

# Sozialpsychologie I

Mitschrift der Vorlesung von  
Prof. Dr. Fritz Strack  
im WS 06/07

Roland Pfister

Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg

# Inhaltsverzeichnis

<b>0. Vorwort .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Grundlagen der Sozialpsychologie.....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. Einführung: Zwei Wegbereiter .....</b>	<b>6</b>
<b>1.2. Was ist Sozialpsychologie? .....</b>	<b>6</b>
1.2.1. Was ist Wissenschaft?.....	6
1.2.2. Was ist Psychologie?.....	6
1.2.3. Was ist Sozialpsychologie? .....	8
<b>1.3. Methoden der Sozialpsychologie .....</b>	<b>8</b>
1.3.1. Beobachtung .....	8
1.3.2. Experiment .....	8
<b>2. Konsistenztheorien vs. Selbstwahrnehmung .....</b>	<b>13</b>
<b>2.1. Wozu dient das Denken?.....</b>	<b>13</b>
<b>2.2. Kognitive Dissonanztheorie (Festinger, 1957).....</b>	<b>13</b>
2.2.1. Grundannahmen.....	13
2.2.2. Definition: Dissonanz.....	14
2.2.3. Folgen von Dissonanz .....	14
2.2.4. Klassische Studien .....	15
2.2.5. Typische Untersuchungssituationen.....	16
<b>2.3. Theorie der Selbstwahrnehmung (Bem, 1967) .....</b>	<b>16</b>
2.3.1. Sparsame Erklärung.....	17
2.3.2. Das Experiment von Bem.....	17
2.3.3. Wozu dient denken?.....	17
2.3.4. Typische Untersuchungssituationen.....	17
<b>2.4. Selbstwahrnehmung vs. Dissonanz.....</b>	<b>18</b>
<b>2.5. Attributionstheorien.....</b>	<b>19</b>
2.5.1. Zentrale Fragen .....	19
2.5.2. Geschichtliches .....	19
2.5.3. Jones & Davis: correspondent inference theory .....	20
2.5.4. Kelley: Kovariationsmodell.....	21
2.5.5. Zutreffende Theorie? .....	23
<b>3. Kognitiver Geizhals: Urteilsheuristiken.....</b>	<b>26</b>
<b>3.1. Attributionstheorien und Biases.....</b>	<b>26</b>
3.1.1. Biases.....	26

3.1.2.	Ursachenfindung .....	26
3.1.3.	Ausweg.....	26
<b>3.2.</b>	<b>Urteilsbildung.....</b>	<b>26</b>
3.2.1.	Rationales Modell .....	27
3.2.2.	Tversky & Kahneman .....	27
<b>3.3.</b>	<b>Heuristiken.....</b>	<b>27</b>
3.3.1.	Verfügbarkeitsheuristik .....	27
3.3.2.	Repräsentativitätsheuristik.....	29
3.3.3.	Verankerungsheuristik.....	30
3.3.4.	Gefühlsheuristik.....	30
<b>3.4.</b>	<b>Kritik an Urteilsheuristiken.....</b>	<b>31</b>
3.4.1.	Keine Kohärenz .....	31
3.4.2.	Methodische Untersuchungsprobleme .....	31
3.4.3.	Bewertung .....	31
<b>4.</b>	<b>Der Social-Cognition-Ansatz .....</b>	<b>32</b>
<b>4.1.</b>	<b>Paradigma der Informationsverarbeitung.....</b>	<b>32</b>
4.1.1.	Standardsequenz .....	32
4.1.2.	Grundüberzeugungen.....	32
<b>4.2.</b>	<b>Social Cognition.....</b>	<b>33</b>
4.2.1.	Beispiel: fundamentaler Attributionsfehler .....	33
4.2.2.	Integrative Funktion .....	33
4.2.3.	Neue Fragestellungen .....	34
<b>4.3.</b>	<b>Klassische Fragen aus neuer Perspektive .....</b>	<b>34</b>
4.3.1.	Selbstkonzept .....	35
4.3.2.	Einstellungs- und Persuasionsforschung.....	35
4.3.3.	Stereotype und Vorurteile .....	35
<b>4.4.</b>	<b>Anwendungsbeispiele .....</b>	<b>36</b>
4.4.1.	Subjektives Wohlbefinden .....	36
4.4.2.	Umfragesituation .....	36
4.4.3.	Verankerungsheuristik.....	36
4.4.4.	Reflective Impulsive Model (RIM) .....	36
<b>5.</b>	<b>Sozialer Einfluss .....</b>	<b>38</b>
<b>5.1.</b>	<b>Geschichtliches.....</b>	<b>38</b>
5.1.1.	Negativer sozialer Einfluss .....	38
5.1.2.	Positiver sozialer Einfluss.....	38
<b>5.2.</b>	<b>Moderne Fragestellungen.....</b>	<b>38</b>
5.2.1.	Robert Zajonc: Direkte Aktivierung .....	38
5.2.2.	Solomon Asch: Motivationaler Einfluss.....	39
5.2.3.	Muzafer Sherif: Informationaler Einfluss .....	40
<b>5.3.</b>	<b>Strategien des sozialen Einflusses .....</b>	<b>40</b>

