

Positionsreferat: Uwe Konerding & Hans-Rüdiger Pfister

- Skruppy, M. (1993). Activities of Daily Living Evaluations: Is There a Difference in What the Patient Reports and What is Observed? *Physical and Occupational Therapy in Geriatrics*, 11(3), 13-25.
- Spector, W.D., Katz, S., Murphy, J.B. & Fulton, J.P. (1987). The Hierarchical Relationship Between Activities of Daily Living and Instrumental Activities of Daily Living. *Journal of Chronic Diseases*, 40(6), 481-489.
- Totterdell, P., Briner, R.B., Parkinson, B. & Reynolds, S. (1996). Fingerprinting Time Series: Dynamic Patterns in Self-Report and Performance Measures Uncovered by a Graphical Non-Linear Method. *British Journal of Psychology*, 87, 43-60.

Dieses Referat wurde im Projekt „Alltagskompetenz im Alter“ (DFG-Sachbeihilfe Ba 902/8-1, Projektleitung M.M. Baltes) erstellt. Die erwähnten Daten beziehen sich auf eine Substichprobe der Berliner Altersstudie von N = 109 Studienteilnehmer/innen. Wir danken dem Leitungsgremium der Berliner Altersstudie für die gewährte Unterstützung.

Zur Vorhersage von Verhalten mit unsicheren Konsequenzen: Folgerungen aus der Entscheidungs- für die Einstellungspsychologie

Uwe Konerding & Hans-Rüdiger Pfister***

**RWTH Aachen, Institut für Psychologie, **TU Berlin, Institut für Psychologie*

Einstellungs- und Entscheidungspsychologie beschäftigen sich mit sehr ähnlichen Themen. In beiden Disziplinen geht es um die Vorhersage und Erklärung von Verhalten, das – wenigstens teilweise – willentlich kontrolliert werden kann und das meist mit unsicheren Konsequenzen verbunden ist. Wir beschäftigen uns deshalb mit der Frage, inwieweit sich Ideen aus der Entscheidungs- auf die Einstellungspsychologie übertragen lassen. Dazu stellen wir zuerst die Teilbereiche beider Disziplinen gegenüber, die aus unserer Sicht am meisten zur Vorhersage und Erklärung von Verhalten beizutragen haben. Wir analysieren deren konzeptuelle Grundstrukturen und skizzieren die Prinzipien, nach denen Ideen von der Entscheidungs- auf die Einstellungspsychologie übertragen werden können. Im zweiten Schritt versuchen wir bei einem ausgesuchten Teilproblem zu zeigen, wie eine solche Übertragung konkret aussehen könnte.

1 Einstellungs- und Entscheidungspsychologie: zwei Paradigmen zur Vorhersage und Erklärung von Verhalten

1.1 Die beiden Paradigmen

Auf Seiten der Einstellungspsychologie betrachten wir den Bereich, der in der Diskussion um die „theory of reasoned action“ (TORA) von Fishbein und Ajzen (1975) entstanden ist. Dort geht es im wesentlichen darum, Verhalten aufgrund von Fragebogendaten vorherzusagen und zu erklären. Der wichtigste Beitrag zu dieser Diskussion ist sicherlich die TORA selbst. Darüberhinaus gibt es aber noch eine Vielzahl weiterer Ansätze, die fast alle als Erweiterungen der TORA aufgefaßt werden können. Vor allem die „theory of planned behavior“ von Ajzen (1985) gehört dazu. Auf Seiten der Entscheidungstheorie betrachten wir den Bereich, der im allgemeinen unter der Überschrift „Ent-

scheidungen unter Unsicherheit“ zusammengefaßt wird (vgl. Abelson & Levi, 1985). Dort geht es um die Vorhersage und Erklärung von Wahlen zwischen (Verhaltens-)Optionen mit unsicheren Konsequenzen, wie z. B. dem Kaufen oder Nicht-Kaufen von Lotterielosen. Der klassische Ansatz dazu ist die Theorie des subjektiv erwarteten Nutzens (Edwards, 1961). Die wichtigste Weiterentwicklung ist die „prospect theory“ von Kahneman und Tversky (1979). Auch hier gibt es eine Vielzahl weiterer Ansätze, die teilweise Alternativen, teilweise Weiterentwicklungen zur prospect theory sind.

