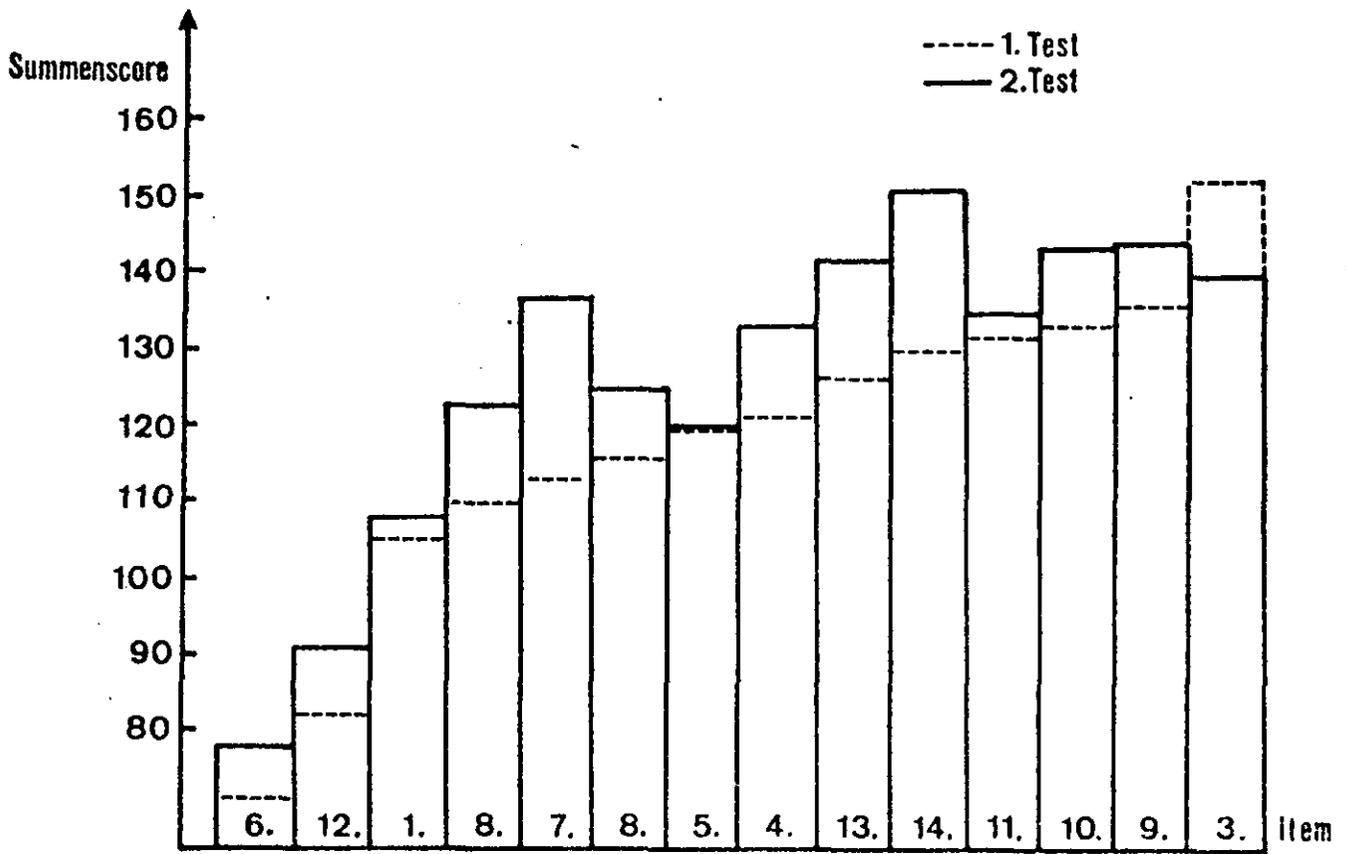
Für eine neue Untersuchung müßten neue Items konstruiert werden, um die Reliabilität der Befragung zu verbessern.