5.3.1.	Kontrast .....	41
5.3.2.	Reziprozität.....	41
5.3.3.	Commitment und Konsistenz.....	41
5.3.4.	Soziale Bestätigung.....	42
5.3.5.	Sympathie.....	42
5.3.6.	Autorität .....	42
5.3.7.	Knappheit .....	42
5.3.8.	Beispiel: Tupper-Party .....	42
<b>6.</b>	<b>Einstellung und Einstellungsänderung .....</b>	<b>44</b>
<b>6.1.</b>	<b>Geschichtliches.....</b>	<b>44</b>
6.1.1.	Behavioristische Lerntheorien .....	44
6.1.2.	Konsistenztheorien .....	44
6.1.3.	Informationsverarbeitungstheorien .....	44
<b>6.2.</b>	<b>Grundfragen der Einstellungsforschung .....</b>	<b>44</b>
6.2.1.	Was ist eine Einstellung?.....	44
6.2.2.	Warum haben Personen Einstellungen? .....	45
6.2.3.	Wie können Einstellungen gemessen werden? .....	45
6.2.4.	Kann man durch Einstellungen Verhalten vorhersagen?.....	47
<b>7.</b>	<b>Theorien der Einstellungsänderung .....</b>	<b>48</b>
<b>7.1.</b>	<b>Behaviorsmus / Lerntheorien.....</b>	<b>48</b>
7.1.1.	Grundfragen .....	48
7.1.2.	Ergebnisse.....	49
7.1.3.	Interessante Effekte.....	50
<b>7.2.</b>	<b>Konsistenztheorien.....</b>	<b>50</b>
7.2.1.	Heiders Balancetheorie .....	50
7.2.2.	Festingers Theorie der kognitiven Dissonanz.....	51
7.2.3.	Theorie des Eindrucksmanagements .....	51
7.2.4.	Brehm's und Wicklund's Reaktanztheorie .....	51
<b>7.3.</b>	<b>Attributionstheorien.....</b>	<b>52</b>
7.3.1.	Selbstwahrnehmungstheorie (Bem) .....	52
7.3.2.	Interpretation mehrdeutiger interner Stimuli.....	52
7.3.3.	Wahrgenommene Absicht des Kommunikators .....	52
<b>7.4.</b>	<b>Integrative Ansätze .....</b>	<b>52</b>
7.4.1.	Theory of Planned Behavior .....	52
7.4.2.	Informationsintegrationstheorie .....	53
<b>7.5.</b>	<b>Aktive Mitwirkung des Individuums .....</b>	<b>53</b>
7.5.1.	Rollen-Spiel .....	53
7.5.2.	Einstellungspolarisation durch Nachdenken .....	53
7.5.3.	Cognitive Response Ansatz.....	53
<b>8.</b>	<b>Stereotype und Vorurteile .....</b>	<b>56</b>

<b>8.1. Definitionen .....</b>	<b>56</b>
<b>8.2. Entstehung von Stereotypen .....</b>	<b>56</b>
8.2.1.    Theorie des sozialen Konflikts .....	56
8.2.2.    Theorie der sozialen Kategorisierung .....	57
<b>8.3. Wirkung von Stereotypen bei der Urteilsbildung .....</b>	<b>58</b>
8.3.1.    Schemageleitete Enkodierung.....	58
8.3.2.    Vereinfachung der Urteilsbildung (Heuristik) .....	59
<b>8.4. Aufrechterhaltung und Resistenz von Stereotypen.....</b>	<b>59</b>
8.4.1.    Illusory Correlations.....	59
8.4.2.    Imaginale Bestätigung .....	59
8.4.3.    Subtyping.....	59
8.4.4.    Self-Fulfilling Prophecy .....	59
<b>8.5. Automatische Prozesse.....</b>	<b>60</b>
<b>8.6. Weitere Themenkomplexe .....</b>	<b>60</b>
<b>9. Gruppenprozesse.....</b>	<b>61</b>
<b>9.1. Definitionen .....</b>	<b>61</b>
9.1.1.    Kollektive .....	61
9.1.2.    Face-to-Face-Gruppen .....	61
<b>9.2. Face-to-Face Gruppen .....</b>	<b>61</b>
9.2.1.    Gruppenleistung .....	61
9.2.2.    Idealtypischer Entwicklungsverlauf.....	62
9.2.3.    Gruppenleistung II .....	62
9.2.4.    Gewinne und Verluste bei der Gruppenarbeit.....	63
9.2.5.    Bedeutung der Gruppenführung (leadership) .....	64
<b>9.3. Dilemmata .....</b>	<b>64</b>
9.3.1.    Prisoner's Dilemma .....	64
9.3.2.    Soziale Dilemmata.....	65
9.3.3.    Maßnahmen zur Lösung sozialer Dilemmata .....	65

## 0. Vorwort

Dozent: Prof. Dr. F. Strack

Termin: Mittwoch, 11:15 – 12:45, Kühle Hörsaal

Klausur: - Termin: März/April  
- Stoff: 60% Literatur (→Kurs), 40% Vorlesung

Web: <http://wy2x05.psychologie.uni-wuerzburg.de/> → Lehre  
User: sozpsy  
PW: kuelpe

eMail: [strack@psychologie.uni-wuerzburg.de](mailto:strack@psychologie.uni-wuerzburg.de)  
[GeorgFoerster@gmx.de](mailto:GeorgFoerster@gmx.de)

Literatur: Aronson, E., Wilson, T. D. & Akert, R. M. (2005, 5. Auflage). *Social Psychology*. Pearson: Education

# 1. Grundlagen der Sozialpsychologie

## 1.1. Einführung: Zwei Wegbereiter

Oswald Külpe (1862-1915) ist einer der Begründer der Würzburger Schule der Psychologie, die die Bewusstseinspsychologie Wundts auf höhere kognitive Funktionen erweiterte. Der daraus resultierende Ansatz war wegbereitend für die heutige Sozialpsychologie.

Daniel Kahneman (geb. 1934) wurde 2002 der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften für die Anwendung psychologischer Konzepte (Urteilsheuristiken) in der Wirtschaft verliehen. Er trägt einen Ehrendokortitel der Universität Würzburg.

## 1.2. Was ist Sozialpsychologie?

Um diese Frage beantworten, muss zunächst geklärt werden, was unter der gesamten Psychologie als Wissenschaft bzw. unter Wissenschaft allgemein zu verstehen ist.

### **1.2.1. Was ist Wissenschaft?**

Wissenschaft lässt sich allgemein definieren als die Formulierung allgemeiner Gesetzmäßigkeiten zur Erklärung spezifischer Gegebenheiten. Die formulierten Gesetzmäßigkeiten sollen dabei möglichst einfach sein – also mit möglichst wenig Aussagen möglichst viel beschreiben (Prinzip von Ockham).