Nahezu alle einstellungspsychologischen Ansätze in dem hier umschriebenen Bereich entsprechen demselben Schema. Sie beziehen sich auf zwei voneinander trennbare Zeitintervalle: auf das Intervall der Befragung und auf das des Verhaltens. Beim Intervall des Verhaltens interessiert das Ausmaß, in dem das Verhalten ausgeführt wird, beim Intervall der Befragung dagegen eine ganze Reihe von Variablen, die während der Befragung erhoben werden. Diese Variablen werden durch Kausalannahmen miteinander verbunden und lassen sich nach der postulierten kausalen Nähe zum Verhalten in drei Klassen einteilen: 1) – direkt vor dem Verhalten – die Verhaltensabsicht; 2) – in mittlerer Position – verschiedene Aspekte der Beziehung zwischen Person und Verhalten, wie z. B. die Einstellung der Person zum Verhalten, die Subjektive Norm und die Wahrgenommene Verhaltenskontrolle; 3) – am weitesten vom Verhalten entfernt – subjektive Einschätzungen verschiedener Aspekte der Konsequenzen des Verhaltens(-versuchs), wie z. B. Konsequenzerwartungen und -bewertungen (beliefs & evaluations).

Die meisten hier angesprochenen entscheidungspsychologischen Ansätze haben ebenfalls wesentliche Gemeinsamkeiten. Sie beziehen sich meist nur auf ein Zeitintervall, nämlich auf das Intervall, in dem die Person mit den Verhaltensoptionen konfrontiert wird und sich daraufhin entscheidet. Zwei Arten von Variablen werden empirisch bestimmt: 1) die Entscheidung und 2) die Charakteristika der Verhaltensoptionen. Die Entscheidung wird manchmal als hypothetische, manchmal auch als reale Wahl erhoben. Entscheidungsforscher unterscheiden beides kaum. Die Charakteristika der Verhaltensoptionen werden durch Beschreibungen vorgegeben. Meist handelt es sich dabei um bedingte Wahrscheinlichkeiten von Ereignissen, sowie um Attribute dieser Ereignisse, wie etwa Geldgewinne oder -verluste. In der theoretischen Betrachtung wird meist noch eine weitere Variable eingeführt: der Nutzen der Verhaltensoption. Diese Variable wird aber nicht direkt empirisch bestimmt, sondern gemäß theoretischen Annahmen aus den Charakteristika der Verhaltensoptionen berechnet. Sie dient dann als direkter Prädiktor der Entscheidung.

1.2. Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Beim Vergleich beider Forschungsparadigmen fallen vor allem zwei Unterschiede auf. 1) In der Einstellungspsychologie werden zwei Zeitintervalle betrachtet, in der Entscheidungspsychologie nur eines. 2) In der Einstellungspsychologie werden alle der dort betrachteten Variablen erhoben, in der Entscheidungspsychologie werden dagegen die Charakteristika der Verhaltensoptionen willkürlich hergestellt. Die wesentliche Gemeinsamkeit zwischen beiden Paradigmen besteht, wie bereits gesagt, darin, daß es jeweils um die Vorhersage und Erklärung von Verhalten geht. Das, was in der Einstellungsforschung im ersten Intervall erfragt wird, kann als eine Art Vorschau auf die kognitive und evaluative Struktur verstanden werden, die im zweiten Intervall die Entscheidung für oder gegen das Verhalten begründet. Diese Gemeinsamkeit führt auch zu Analogien im Begriffsapparat beider Paradigmen. Das Verhaltensmaß in der Einstellungspsychologie entspricht der realen Wahl in der Entscheidungspsychologie, die Verhaltensabsicht der hypothetischen Wahl, die Einstellung zur Ver-

haltensweise dem Nutzen einer Verhaltensweise und die Konsequenzerwartungen und -bewertungen den Ereigniswahrscheinlichkeiten und Ausprägungen der Ereignisattribute.