Verteilung der Summenscores (Abb.1)



Verteilung der Differenzen (Abb.2)



Summenscore pro Item (Abb 3)

Voruntersuchung für das Programm zur Einstellungsänderung
gegenüber dem Rauchen bei Jugendlichen

Die Voruntersuchung setzt sich aus 2 Teilen zusammen:

- I. Analyse der Literatur über bisherige Untersuchungen zum Rauchen,
- II. Diskussion in einer Schulklasse.

I. Analyse der Literatur über Untersuchungen zum Rauchen

- Literaturangaben:
1. "The Psychology of the Smoker"
by Emerson Douyon, Ph.D. Chief
Psychologist, Montreal Association
for Retarded children
Education and Research Centre, 1965
Abkürzung im Text: "Douyon"
 2. "An Investigation of the Group
Discussion Method of Measuring
Children's Attitudes to Smoking"
by John Downerig u.a., 1964
Abkürzung im Text: "Gruppendiskussion"
 3. "Behavior Factors Related to Smoking"
by Daniel Horn, Ph.D.
National Clearinghouse for Smoking &
Health, Washington, D.C. 1966
Abkürzung im Text: "Horn"
 4. "Tobacco Research Council"
Glen House, Stag Place, London S.W. 1965
Abkürzung im Text: "Tobacco Research"
 5. "A Peer Group Approach to a Smoking
Education Program and University
Setting"
University of Nebraska, Health Center
Smoking Education Project, 1966-67
Abkürzung im Text: "Peer Group"
 6. "Medical Students Attitudes towards
Smoking" by J.M. Bynner, 1966
University Departments of Medicine
in England and Wales.
Abkürzung im Text: "Medical students"
 7. "Untersuchung über Einstellungen und
mögliche Einstellungsänderungen".
Heidelberg 1968
Abkürzung im Text: "Heidelberger
Untersuchung"
 8. Resource Guide, Ottawa Canada 1966

Die angegebene Literatur wurde nach 5 Gesichtspunkten untersucht:

- A) Warum man anfängt zu rauchen
- B) Weshalb man weiterraucht
- C) Image des Rauchers
- D) Image des Nichtraucherers
- E) Möglichkeiten und Probleme für Änderungen des Raucherverhaltens

Die für die Erstellung eines Programmes relevanten Daten wurden ausgelesen und die daraus für ein Programm notwendig folgenden Konsequenzen aufgezeigt.

A) Warum man anfängt zu rauchen.

1. Douyon: Die orale Befriedigung durch die Zigarette stellt eine kindliche Form der Bewältigung konfliktgeladener Situationen dar. Die Zigarette liefert als pars pro toto den Mutterersatz. Das Verhalten löst sich von seinem ursprünglichen Grund und automatisiert sich. Eine Entlarvung der Zigarette als Schnuller hat schon mehrfach keine Wirkung hervorgerufen, eine Aufdeckung dieser psychoanalytischen Kenntnis gilt höchstens als interessant. Die Erkenntnis, daß das Rauchen so tief in der Persönlichkeitsstruktur verhaftet ist, führt leicht zu der Meinung, daß es kaum möglich ist, von diesem Verhalten loszukommen. Die Größe der Aufgabe entschuldigt das eigene Versagen.
2. Gruppendiskussion: In der Gruppensituation wird der Jugendliche durch das selbstverständliche Angebot einer Zigarette "zum Mitmachen verführt". Er will zugleich die Mitgliedschaft zu der Gruppe erwerben, die den Protest zur Autorität begonnen hat. Dazu kommt die Neugierde, das kennenzulernen, was einem vorenthalten wurde, weil man noch so jung ist. Diese Versuche, zu rauchen, beginnen mit 12 Jahren.
3. Horn: (nach Tomkins) Neugierde und das Bedürfnis, Neues und Verbotenes zu erforschen, führen zum ersten Rauchen. Dazu kommt der Wunsch, eine neue Gruppen-

zugehörigkeit außerhalb der Familie zu erlangen. Die Zigarette gilt als Zeichen der Rebellion gegen Erwachsene; ebenso wird die Zigarette als ein Mittel betrachtet, die Aufgabe der Pubertät, seine Emotionen unter Kontrolle zu bringen, zu bewältigen. Die entwicklungsbedingte Identitätssuche zeigt sich sowohl in der Anpassung an die Rauchergruppe als auch in der Nachahmung erwachsener Raucher.