Eine empirische Wissenschaft hat nicht nur das Ziel allgemeine Gesetzmäßigkeiten zu Formulieren, sondern diese auch an der Realität zu prüfen.

### **1.2.2. Was ist Psychologie?**

Die Psychologie kann als empirische Wissenschaft des Denkens, Fühlens und Verhaltens angesehen werden. Im Laufe der Zeit entstanden verschiedene Strömungen innerhalb der Psychologie, die jeweils verschiedene Schwerpunkte setzten. Traditionen und Paradigmen, die für das Verständnis der Sozialpsychologie relevant sind, sollen kurz vorgestellt werden.

#### **1.2.2.1. Wilhelm Wundt: Strukturalismus**

Wilhelm Wundt (1832-1920) löste die Psychologie aus anderen Wissenschaften wie Philosophie oder Physiologie heraus und etablierte sie als eigene Wissenschaft. 1879 gründete er an der Universität Leipzig das erste psychologische Institut.

Mit seinem Paradigma des Strukturalismus orientierte er sich an der Chemie als etablierte Wissenschaft und hoffte durch seine elementaristische Sichtweise (vgl. Zerlegung von Stoffen in Elemente) Kernbestandteile der menschlichen Psyche zu finden. Der Gegenstand des Strukturalismus ist demnach das Erleben, zu dessen Untersuchung Wundt die Methode der Introspektion verwendete und trainierte dafür eigens Introspektionisten.

Wundts Ansatz wurde einerseits bezüglich seiner elementaristischen Sichtweise, andererseits aufgrund seiner Methode kritisiert, was die nachfolgende Theoriebildung und Methodologie maßgeblich beeinflusste und zu neuen Traditionen und Paradigmen führte.

### 1.2.2.2. Gestaltpsychologie

Kritisiert wurde Wundts Ansatz unter anderem von den Anhängern der Würzburger Schule, die forderten, sich nicht nur mit Elementen, sondern auch mit dem Ganzen zu befassen. Als Beispiel lässt sich das Phi-Phänomen anführen, welches unter anderem von Max Wertheimer und anderen Gestaltpsychologen untersucht wurde: Bei einer schnellen Abfolge von einzelnen Bildern (Film, Daumenkino) müsste die Wahrnehmung aus der Summe der Sinneseindrücke der Einzelbilder als konstituierende Elemente bestehen. Diese müssten also durch Introspektion identifiziert werden können, was allerdings keinem der Introspektionisten Wundts gelang. Auf diesen und anderen Experimenten (z.B. auch Wahrnehmung von Melodien) beruht der Leitsatz der Gestaltpsychologien:

*„Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“*

Aufgrund des phänomenalen Ansatzes lässt sich die (Gestalt-)Psychologie auch als Wissenschaft des Erlebens verstehen.

Die Gestaltpsychologie – als neue europäische Strömung – war jedoch in ihren Methoden wenig experimentell; abgesehen von einigen neuroanatomischen Versuchen. Die holistische Sichtweise kann aber als Grundlage der heutigen Sozialpsychologie angesehen werden.

### 1.2.2.3. Behaviorismus

Unter Beibehaltung der elementaristischen Sichtweise Wundts wendeten sich die Behavioristen gegen die Methode der Introspektion. Beobachtung kann nur dann wissenschaftlich sein, wenn sie objektiv, also von anderen überprüfbar ist. Dies hat zur Konsequenz, dass sich die neue Strömung vom Erleben abwendete und sich auf das objektiv beobachtbare Verhalten konzentrierten. Die Psychologie des Behaviorismus wird also als die Wissenschaft des Verhaltens definiert.

Als Methode verwendeten die Behavioristen ausschließlich Experimente, die sie vor allem an Tieren durchführten. Als elementarer Mechanismus wird die Konditionierung angesehen.

Nachdem B. F. Skinner in seinem Buch *Verbal Behavior* versuchte, über behavioristische Theorien den Spracherwerb zu erklären, wurde er durch den amerikanischen Sprachwissenschaftler und Philosoph Noam Chomsky harsch kritisiert: Sprache könne nicht durch den Behaviorismus erklärt werden, da dieser Theorie zur Folge nur Verhaltensweisen erlernt bzw. mit Stimuli verknüpft werden können, die schon vorher bekannt sind.

Diese und ähnliche Kritik führte auch in Amerika die kognitive Wende herbei, die den starren Fokus auf Verhaltensweisen lockerte. Kanon aller Kritiker ist, dass Prozesse untersucht werden müssen, die erklärungskräftiger sind als offen gezeigtes Verhalten, auch wenn sie nicht direkt beobachtbar sind. Verhalten wird dabei nicht vernachlässigt, sondern als Indikator grundlegenderer Prozesse angesehen.

### 1.2.2.4. Informationsverarbeitung

Als neues Paradigma entstand die Informationsverarbeitung, welche auch von der Entwicklung des Computers beeinflusst wurde und häufig auf eine Hardware-Software-Metapher verwendet.

Das Denken wird wieder zum Gegenstand der Psychologie erhoben, welches in seinen Verhaltenskonsequenzen beobachtbar wird. Weiterhin wird das Experiment als Methode verwendet.

### **1.2.3. Was ist Sozialpsychologie?**

Die Wissenschaft Sozialpsychologie lässt sich durch drei Merkmale charakterisieren:

- Schon immer kognitiv (ein Erbe des Strukturalismus)
- Holistisch (Gestaltpsychologie)
- Experimentell (Behaviorismus)

Gordon Allport (1897-1967) definierte den Begriff Sozialpsychologie folgendermaßen: Sozialpsychologie ist der „*Versuch zu verstehen und zu erklären, wie Denken, Fühlen und Verhalten von Individuen durch die tatsächliche, vorgestellte oder implizite Anwesenheit anderer beeinflusst werden.*“

## **1.3. Methoden der Sozialpsychologie**

Als empirische Wissenschaft verfolgt die Sozialpsychologie das Ziel, allgemeine Gesetzmäßigkeiten (Kausalzusammenhänge) zu formulieren und diese an der Realität zu prüfen. Im Folgenden soll darauf eingegangen werden, wie die Behauptung eines Kausalzusammenhangs empirisch überprüft werden kann.