1.3 Prinzipien der Übertragung

Die Gemeinsamkeiten zwischen beiden Paradigmen legen es nahe, die Beziehungen zwischen den einstellungstheoretischen Befragungsvariablen mit entscheidungspsychologischen Modellvorstellungen zu beschreiben. Dieser Übertragung sind aber Grenzen gesetzt. Sie ergeben sich durch die Unterschiede zwischen beiden Paradigmen. So geht es in der Einstellungspsychologie um eine Vorschau auf zukünftiges Verhalten. Die Entscheidungsforschung sagt zu dieser Vorschauproblematik wenig. Des weiteren interessieren in der Einstellungspsychologie oft Variablen, die nicht direkt experimentell manipuliert werden können. Das gilt insbesondere für Bewertungen, sofern man berücksichtigen möchte, daß unterschiedliche Individuen ein und dasselbe Ereignis unterschiedlich bewerten können. Wenn man also entscheidungspsychologische Modellvorstellungen auf die Einstellungspsychologie überträgt, muß man diese Modellvorstellungen entsprechend modifizieren.

2 Verhaltensabsichten und hypothetische Wahlen: zwei unterschiedliche Modellvorstellungen zur Vorhersage

Wir wollen jetzt am Beispiel zeigen, wie man die eben skizzierten Prinzipien konkret umsetzen kann. Auf Seiten der Einstellungspsychologie beschäftigen wir uns mit der Vorhersage von Verhaltensabsichten, auf Seiten der Entscheidungspsychologie mit der Vorhersage hypothetischer Wahlen. Wir stellen zuerst die Modellvorstellungen gegenüber, die in beiden Disziplinen am weitesten verbreitet sind, bewerten dann den Nutzen der spezifisch entscheidungspsychologischen Ideen für die Einstellungspsychologie und entwickeln schließlich eine für die Anforderungen der Einstellungspsychologie geeignete Modifikation. Verhalten fassen wir dabei als eine Menge sich wechselseitig ausschließender, konkurrierender Verhaltensweisen auf, von denen die handelnde Person eine Verhaltensweise ausführen muß. Im einfachsten Fall besteht diese Menge aus den beiden Möglichkeiten, entweder ein bestimmtes Verhalten zu zeigen oder es zu lassen.

2.1 Die beiden Modellvorstellungen

Die Kriteriumsvariable der einstellungspsychologischen Modellvorstellung ist die Verhaltensabsicht. Zwei unterschiedliche Interpretationen dieser Variable sind im Gebrauch: 1) Verhaltensabsicht als Erwartung und 2) Verhaltensabsicht als Plan. Im ersten Fall handelt es sich um ein Maß der Sicherheit, mit der die Person glaubt, daß sie das Verhalten ausführen wird; im zweiten Fall um ein Maß der Entschiedenheit, mit der die Person das Verhalten in Angriff nehmen will (Jonas & Doll, 1996; Warsaw & Davis, 1985). In beiden Fällen hat diese Variable zwei wichtige Eigenschaften. 1) Die Variable hat mit den Ausprägungen „völlig sicher (entschieden) nein“ und „völlig sicher (entschieden) ja“ eine untere und obere Schranke. 2) Zwischen den beiden Extrempunkten sind im Prinzip unendlich viele geordnete Abstufungen möglich. Formal läßt sich diese Variable damit als eine Funktion auffassen, die jedem Paar aus Person und Verhaltensweise einen Wert zwischen null und

eins zuordnet; d. h. $I: V \times P \rightarrow [0, 1]$ (Warshaw & Davis, 1985). Dabei ist V die Menge der Verhaltensweisen, P die Menge der Personen und I die Verhaltensabsicht.

Als Prädiktoren für die Verhaltensabsicht dienen meist mehrere Variablen, die jeweils einen Aspekt der Beziehung zwischen Person und Verhalten widerspiegeln. Bei den meisten dieser Variablen, wie beispielsweise bei der Einstellung oder der Subjektiven Norm, gibt es keine durch den Gegenstand festgelegten oberen oder unteren Grenzen. Genau wie bei der Verhaltensabsicht sind aber auch bei diesen Variablen im Prinzip unendlich viele Abstufungen möglich. Formal würde man diese Variablen also als Funktionen auffassen, die jedem Paar aus Person und Verhaltensweise irgendeine reelle Zahl zuordnet; d. h. $G_j: V \times P \rightarrow \mathbb{R}$. Dabei steht G_j für die j -te Prädiktorvariable.

Das eigentliche Vorhersageprinzip besagt dann, daß die Verhaltensabsicht eine monoton steigende Funktion einer Linearkombination der Prädiktoren ist; d. h.

$$I(v, p) = f \left(\sum_{k=1}^m \beta_k G_k(v, p) \right) \quad (1)$$

Dabei ist m die Anzahl der Prädiktoren und f eine monoton steigende Funktion. Fishbein und Ajzen postulieren hier sogar eine lineare Funktion. Ein wichtiges Merkmal dieses Prinzips besteht darin, daß nur Werte für die gerade interessierende Verhaltensweise eingehen; Werte für die konkurrierenden Verhaltensweisen bleiben unberücksichtigt.