4. Tobacco Research: Beginn des Rauchens in der Mittelschicht: 19 Jahre; in der Arbeiterklasse: 15 Jahre. Der Jugendliche findet über das Rauchen die Gruppe, die ihm eine von den Eltern unabhängige Orientierung in einem sozialen Umfeld ermöglicht; von hier unterstützt, kann er sich männlich und erwachsen fühlen; selten glaubt er, daß Rauchen zur Verringerung von Spannungen führt.
5. Heidelberger Untersuchung: Neugier und Erlebnislust führen zum Rauchen; man imitiert Erwachsene und versucht, in der neuen Gruppeneinheit der Jugendlichen die ersten Schwierigkeiten des Kontaktes durch Rauchen zu überwinden. Durch unreflektiertes Mitmachen rutscht der Jugendliche sehr häufig in die Gewohnheit des Rauchens hinein; die Zigarette wirkt auch als Ersatzbefriedigung für die vorhandenen, aber noch nicht zugelassenen Triebe.

Konsequenzen aus diesen Ergebnissen für ein Raucher-Programm.

Gemeinsam an den Untersuchungen 2. - 5. sind die folgenden Gründe:

Rauchen aus Neugierde und Erlebnishunger
Rauchen aus Protest gegen Erwachsene und Autorität
Rauchen aus Kontaktschwierigkeiten, als Symbol einer neuen Gruppenzugehörigkeit.

Diese Gründe resultieren aus den spezifischen Problemen der Pubertät, so daß das Rauchen zur Überwindung der Pubertät unerlässlich erscheint. Aufgabe eines Programms ist es,

- a) die Fragwürdigkeit des Zigaretten-Rauchens als Mittel zur Überwindung der pubertären Schwierigkeiten aufzeigen.
- b) Verständnis für die Problematik der Pubertät zeigen.

Aufgabe der Pubertät ist es u.a., sich einen neuen, vom Elternhaus unabhängigen Freundeskreis aufzubauen:

Beim Wechsel von einer Gruppe (= Familie) zu einer neuen (= "selbst gewählte" Gruppe) ist man im Konflikt der Entscheidung zu einer neuen Gruppe dem Einfluß aller möglichen Kräfte ausgeliefert.

In diese kritische Situation greift die Werbung erfolgreich ein. Sie stellt ein anerkanntes, beliebtes Teenagerimage bereit. Der Jugendliche übernimmt dadurch Verhaltensweisen, z.B. das Rauchen, die eher das Ergebnis einer Manipulation sind als ein Beweis erreichter Unabhängigkeit.

- c) einen anderen Weg zur Überwindung der pubertären Probleme aufzeigen.

B) Weshalb man weiterr Raucht

1. Douyon: Entsprechend der Behauptung, daß das Rauchen eine automatisierte Verhaltensweise ist, hält Douyon das Rauchen für unbegründet, höchstens um eine Leere zu befriedigen. Einen zusätzlichen Reiz erlebt der Raucher darin, daß er nicht die Kraft aufbringt, wie manche andere, nicht zu rauchen, sondern in gewisser Weise dem Verfall durch das Rauchen erlegen ist.

(Siehe A 1)

2. Gruppendiskussion: Die erlebte Brüderschaft mit Gleichgesinnten, die die Zigarette als Symbol des Erwachsenseins, der jugendlichen Kraft und Rebellion und als gemeinsamen Protest gegen die Autorität ansehen, macht das Rauchen sinnvoll. Man erreicht durch das Rauchen die "lange verbotenen Früchte"; man zeigt durch das Weiterräumen, daß man Schwäche und Angst, die durch die Gefährlichkeit des Rauchens ausgelöst wird, überwinden kann.