### **1.3.1. Beobachtung**

Die Beobachtung, ob bestimmte Ereignisse zusammen auftreten kann nur als grober Anhaltspunkt dienen, da sie nur korrelative Daten liefert. Das Problem der Konfundierung der beobachteten Variablen lässt keine kausale Schlussfolgerung zu.

Werden mehrere natürliche Situationen verglichen, die sich nur in dem interessierenden Merkmal unterscheiden, so geht die Beobachtung langsam in ein Experiment über. Das Problem der Selbstselektion verhindert jedoch auch hier eine Kausalinterpretation, da die Merkmale von Personen, die sich in bestimmte Situationen begeben möglicherweise mit dem relevanten Merkmal zusammenhängen.

Die Beobachtung korrelativer statistischer Zusammenhänge lässt sich also aufgrund folgender Merkmale nicht als Kausalzusammenhang interpretieren:

- Evtl. umgekehrter Kausalzusammenhang?
- Drittvariable (Konfundierung)?
- Selbstselektion

### **1.3.2. Experiment**

Im Experiment können alle drei Faktoren kontrolliert werden, sodass sich mithilfe kontrollierter Versuche auch Kausalzusammenhänge nachweisen lassen.

#### **1.3.2.1. Techniken**

Die Konfundierung von Variablen kann durch die Herstellung von spezifischen Situationen eliminiert werden, die sich nur im Hinblick auf das zu untersuchende Merkmal unterscheiden.

Das Problem der Selbstselektion kann auf zwei Wege umgangen werden: Parallelisierung und Randomisierung.

Ist das störende Merkmal bekannt, kann es zur unabhängigen Variable gemacht werden, sodass die Situationen im Hinblick auf die relevanten Merkmale der Teilnehmer untersucht werden. Ist das Merkmal nicht bekannt, bzw. sollen mögliche andere Merkmale eliminiert werden, so können die Pbn auch zufällig auf Experimental- und Kontrollgruppen aufgeteilt werden (Randomisierung).

### **1.3.2.2. Kritik am Experiment**

Am psychologischen Experiment werden häufig drei Kritikpunkte geäußert, die im Folgenden diskutiert werden sollen: mangelnde Generalisierbarkeit aufgrund künstlicher Laborsituationen und häufiger Beschränkung auf Psychologiestudenten als Versuchspersonen sowie ethische Bedenken.

#### **Künstliche Laborsituationen**

Aufgrund der hohen Komplexität natürlicher Situationen vor allem im Hinblick auf die soziale Umwelt scheint die künstliche Laborumgebung wenig ökologische Validität zu besitzen. Diese Kritik ist jedoch nur bedingt gerechtfertigt, wie folgendes Beispiel illustriert.

Das bekannte Milgram-Experiment wurde 1962 von Stanley Milgram in New Haven durchgeführt, um die „Germans-are-different“-Hypothese zu untersuchen, die den Deutschen auf Basis der hohen Mitläuferzahl im dritten Reich einen besonders obrigkeitshörigen Charakter zuschrieb. Dabei sollten Pbn eine andere Person über Elektroschocks für eine schlechte Lernleistung bestrafen. Diese andere Person war ein Schauspieler und Verbündeter des VL, der vorgab wirklich zu leiden und ernsthafte Probleme zu bekommen.

Wenn die Probanden nicht länger am Experiment teilnehmen wollten, sagte der VL, dass das Experiment weiter geführt werden müsse. Daraufhin entschieden sich etwa 2/3 der (amerikanischen) Versuchspersonen dazu, wirklich weiter Elektroschocks zu verabreichen. Damit konnte gezeigt werden, dass Obrigkeitshörigkeit bzw. blindes Folgen nichts mit der Autorität als solcher, sondern mit der sozialen Situation zu tun hat. Hörigkeit ist also ein situatives Merkmal.

Abstrakter: Mit dem Milgram-Experiment wurde ein Grundprinzip (Gehorsam) in einer künstlichen Situation untersucht und verstanden. Wird also als Erklärungsgrundlage ein allgemeines Prinzip verwendet, so lassen sich die Ergebnisse eines Experimentes also sehr wohl generalisieren. Wichtig ist hierbei auch zwischen mundanem und experimentellem (also psychologischem) Realismus zu trennen.

#### **Sozialpsychologische Experimente werden häufig nur mit Psychologiestudenten durchgeführt**

Dieser Einwand gegen die Generalisierbarkeit der Befunde eines Experiments ist ebenfalls nur partiell gültig - abhängig davon, auf welcher Ebene Gesetzmäßigkeiten definiert werden. Gesetzmäßigkeiten, die auf allgemeiner Ebene definiert werden lassen sehr wohl eine Generalisierung auf andere Populationen zu.

## **Ethische Bedenken**

Psychologische Experimente unterliegen strengen ethischen Richtlinien, deren Einhaltung von einer Ethikkommission überwacht wird. Wichtige Richtlinien (nach APA und BPS) sind:

- Gebe den Teilnehmern ausreichendes Wissen über die Untersuchung, so dass sie sich „informiert“ für oder gegen die Teilnahme entscheiden können.
- Sei ehrlich und verwende Täuschung nur dann, wenn sie durch ein wichtiges Untersuchungsziel gerechtfertigt ist und es keine Alternative gibt.
- Kläre die Teilnehmer nach der Untersuchung über eine verwendete Täuschung auf. Dies gilt nicht notwendig, wenn die Rückmeldung für die Teilnehmer schmerzhaft oder sehr unangenehm ist.
- Schütze die Teilnehmer vor Schmerz und unnötigen Leiden.
- Behandle Informationen über einzelne Teilnehmer vertraulich.