Die Kriteriumsvariable in der Entscheidungspsychologie ist die hypothetische Wahl. Diese Variable hat genau zwei Ausprägungen. Entweder man entscheidet sich für oder gegen eine Verhaltensoption. Formal läßt sich diese Variable damit als eine Funktion auffassen, die jedem Paar aus Person und Verhaltensweise eine null oder eine eins zuordnet; d. h. $W: V \times P \rightarrow \{0, 1\}$. Dabei steht W für die hypothetische Wahl. Als direkter Prädiktor für die hypothetische Wahl wird genau eine Variable verwendet, nämlich der Nutzen der Option. Hier handelt es sich wie bei der Einstellung um eine beidseitig unbeschränkte Variable, die jeden Wert annehmen kann; d. h. $G: V \times P \rightarrow \mathbb{R}$. G steht dabei für den Nutzen der Option. Das Vorhersageprinzip besagt, daß die Person die Verhaltensweise mit dem höchsten Nutzen wählen wird. Schließt man den Fall aus, daß zwei Verhaltensweisen denselben Nutzen haben, gilt

$$W(v, p) = 1 \Leftrightarrow G(v, p) = \max \{ G(v_j, p) \mid v_j \in V \} \quad (2) \quad \forall v_i$$

2.2 Vergleich und Bewertung

Beide Modellvorstellungen unterscheiden sich in drei Aspekten. 1) In der Einstellungspsychologie ist die Kriteriumsvariable mehrfach gestuft, in der Entscheidungspsychologie nur zweifach. 2) In der Einstellungspsychologie werden mehrere Prädiktoren verwendet, in der Entscheidungspsychologie nur einer. 3) In der Einstellungspsychologie werden nur Werte für die gerade interessierende Verhaltensweise berücksichtigt, in der Entscheidungspsychologie auch die Werte aller konkurrierenden Verhaltensweisen.

Aus dem ersten Aspekt ergeben sich kaum Verbesserungsvorschläge für die Einstellungspsychologie. Die mehrfach gestufte Kriteriumsvariable im herkömmlichen Ansatz liefert nämlich Information darüber, inwieweit in der Zeitspanne zwischen Befragung und Verhalten Änderungen zu erwarten sind. Sie dient also einer spezifisch einstellungspsychologischen Problematik. Es wäre eher ein

Rückschritt, die mehrfache Abstufung aufzugeben. Höchstens, wenn zwischen Befragung und Verhalten keine Änderungen mehr zu erwarten sind – z. B., weil die Befragung direkt vor dem Verhalten durchgeführt wird, – könnte es sinnvoll sein, eine nur zweifach gestufte Kriteriumsvariable zu verwenden.

Auch der zweite Aspekt liefert kaum einen sinnvollen Verbesserungsvorschlag. Zwar wäre es aus Gründen der Einfachheit schön, wenn man in der Einstellungspsychologie genau wie in der Entscheidungspsychologie mit nur einem direktem Prädiktor auskäme; nur scheint das nicht so leicht zu gehen. Im Unterschied zur Entscheidungspsychologie interessieren in der Einstellungspsychologie nämlich Prädiktoren, die direkt über Fragebogen erfaßt werden können. Es scheint aber sehr schwer zu sein, auf diese Weise eine Variable zu operationalisieren, mit der sich die Verhaltensabsicht vollständig vorhersagen läßt. Die Einstellung zur Verhaltensweise ist ursprünglich als solch eine Variable gemeint gewesen. In den meisten empirischen Untersuchungen zeigt sich aber, daß sich die Vorhersage der Verhaltensabsicht verbessert, wenn man zusätzlich zur Einstellung weitere Prädiktoren verwendet. In der Einstellungspsychologie scheint man also eine Konzeption zu benötigen, die mehrere Prädiktoren zuläßt.