Konsequenzen: Durch den Kauf der Zigarette gelangt man ohne besondere Willensanstrengung zur Gemeinsamkeit mit Gleichgesinnten. Gegen diesen einfachen Weg anzugehen wird schwer sein.

Durch das Rauchen kann man auch Druck und Isolation beseitigen.

Konsequenzen: Man vergrößert aber den Druck der Gesundheitsangst.

Nichtraucher meinen, daß weibliche Raucher durch das Rauchen Jungen anziehen wollen; durch das Rauchen öffnet man sich Möglichkeiten zu Kontakten auch mit dem anderen Geschlecht.

3. Horn: (nach Tomkins)
- a) der Gewohnheitsraucher hat keinen Grund mehr, warum er raucht.

Konsequenzen: Hier hilft nur Psycho- oder Verhaltenstherapie.

- b) Eine zweite Gruppe raucht, um positive Wirkungen zu erreichen, wie Stimulanz und Entspannung.

Konsequenzen aus b: Eine Änderung des Raucherverhaltens ist nur möglich, wenn eine ebenso wirksame Alternative geboten wird.

4. Peer Group: Rauchen beseitigt psychische Belastung und ist das Ergebnis eines nicht aufhörenden Gruppeneinflusses.

Konsequenzen: Man muß den unerwünschten Gruppeneinfluß verringern, einen extremen Außenseiter in die Gruppe bringen, die Einstellung des Gruppenführers ändern.

5. Tobacco Research: Durch das Rauchen kann man seine Freizeit geselliger gestalten; man kann so Spannungen und Ärger lösen; der psychische Druck weicht einer geistigen Entspannung. Die gegenseitige Imitation der Raucher verstärkt die Gewohnheit; die Zigarette wird als Mittel oraler Befriedigung erlebt.

Konsequenzen: Der Trend zur Nachahmung ruft konformes, unselbständiges Verhalten hervor.

6. Heidelberger Untersuchung: Rauchen ist das Ergebnis eines Lernerfolgs, da auf diese Art schon öfter Schwierigkeiten beseitigt wurden; wenn diese Schwierigkeiten nicht mehr der Grund sind, so ist das Rauchen ein körperliches Bedürfnis geworden.

Konsequenzen: Die zunehmende Abhängigkeit von der Zigarette durch die primär positiv erlebte Wirkung der Zigarette macht es unmöglich, im entscheidenden Moment aufzuhören.

C) Das Image des Rauchers

1. Gruppendiskussion: Man ist erwachsen, unabhängig, kräftig, rebellisch, aber ein "untypischer" Erwachsener. Man neigt zu verbotenem dafür umso reizvollerem Verhalten: zu fluchen, stehlen, einbrechen, ungewaschen zu sein; man fängt leichter sexuelle Kontakte an.

Jugendliche Raucher meinen, erwachsene Raucher unterliegen leicht dem Zwang zur Gewohnheit.

Konsequenzen: Auch Jugendliche werden erwachsen und erliegen damit dem Zwang der Gewohnheit. Man raucht, ohne es zu wollen.

2. Tobacco Research: Raucher sind geselliger, mehr vom Zufall gesteuert; aber auch nervös, angestrengt, engagiert und klug; Mädchen, die rauchen, sind schlampiger.
3. Heidelberger Untersuchung: Raucher sind stark, sie haben mehr physische und psychische Potenz; sie können sich deshalb über Verbote und Autoritäten hinwegsetzen; dadurch sind sie unabhängig, erwachsen und männlich; sie gelten als Verführer; Mädchen, die rauchen, erscheinen besonders interessant.

C)b) Tatsächlich gefundene Eigenschaften der Raucher

1. Gruppendiskussion: Raucher sind aktiver gegenüber Erwachsenen, sie zeigen mehr Freundlichkeit im Umgang mit Gleichaltrigen; sie fühlen sich häufig unter Druck. Der Zusammenhang zwischen Rauchen und Lungenkrebs wird durch Rationalisierungen geleugnet, die aber nur aufgrund ungenauer Kenntnisse möglich sind.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Intensive Information soll das mangelnde Wissen beseitigen. Einstellungsänderung muß sich nach der Theorie von Festinger über kognitive Dissonanzen vollziehen.