### **1.3.2.3. Das Experiment als Methode der Wahl**

Das Experiment wird in der Psychologie auch als der Königsweg der Erkenntnis bezeichnet. Dies heißt jedoch nicht, dass empirische Forschung nur dann stattfinden kann, wenn auch kontrollierte Experimente durchgeführt werden können. Vielmehr soll die experimentelle Methode als Orientierung für Versuchspläne in natürlichen Situationen dienen.

Andere denkbare Methoden sind korrelative Designs mit nachfolgenden Kausalanalysen und Quasi-Experimente oder die Verwendung von Bedingungsmanipulation und Zufallszuordnung in natürlichen Situationen.

### **Quasi-Experiment**

Der Begriff des Quasi-Experiments geht auf Campbell und Stanley (1996) zurück. Wenn keine Bedingungsmanipulationen und Zufallszuordnungen zu Bedingungen möglich sind, so kann empirisch geforscht werden, indem natürlich vorhandene Bedingungsvariationen und Kontrollgruppen optimal ausgenutzt werden.

Eine Beispieluntersuchung stellt die Studie von Hennigan et al. (1982) dar, die den Zusammenhang von Fernsehen und Kriminalität näher erforschen wollten. Hierzu analysierten sie vergleichbare Kleinstädte, in denen das Fernsehen zu unterschiedlichen Zeitpunkten eingeführt wurde. Da die Städte sich praktisch nur in dieser Variable unterschieden, konnten sie die Veränderungen direkt auf die Einführung des Fernsehens zurückführen. Die Veränderungen wurden in Kriminalitäts- und Gewaltstatistiken nachgeschlagen.

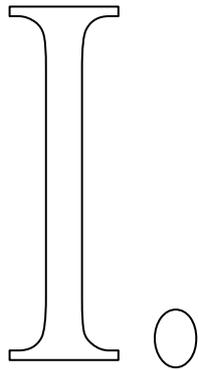
### **Bedingungsmanipulation und Randomisierung in natürl. Situationen**

Ein Beispiel hierfür stellt das Radikalenexperiment dar, welches vor dem Hintergrund des Radikalenerlasses durchgeführt wurde, der Extremisten vom öffentlichen Dienst ausschließen sollte. Man ging davon aus, dass durch diesen Erlass die Menschen hinsichtlich ihrer Meinungsäußerung eingeschüchtert wurden, was in einer Befragung bezüglich einer möglichen politischen Betätigung im Rahmen einer Bürgerinitiative (zur Luftverbesserung in Mannheim) untersucht wurde.

Die Teilnehmerliste der Bürgerinitiative würde nach Sammlung der Unterschriften dem Innenminister vorgelegt werden.

Variiert wurde nun, ob während der Befragung die Aufmerksamkeit der Probanden auf den vorhergegangenen Radikalenerlass gelenkt wurde oder nicht (kognitives Experiment); dabei wurden die Pbn zufällig ausgewählt und einer der beiden Bedingungen zugeordnet.

Bei Pbn deren Aufmerksamkeit auf den Radikalenerlass gelenkt wurde und deren Studienrichtung bzw. erwünschtes Arbeitsfeld auf den öffentl. Dienst abzielte, zeigten die geringste Bereitschaft, sich im Rahmen der Bürgerinitiative zu betätigen.



# Die großen theoretischen Traditionen und ihre Menschenbilder.

## **2. Konsistenztheorien vs. Selbstwahrnehmung**

Eine der impliziten Annahmen (großer) Theorien ist das jeweils zugrunde liegende Menschenbild. Auf Basis verschiedener Menschenbilder entwickelten sich in der Sozialpsychologie grundlegend verschiedene Paradigmen, also gewisse Rahmen der Theoriebildung. Das Menschenbild ist also das zentrale Merkmal zur Unterscheidung kognitiver Theorien in der Sozialpsychologie.

An diesen Paradigmen orientierte sich häufig die gesamte Forschung (Normal Science); nur selten kommt es wirklich zu einem Umsturz eines tradierten Paradigmas. Die wichtigsten Rahmentheorien sollen in diesem Kapitel – einer historischen Gliederung folgend – dargestellt werden.

### **2.1. Wozu dient das Denken?**

Ein aus sozialpsychologischer Sicht bedeutsames Kriterium ist die Annahme, welchem Zweck das Denken dient. Hier gibt es vor allem zwei unterschiedliche Positionen:

- Das Denken dient der Erkenntnis der Wahrheit. Der Mensch wird demnach als rationales Wesen, eventuell sogar als intuitiver Wissenschaftler, beschrieben.
- Das Denken dient der Vermeidung von Schmerz bzw. der Steigerung der Lust. Ein am hedonistischen Prinzip orientiertes Bild sieht den Menschen demnach als rationalisierendes Wesen.

Die beiden Ansichten lassen sich nicht miteinander in Einklang bringen, wenn die Erkenntnis der Wahrheit unangenehm ist, beispielsweise wenn sie in einer Verletzung des Selbstwertes resultieren würde.

Die beiden Menschenbilder werden durch zwei prototypische Theorien beschrieben: die Theorie der kognitiven Dissonanz (Festinger, 1957), die den Menschen als rationalisierendes Wesen ansieht sowie der Theorie der Selbstwahrnehmung (Bem, 1967), der ein rationales Menschenbild zugrunde liegt.

Der Wandel von kognitiver Dissonanztheorie zur Selbstwahrnehmungstheorie markiert einen bedeutenden Paradigmenwechsel innerhalb der Sozialpsychologie.

### **2.2. Kognitive Dissonanztheorie (Festinger, 1957)**

Die Konsistenztheorien, denen Festingers Ansatz angehört, sehen den Mensch als rationalisierendes Wesen.

Die kognitive Dissonanztheorie ist stark von der Gestaltpsychologie beeinflusst, da Leon Festinger ein Schüler Kurt Lewins war. Dies macht sich in zwei Aspekten bemerkbar: Zum einen ist die Erklärungsgrundlage der Theorie kognitiv und steht damit im Gegensatz zu den damals vorherrschenden behavioristischen Lernansätzen, zum anderen ist sie nicht prozessorientiert sondern eher phänomenal.