Eine wirkliche Verbesserung ergibt sich aus dem dritten Aspekt. Jedenfalls gibt es ein rein logisches Argument gegen den bisherigen einstellungspsychologischen Ansatz. Dieses Argument beruht darauf, daß das Konzept der Verhaltensabsicht wörtlich genommen wird. Bei der Interpretation der Verhaltensabsicht als Erwartung heißt das: wenn sich jemand sicher ist, eine bestimmte Verhaltensweise auszuführen, wird das als gleichbedeutend damit angesehen, daß er sich sicher ist, keine der konkurrierenden Verhaltensweisen auszuführen. Bei der Interpretation als Plan gilt das Entsprechende. Wenn man nun in einer Situation, in der die Wahl zwischen zwei sich wechselseitig ausschließenden Alternativen besteht, sowohl die eine, als auch die andere Alternative aus der Sicht des klassischen einstellungspsychologischen Ansatzes betrachtet, dann kann das im Individualfall zu widersprüchlichen Vorhersagen führen. Bei einer Person, die zu beiden Alternativen positive Einstellungen, Subjektive Normen usw. hat, würde man vorhersagen, daß sie sicher bzw. entschieden ist, beides zu tun. Beides zugleich geht aber nicht. Bei einer Person, die überall negative Werte hat, würde man vorhersagen, daß sie sicher bzw. entschieden ist, nichts von beidem zu tun. Eines von beidem muß sie aber tun.

2.3 Übertragung

Das entscheidungspsychologische Prinzip, die Werte für alle Verhaltensmöglichkeiten zu berücksichtigen, läßt Widersprüche, wie sie eben beschrieben worden sind, nicht zu. Wie überträgt man nun aber dieses Prinzip in sinnvoller Weise auf die Einstellungspsychologie? Will man die Möglichkeit eröffnen, wahlweise mit zweifach oder mehrfach gestuftem Kriterium und wahlweise mit einem oder mit mehreren Prädiktoren zu arbeiten, dann sind dazu vier Fälle zu betrachten: 1) zweifach gestuftes Kriterium, ein Prädiktor; 2) zweifach gestuftes Kriterium, mehrere Prädiktoren; 3) mehrfach gestuftes Kriterium, ein Prädiktor; 4) mehrfach gestuftes Kriterium, mehrere Prädiktoren.

Der erste Fall ist einfach. Hier braucht man lediglich die mathematische Struktur der entscheidungspsychologischen Konzeption zu übernehmen und mit einstellungspsychologischen Konzepten zu interpretieren. An die Stelle des Wertes einer Verhaltensmöglichkeit tritt dann die Einstellung. Dies ergibt exakt der Ansatz von Jaccard (1981). Die Lösung für den zweiten Fall erhält man, indem man dann statt eines einzigen Prädiktors eine Linearkombination von Prädiktoren verwendet. Das entscheidungstheoretische Vorhersageprinzip (Formel 2) läßt sich problemlos in dieser Weise reformulieren. Probleme ergeben sich dann aber bei der praktischen Anwendung. Analog zum klassischen

Vorgehen in der Einstellungspsychologie wären die Gewichte für die verschiedenen Prädiktoren aus den Daten zu schätzen. Ohne weitere Modifikationen, wie etwa einer probabilistischen Erweiterung, kann man bei einem zweifach gestuften Kriterium die Gewichte aber nicht punktgenau schätzen; man kann nur die Intervalle bestimmen, in denen sich die Gewichte befinden. Zu allem Überfluß benötigt man dazu auch noch äußerst aufwendige Rechenalgorithmen. Da aber ohnehin die beiden Fälle mit zweifach gestuften Kriterium für die Einstellungspsychologie weniger wichtiger sind, soll dies hier nicht weiter diskutiert werden.

Bei den Fällen 3 und 4 besteht das Problem darin, den entscheidungspsychologischen Gedanken der Wahl zwischen mehreren Verhaltensoptionen mit dem einstellungspsychologischen Gedanken einer mehrfach gestuften, beidseitig begrenzten Verhaltensabsicht zu kombinieren. Das Vorhersageprinzip sollte deshalb gewährleisten, daß nur Verhaltensabsichten innerhalb der inhaltlich möglichen Grenzen vorhergesagt werden und daß eine hohe Verhaltensabsicht für eine der Optionen automatisch mit niedrigen Verhaltensabsichten für die anderen Optionen einhergeht. Außerdem sollte die Vorhersage nur von den Unterschieden zwischen den Prädiktorwerten und nicht von deren absoluter Höhe abhängen (Invarianz unter additiven Transformationen der Prädiktorvariablen). Bei nur einem Prädiktor erhält man ein solches Prinzip, wenn man die Prädiktorwerte durch inverse Logarithmierung transformiert und den transformierten Wert der jeweils betrachteten Option durch die transformierten Werte aller Optionen teilt (Konerding, 1996). Es resultiert

$$I(v_i, p) = \frac{\exp(\beta G(v_i, p))}{\sum_{j=1}^n \exp(\beta G(v_j, p))} \quad (3)$$