2. Tobacco Research: Raucher sind in der Schule schlechter; Raucher zeigen passive Duldsamkeit, sind schlaff und zufallgesteuert; ihr Männlichkeitsideal ist: sozial integriert zu sein.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Beim Raucher wird mangelnde eigene Initiative aufgezeigt; Raucherverhalten wird als Konsequenz passiver Duldsamkeit gegenüber dem Kameradeneinfluß interpretiert.

3. Heidelberger Untersuchung: Raucher sind weniger tolerant gegenüber jungen Leuten, die zu rauchen anfangen, als Nichtraucher.

D)a) Image des Nichtrauchers

1. Gruppendiskussion: Raucher meinen, Nichtraucher seien eingebildet und wollen etwas Besseres sein.
2. Tobacco Research: Nichtraucher seien gesünder, weniger nervös, besser im Sport; Mädchen, die nicht rauchen, seien damenhafter.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Diese Eigenschaften müssen sehr deutlich als besonders vorteilhaft herausgestellt werden.

3. Heidelberger Untersuchung: Nichtraucher seien brav, strebsam, geizig, schwächlich, langweilig, "lustfeindlich", moralisch. Sie werden heimlich beneidet wegen ihres starken Willens; damit haben sie aber Eigenschaften, die auch die Autorität der Erwachsenen aufweist.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Nicht zu rauchen, darf nicht als eine überwältigende Leistung hingestellt werden, sondern als eine vernünftige Handlung. Willensstärke muß als positive Eigenschaft dargestellt werden.

D)b) Tatsächlich gefundene Eigenschaften der Nichtraucher

1. Gruppendiskussion: Sie planen auf längere Zeit und sehnen das Erwachsensein nicht so sehr herbei.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Man muß die Vorteile des langfristigen Planens aufzeigen.

Nichtraucher weisen im Fragebogen mehr anxiety auf; sie haben zugegebene Angst vor dem Zwang der Gewohnheit; sie beschäftigen sich häufiger zu Hause.

2. Tobacco Research: Nichtraucher haben mehr Ausdauer, sind sorgfältiger, selbstgesteuert; ihr Männlichkeitsideal ist: sich an eigener Leistung zu orientieren.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Man muß zeigen, daß dieses Männlichkeitsideal mehr Unabhängigkeit mit sich bringt.

3. Heidelberger Untersuchung: Nichtraucher werden heimlich von Rauchern beneidet.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Dieser Neid muß geschürt werden.

E) Möglichkeiten und Probleme für die Änderung des Raucherhaltens

1. Douyon: Das Problem liegt darin, daß der Körper sich an Zigaretten gewöhnt hat; die Zigarette ist Bestandteil des Wohlbefindens; man hat eine Abneigung, generell etwas zu ändern; man hält sich für die Ausnahme von der Regel, daß Rauchen gefährlich ist.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Diesen Trugschluß muß man aufdecken durch das Argument, daß die Statistik noch nie bewiesen hat, daß Rauchen gesundheitsfördernd ist.

Man raucht weiter, weil man die verbotenen Früchte genießen will; erst wenn man selbst entscheiden kann, läßt dieses Bedürfnis nach.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Dazu steht die Entwicklung der Rauchergewohnheit im Widerspruch. Rauchen hat sich entwickelt trotz der Möglichkeit zur freien Entscheidung. Da heute das Rauchen bei Jugendlichen häufig ein Protestsymbol ist, darf man nicht mit Zwang diesen Protest unterbinden, nur seine Irrelevanz aufzeigen.

2. Gruppendiskussion: Geld übt nur einen geringen Einfluß auf die Rauchergewohnheit aus.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Das finanzielle Problem muß mit Blick auf die steigenden Kosten und die zunehmende Gewöhnung an die Zigarette diskutiert werden.