#### **2.2.1. Grundannahmen**

Nach Festinger stehen Gedankeninhalte (Kognitionen) grundsätzlich in zwei Arten von Beziehungen zueinander:

- irrelevante Kognitionen

- relevante Kognitionen

Irrelevante Kognitionen beeinflussen sich gegenseitig nicht, daher werden in Festingers Theorie nur relevante Kognitionen betrachtet, aus denen sich Erklärungen für Verhalten ableiten lassen.

Der Bereich der relevanten Kognitionen wird in der kognitiven Dissonanztheorie weiter unterteilt in zwei Arten relevanter Beziehungen:

- konsonante Beziehung (Gleichgewicht, Balance)
- dissonante Beziehung (unvereinbar; Konflikt)

Die Theorie der kognitiven Dissonanz macht nun Aussagen über den Einfluss und die Wirkung von Konflikten.

## 2.2.2. Definition: Dissonanz

*“Two things are in a dissonant relationship if, considering these two alone, the obverse of one element would follow from the other ... Because of logic, because of cultural mores, because of things one has learned, and perhaps in other senses too.”*

Die Definition ist sichtlich weit und unspezifisch. Nach Festinger ist eine gewisse Vagheit jedoch vorteilhaft, da sich die Theorie dadurch auf ein weites Feld von Gegebenheiten anwenden lässt.

## 2.2.3. Folgen von Dissonanz

Der Zustand der kognitiven Dissonanz wird auf Basis des hedonistischen Prinzips als unangenehm aufgefasst, was zu einem Bestreben führt, diese Dissonanz zu reduzieren.

Quantitativ wird die kognitive Dissonanz dabei als Anteil der dissonanten Kognitionen an den relevanten Kognitionen beschrieben. Je größer der Anteil bzw. die Anzahl dissonanter Kognitionen, desto größer ist auch die Motivation zur Dissonanzreduktion.

$$\frac{N(\text{dissonante}_\text{Kognitionen})}{N(\text{konsonante}_\text{Kognitionen}) + N(\text{dissonante}_\text{Kognitionen})}$$

### 2.2.3.1. Strategien zur Dissonanzreduktion

Eine erfolgreiche Dissonanzreduktion kann erfolgen über:

- Addition neuer konsonanter Komponenten
- Subtraktion dissonanter Komponenten
- Substitution von Kognitionen: Subtraktion dissonanter Komponenten bei gleichzeitiger Addition konsonanter Komponenten.

### 2.2.3.2. Beispiele

Bei den beiden dissonanten Kognitionen „Ich möchte Gesund bleiben.“ vs. „Ich habe gerade eine Zigarre geraucht.“ sind folgende Möglichkeiten der Dissonanzreduktion denkbar:

- Einstellungsänderung: „Gesundheit ist nicht alles im Leben.“
- Veränderung der Wahrnehmung des Verhaltens: „Das ist die erste Zigarre in dieser Woche.“

- Addition konsonanter Kognitionen: „Wenn ich rauche, habe ich die besten Ideen.“
- Subtraktion dissonanter Kognitionen: „Zigarren sind weniger schädlich als Zigaretten.“
- Minimierung der Wichtigkeit des Konflikts: „Es macht mir nichts aus, wenn ich etwas früher sterbe. Lieber ein kurzes aber dafür intensives Leben.“
- Reduzierung der wahrgenommenen Wahlfreiheit: „Ich hatte keine Wahl. Es wäre unhöflich gewesen, die angebotene Zigarre abzulehnen.“

## 2.2.4. Klassische Studien

Im Folgenden sollen zwei klassische Studien zur kognitiven Dissonanztheorie vorgestellt werden; zum einen die Untersuchung von Festinger und Carlsmith (1959) zur Wirkung von Belohnungen und zum anderen das Experiment von Aronson und Mills (1959) zur interpersonalen Attraktion.

### 2.2.4.1. Festinger & Carlsmith (1959)

Nach behavioristischer Lehrmeinung ist eine große Belohnung grundsätzlich wirksamer als eine kleine Belohnung – eine These die durch das Experiment von Festinger und Carlsmith widerlegt wurde.

Die Studie wurde als Untersuchung der feinmotorischen Koordination getarnt. In einer ersten Phase sollten dabei die Pbn Holzquader, die in einer 8x8-Matrix angeordnet waren mehrmals jeweils um 90° drehen. Diese etwa 20-minütige Aufgabe diente dazu, die Probanden zu langweilen.

Nach dieser Aufgabe wurden sie vom VL informiert, dass in dieser Studie auch die Wirkung der Erwartung untersucht werden sollte. Aufgrund einer kurzfristigen Erkrankung eines Gehilfen wurden die Versuchspersonen gebeten, der nächsten Versuchsperson (Verbündeter) zu erzählen, dass es sich um einen spannenden Versuch handle. Dabei wurde ihnen für die Lüge eine kleine (\$1) vs. eine vergleichsweise große (\$20) Belohnung versprochen.

In einer letzten Phase, nachdem die Pbn ihren angeblichen Nachfolger informiert hatten mussten sie noch einen Fragebogen ausfüllen, in dem u.a. die zentrale Frage „Wie spannend fanden sie das Experiment?“ vorkam. Die Einstellungsänderung sollte nun in Abhängigkeit der Belohnung analysiert werden.

Es zeigte sich, dass die Personen, die das Treatment (counterattitudinal behavior) und eine geringe Belohnung erhalten hatten, die Studie wesentlich spannender bewerteten als die Gruppe mit hoher Belohnung. Diese bewerteten jedoch immer noch positiver als eine Kontrollgruppe ohne Treatment und Belohnung.

Die Erklärung nach der Dissonanztheorie ist einfach: Durch den hohen Anreiz wird eine konsonante Bedingung addiert, sodass die Dissonanz abnimmt. Es besteht also weniger Anreiz diese zu reduzieren, wodurch man seine ursprüngliche Einstellung durchaus vertreten kann. Bei einer kleinen Belohnung liegt jedoch weiterhin eine große Dissonanz vor, die nur dadurch reduziert werden kann, dass man seine Einstellung ändert und an-

gibt, die Untersuchung spannend gefunden zu haben – die Subtraktion einer negativen Kognition.