Dabei ist n die Anzahl der zur Auswahl stehenden Verhaltensweisen und β eine Skalierungskonstante. Für mehrere Prädiktoren läßt sich dieses Prinzip verallgemeinern, indem man anstelle des einen Prädiktors die Linearkombination einsetzt. Es resultiert

$$I(v_i, p) = \frac{\exp\left(\sum_{k=1}^m \beta_k G_k(v_i, p)\right)}{\sum_{j=1}^n \exp\left(\sum_{k=1}^m \beta_k G_k(v_j, p)\right)} \quad (4)$$

Genau wie eine lineare Regressionsgleichung liefert diese Gleichung die Grundlage für eine punktgenaue Schätzung der Prädiktorgewichte. Bei z-transformierten Prädiktorwerten spiegeln die Gewichte den relativen Einfluß der Prädiktoren auf die Verhaltensabsicht wider.

3. Abschließende Bemerkung

Wir haben hier an einem Beispiel gezeigt, wie man entscheidungspsychologische Ideen auf die Einstellungspsychologie übertragen kann. Die dabei resultierende Modellvorstellung ist der bisher in der Einstellungspsychologie gebräuchlichen Modellvorstellung aus rein logischen Gründen über-

legen. Wir denken, daß man auch noch in anderen Teilbereichen auf diese Weise zu ausgereifteren Modellvorstellungen kommen kann.

Literatur

- Abelson, R.P. & Levi, A. (1985). Decision making and decision theory. In G. Lindzey & E. Aronson (Hrsg.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 231–309). New York: Random House.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Hrsg.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Heidelberg: Springer.
- Edwards, W. (1961). Behavioral decision theory. *Annual Review of Psychology*, 12, 473–498.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, Mass.: Addison – Wesley.
- Jaccard, J. (1981). Attitudes and behavior: Implications of attitudes towards behavioral alternatives. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 286–307.
- Jonas, K. & Doll, J. (1996). Eine kritische Bewertung der Theorie überlegten Handelns und der Theorie geplanten Verhaltens. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 27, 18–31.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Konerding, U. (1996). *Ein formales Prinzip zur Vorhersage von Verhaltensabsichten*. Arbeitsbericht vom Institut für Psychologie an der RWTH Aachen, No. II-72/1996.
- Warshaw, P.R. & Davis, F.D. (1985). Disentangling behavioral intention and behavioral expectation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 213–228.

Was rechtfertigt den Einsatz einer psychotherapeutischen Technik?

Christoph Kraiker

Universität München, Institut für Psychologie

I

In dieser Abhandlung möchte ich folgende These begründen: Der Einsatz einer psychotherapeutischen Technik in einem konkreten Fall (bei einer spezifischen Person) wird gerechtfertigt durch die informierte Akzeptanz seitens dieser Person.

Dies scheint jenen Forderungen zu widersprechen, die der empirischen Effektivitätsforschung zugrundeliegen. Baumann (1996, S.687) hat es kürzlich so formuliert: „Ein „Wirksamkeitskonsens,, innerhalb der Psychotherapiegedade ist daher nicht ausreichend, da zum Schutz der Betroffenen (Patienten/innen) und im Interesse der Sozietät (Versicherungsträger etc.) die Möglichkeit der Überprüfung der Wirksamkeit durch Dritte vorhanden sein muß“.

Es handelt sich hier nicht notwendigerweise um gegensätzliche Auffassungen. Insbesondere ist auch nach der hier vertretenen Meinung die lege artis durchgeführte empirische Effektivitätsforschung nicht nur sinnvoll, sondern für den Fortschritt in diesem Bereich unverzichtbar. Der scheinbare Gegensatz verschwindet, wenn man sich verdeutlicht, daß wir es hier mit verschiedenen Entscheidungskontexten zu tun haben, mit unterschiedlichen Begriffen der Rechtfertigung und der Wirksamkeitsüberprüfung.