Bestrafung für das Rauchen wird als Bestätigung für die Notwendigkeit zu rebellieren gesehen; Rauchen sei nur für ältere und schwächere Leute oder Sportler schädlich; Krebs bekommt, wer sowieso schwach ist.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Hier liegt ein Trugschluß vor; denn Frauen = das schwächere Geschlecht, bekommen seltener Krebs; außerdem schwächt das Rauchen Herz und Kreislauf sehr; Sportler rauchen meist nicht.

Das Wissen um den Zusammenhang Krebs-Rauchen ist sehr unklar; die Anti-Raucher-Campagne erscheint den Jugendlichen unehrlich und weist auf die doppelte Moral der Erwachsenen, da sie zugleich intensive Werbung treiben. Der Einfluß der Eltern oder der Peer-Group ist für die Gewohnheit maßgebend.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Die doppelte Moral kann man als einen Beweis für die nicht mehr aufhebbare Abhängigkeit des Rauchers von der Zigarette betrachten.

Nichtraucher müssen als eine gleichwertige Gruppe dargestellt werden; durch eine Diskussion über die Vorteile des Nichtrauchens und durch die Verteidigung eines Rauchers, der im Rollenspiel Nichtraucher ist, gegen einen tatsächlichen Raucher, soll versucht werden, ein "Nichtrauchererlebnis" zu produzieren.

3. Resource Guide: Hier werden durchweg verwendbare Methoden für die Einstellungsänderung aufgezeigt.

Konsequenzen: Im frühen Alter objektive, nicht moralisierende Darstellung der Information in Filmen, Gesprächen mit Ärzten, Lehrern, Gleichaltrigen; Zeitschriftenartikel oder Werbecampagne analysieren; wirtschaftliche Aspekte aufzeigen (Steuern, Fernsehfinanzierung); Entwicklung des Raucherverhaltens zu verschiedenen Zeiten diskutieren, um die Fragwürdigkeit der Bedeutung der Zigarette und ihres Mythos aufzuzeigen.

4. Horn: Folgende der hier erwähnten Gründe für Änderungen des Raucherverhaltens werden für das Programm verwendet:

steigende Zigarettenpreise
ästhetische Gründe
Angst davor, die Kontrolle zu verlieren
Gesundheitsgefahr

Voraussetzung für die Wirkung dieser Gründe ist: der Einfluß sozialer, interpersoneller Kräfte, der Massenmedien, der Schlüsselgruppen.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Diskussion der Raucherprobleme und Aufzählung bekannter Personen, die nicht rauchen.

Das Verhaltensniveau der Nichtraucher muß auf greifbare Nähe gebracht werden.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Am Beispiel der Ärzte kann man zeigen, daß es nicht unmöglich ist, mit dem Rauchen aufzuhören; siehe auch Medizinstudenten im 1. klinischen Semester.

5. Peer Group: Zwischen dem Verhalten, der Einstellung und dem Wissen konnte keine Korrelation aufgezeigt werden.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Das Programm muß alle drei Ebenen gezielt angehen.

6. Tobacco Research: Gesundheit und finanzielle Gründe führen zum Aufhören, was allgemein als positiv bezeichnet wird. Die Autoren meinen, daß Charaktereigenschaften vorliegen, die zum Rauchen oder Nichtrauchen führen.
7. Medical students: Im ersten klinischen Semester ist die Möglichkeit der Abgewöhnung sehr groß, da die Ärzte meinen, sie müssen Vorbilder sein.

Konsequenzen für ein Raucher-Programm:

Realistische Darstellung der Folgen mit geringer Schockwirkung.

II. Ergebnisse einer Diskussion zum Thema "Rauchen" mit Jugendlichen einer 9. Klasse an einer Münchner Oberschule.

A: Untersuchungsbedingungen und Ablauf

Die Klasse besteht aus etwa 30 männlichen Schülern zwischen 13 und 15 Jahren; die Klasse erscheint relativ diszipliniert.