Dieser Befund ist, wie erwähnt, nicht durch Lerntheorien zu erklären, die aus einer großen Belohnung auch eine hohe Verhaltenswahrscheinlichkeit ableiten. Die Ergebnisse sind zudem ein deutlicher Beleg für die Theorie der kognitiven Dissonanz, welche auf dieser Basis vor allem in der Einstellungsforschung angewendet wurde.

#### **2.2.4.2. Aronson & Mills (1959)**

Elliot Aronson, ein Schüler Festingers, und Charles Mills, dessen Schüler, wendeten die kognitive Dissonanztheorie auf interpersonale Attraktion an. Zum Zeitpunkt der Untersuchung waren sexuelle Gesprächsthemen ein Tabu in Amerika, was vor allem unter Studenten Diskussionsgruppen darüber populär machte.

Eine solche Diskussionsrunde diente auch als Cover-Story für das Experiment, in dem die Pbn als eine Art Aufnahmeprüfung eine Liste von Wörtern laut vorlesen mussten. Sie wurden in zwei Gruppen (neutrale vs. sexuelle Liste) unterteilt. Das Vorlesen der sexuellen Wörter kann vor diesem Hintergrund als unangenehm betrachtet werden.

In einer Nachbefragung sollten die Teilnehmer bewerten, wie attraktiv es ihnen erschien, der hypothetischen Diskussionsgruppe anzugehören. Die Gruppe die viel investiert hatte (unangenehme Wörter) bewertete dies als wesentlich attraktiver, was als Rechtfertigung im Zuge der Dissonanzreduktion angesehen werden kann.

### **2.2.5. Typische Untersuchungssituationen**

#### **2.2.5.1. Fazio, Zanna & Cooper (1977)**

Der Einfluss von einstellungsinkonsistentem Verhalten.

#### **2.2.5.2. Fazio & Zanna (1974)**

Situationen, in denen sichergestellt wurde, dass Erregung entstand, sowie die experimentelle Fehlattri-bution von Erregung.

### **2.3. Theorie der Selbstwahrnehmung (Bem, 1967)**

Der Selbstwahrnehmungstheorie von Daryl J. Bem liegt ein rationales, nicht rationalisierendes, Menschenbild zugrunde.

Bem postulierte, die Einstellungsänderung welche unter anderem im Experiment von Festinger und Carlsmith (1959) gefunden wurde sparsamer erklären zu können als Festinger. Nach dem Prinzip von Wilhelm von Ockham (1285-1349), welches auch als Ockhams Skalpell oder einfach parsimony bezeichnet wird, ist grundsätzlich die Theorie vorzuziehen, die einen Sachverhalt sparsamer erklären kann.

Die Selbstwahrnehmungstheorie kommt ohne die motivationale Annahme der Dissonanztheorie aus, die davon ausgeht, dass unangenehme Zustände unter Umständen dazu motivieren, die entsprechenden Gedankeninhalte (Kognitionen) zu ändern.

### **2.3.1. Sparsame Erklärung**

„Genau wie Individuen bei anderen Personen die Einstellung aus dem Verhalten erschließen, so schließen Personen oft aus dem eigenen Verhalten auf die eigene Einstellung, wenn keine externen, situationalen Ursachen vorhanden sind.“

### **2.3.2. Das Experiment von Bem**

Als Beleg für seine Annahme führte Bem eine „interpersonale Replikation“ des klassischen Experiments von Festinger und Carlsmith (1959) durch. Dabei sollten neutrale Beobachter bewerten, welche innere Einstellung einem Verhalten zugrunde liegt und sagten es genauso vorher wie auch die Personen selbst.

Aus dem Verhalten wird also tatsächlich unter Berücksichtigung des Kontextes auf die innere Einstellung geschlossen. Je mehr äußere Ursachen auf das Verhalten einwirken, desto weniger internale Ursachen werden angenommen. Genau so gehen nach der Selbstwahrnehmungstheorie auch Personen vor, wenn sie sich beobachten: „Wenn ich einen hohen Anreiz habe, so ist mein Verhalten nicht besonders tief verankert.“

### **2.3.3. Wozu dient denken?**

Nach der Dissonanztheorie dienen Kognitionen vor allem der Vermeidung von Schmerz, nach der Selbstwahrnehmungstheorie der Erkenntnis der Wahrheit.

Ein bedeutender Kritikpunkt an der Selbstwahrnehmungstheorie ist, dass die Übertragung der Befunde durch interpersonelle Replikation auf Selbstwahrnehmung eine reine Annahme darstellt.

### **2.3.4. Typische Untersuchungssituationen**

Die Selbstwahrnehmungstheorie ist inzwischen gut belegt, wobei die Theorie durch die Anwendung auf neu generierte Situationen zu einer massiven Weiterentwicklung führte.

#### **2.3.4.1. Freedman & Fraser (1966)**

Freedman & Fraser (1966) führten ein Experiment zum Einfluss von einstellungskonsistentem Verhalten während der Wahlen in den USA durch. Dort werben Politiker meist durch Bilder die in den Vorgärten von Privathäusern aufgestellt werden und nicht durch öffentliche Plakate.

Einer ähnlichen Idee wie der des Radikalenexperiments folgend sollte geprüft werden, unter welchen Umständen Personen dazu bereit sind, auch ein großes Plakat in ihrem Vorgarten aufzustellen, welches den an sich unverfänglichen Slogan „Keep California Beautiful“ trug.

Die Hälfte der zufällig ausgewählten Probanden wurde schon 2 Wochen vor der Hauptphase aufgesucht und darum gebeten, einen kleinen, unscheinbaren Aufkleber an ihrer Fensterscheibe zu befestigen, die andere Hälfte wurde nicht kontaktiert.