Im Rahmen der folgenden Diskussion ist es wichtig zu wissen, daß der Lehrer selbst Nichtraucher ist und sehr abgeneigt ist gegen eine liberale Einstellung zum Rauchen wie z.B. Raucherzimmer. Ihm kommt "die Galle hoch, wenn er bei einem Schüler Rauch riecht".

Die Stunde begann mit einer etwa 25 Minuten langen Informationsvermittlung mit Frage und Antwort, die auf das Thema Rauchen zusteuerte. 10 Minuten lang diskutierte der Lehrer mit den Schülern; den Rest der Stunde konnten die Besucher Fragen stellen.

Im wesentlichen wurden folgende Fragen diskutiert:

Wer raucht und warum raucht man überhaupt ?

Wie kommt man zum Rauchen ?

Warum behält man das Rauchen bei ?

Welche Schäden entstehen durch das Rauchen ?

Was könnte man gegen das Rauchen unternehmen ?

Die Antworten auf die letzte Frage sollen hier zitiert werden: sehr frühe Aufklärung mit 9 - 10 Jahren; Steuern auf die Zigaretten erhöhen; Werbung verbieten oder 10% der Werbekosten für gezielte Gegencampagne verwenden; Automaten abschaffen.

Ein Rauchverbot erscheint sinnlos, wie die Prohibition von Alkohol in den USA zeigt. Der Vorschlag, daß Erwachsene ein Vorbild sein sollen, wurde mit Gelächter quittiert.

B: Konsequenzen aus der Diskussion für ein Räucherprogramm

Die Disziplin in der Klasse und die Tatsache, daß die Klasse von der Anwesenheit der 2 Besucher recht beeindruckt war, läßt auf eine gewisse Suggestibilität der Schüler schließen. Diese Suggestibilität scheint jedoch das Ergebnis aus einer schulgewohnten Trägheit und aus dem spürbar autoritären Einfluß des Lehrers zu sein.

Bei einigen Schülern der Klasse ist jedoch schon der Widerspruch sichtbar. Man kann deshalb annehmen, daß die Suggestibilität und Trägheit der Schüler mit zunehmendem Alter nachläßt. Eine Beeinflussung mit dem Ziel der Einstellungsbildung gegenüber dem Rauchen müßte möglichst noch früher angesetzt werden. Wegen dieser aufkeimenden Aktivität bei einigen Schülern darf man mit vorhandenen Einstellungen rechnen. Für eine Gruppendiskussion ist es günstig, wenn man z.B. einen überzeugten Nichtraucher dabei hat. Eine Gruppendiskussion erfordert auch kleinere Gruppen von 5-6 Mitgliedern, so daß jeder zu Wort kommen kann. Das war in dieser Klasse nicht möglich.

Wegen der schon vorhandenen Einstellungen zum Rauchen in diesem Alter muß man zu Beginn des Programms wenigstens in einem Schritt darauf eingehen.

Es fiel auf, daß sich die Klasse sehr für Sachfragen

interessierte, sofern sie aus einem interessanten Blickwinkel dargestellt werden. Deshalb muß ein wichtiger Teil des Programms der Information dienen, die sich, wie z.B. in Boulevard-Blättern, an interessanten, kleineren Ereignissen und Tatsachen aufhängen. Eine lebhaftere, unschulische Darstellung, müßte die Schüler aus der für die Schule obligatorischen Trägheit herausreißen.

Diese Vermutung kann auch dadurch bestärkt werden, daß die Schüler durch die Diskussion für bzw. mit schulfremden Personen sehr angeregt wurden.

Die Ansprechbarkeit über die Information weist auf das Bedürfnis nach geistiger Anregung hin; im Programm müßte man möglichst reine Wiederholungen vermeiden.

Da mit dem Wort "Pubertät" viele Probleme gelöst zu sein scheinen, sollte man im Programm dieses Wort vermeiden und statt dessen die konkreten Probleme dieser Situation angehen.

Der Sprechstil der Schüler machte einen unkomplizierten, am Konkreten noch verhafteten Eindruck: Das Programm sollte in diesem Stil abgefaßt sein.