Nach zwei Wochen wurden nun beide Gruppen darum gebeten, ein großes Plakat aufzustellen, wozu die Pbn, die vorher den kleinen Aufkleber erhalten hatten wesentlich eher bereit waren.

Nach der Selbstwahrnehmungstheorie wird das eigene Verhalten als Informationsquelle herangezogen, wenn die eigene Einstellung wenig klar ist, wie im Bezug auf diese hypothetische Kampagne. Wurde sie schon vorher unterstützt (Aufkleber), so muss sie auch gemocht werden.

#### **2.3.4.2. Lepper, Greene & Nisbett (1973)**

Lepper et al. (1973) untersuchten die Unterminierung intrinsischer Motivation. Extrinsische Motivation (in Form von Belohnung) kann dabei die intrinsische Motivation hemmen, wenn sie als Grund für eine Handlung angesehen wird, wie an Kindern und Belohnungen für das Spielen mit bestimmten Spielzeugen gezeigt wurde.

#### **2.3.4.3. Schwarz & Clore (1983)**

Mood as Information: Schlussfolgerungen auf der Grundlage von Gefühlen, z.B. der Einfluss der Stimmung auf subjektives Wohlbefinden oder Lebenszufriedenheit (Wetter-Experiment).

Insgesamt befassen sich neuere Studien allgemein eher mit Intuition und Gefühlen.

#### **2.3.4.4. Jacoby & Woloshyn (1989)**

Jacoby und Woloshyn (1989) führten eine Untersuchung zum Einfluss der Vertrautheit auf die Einschätzung der Berühmtheit einer Person durch. In einer Vorphase lernten Pbn eine Liste von Namen auswendig, die ausdrücklich als „nicht berühmt“ eingestuft wurden.

Einen Tag später sollten sie die Namen auf einer neuen Liste mit bekannten und neuen Namen hinsichtlich der Berühmtheit einer Person bewerten. Die Namen die vertraut waren – obwohl sie vorher ausdrücklich als nicht berühmt bezeichnet wurden – wurden von den Pbn eindeutig als berühmter eingeschätzt: „Becoming Famous Over Night“.

Dies lässt sich darauf zurückführen, dass Vertrautheit kein Teil des episodischen, sondern vielmehr des impliziten Gedächtnisses ist. Während die exakte episodische Information schnell vergessen wird, bleibt die implizite Information länger erhalten, was zu dem gefundenen Effekt führt.

#### **2.3.4.5. Olson (1992)**

Schlussfolgerungen vom Gefühlsausdruck auf ein Gefühl – z.B. vom eigenen Lächeln auf die Amüsiertheit.

## **2.4. Selbstwahrnehmung vs. Dissonanz**

Nach der Selbstwahrnehmungstheorie:

- wird aus dem Verhalten auf Eigenschaften geschlossen
- werden Einstellungen bei dissonanten Situationen rational erschlossen
- gibt es keinen Trieb-/Erregungszustand, der die Dissonanz beeinflusst

Nach der Theorie der kognitiven Dissonanz:

- sind Einstellungen komplett bekannt
- Einstellungen werden bei Dissonanz verzerrt
- Triebzustände (Erregung) sind ein notwendiger Teil der Dissonanz

## **2.5. Attributionstheorien**

Auf die Frage nach dem Zweck des Denkens, lieferten die bisherigen Theorien zwei unterschiedliche Antworten: die Dissonanztheorie geht vom hedonischen Prinzip der Lustmaximierung und Schmerzvermeidung aus und fußt somit auf einem Menschenbild, das den Menschen als rationalisierendes Wesen begreift. Die Selbstwahrnehmungstheorie hingegen sieht den Menschen als rationales Wesen – das Denken dient demnach der Erkenntnis der Wahrheit (Realitäts- und Selbsterkenntnis).

Die Attributionstheorien gehen nun noch einen Schritt weiter als die Theorie der Selbstwahrnehmung und sehen den Menschen als intuitiven Wissenschaftler, lassen also die Annahme der intuitiven Verwendung wissenschaftlicher Methoden in die Theoriebildung der Sozialpsychologie einfließen.

Wissenschaft ist dabei als das Finden von Ursachen zu verstehen. Daher stellt sich die Frage, wie das Wissen entsteht und wie wir die Realität und uns selbst erkennen können.

Häufig ist in der Psychologie die einzige Informationsquelle das Verhalten, auch für Theorien, die sich eigentlich auf interne Prozesse beziehen. Es ist also nahe liegend, dass auch intuitive Wissenschaftler das Verhalten beobachten und als Datenbasis zur Schlussfolgerung auf interne Prozesse verwenden. Das Ziel ist es hierbei, vorherzusagen, wie sich jemand anderes in Zukunft in anderen Situationen oder zu anderen Zeitpunkten, verhalten wird. Vom beobachteten Verhalten muss also auf situationsübergreifende Personenmerkmale (Dispositionen) geschlossen werden.

### **2.5.1. Zentrale Fragen**

Die zentralen Fragen der Attributionstheorien lauten also:

- Wie erschließt eine Person die Ursachen von beobachteten Ereignissen (Prozesse)?
- Was sind die Gesetzmäßigkeiten, die der Schlussfolgerung zugrunde liegen?

### **2.5.2. Geschichtliches**

Der wichtigste Vorreiter der Attributionstheorien (Attribution = Zuschreibung) ist Fritz Heider (1896-1988), ein österreichischer Psychologe, der später in die USA emigrierte.

Heider ging von einer naiven Psychologie aus – also der Tatsache, dass jeder Mensch versucht, die Ursachen von Verhalten zu finden. Er nannte diese Alltagspsychologie auch die „Psychologie des gesunden Menschenverstandes“ oder „common-sense psychology“.

Auch am Beispiel Heiders lässt sich sehen, dass sich die Sozialpsychologie auch schon zu Hochzeiten des Behaviorismus ganz klar auf innere Prozesse bezieht, um Verhalten zu erklären (Heiders Buch *The psychology of interpersonal relations* wird 1958 veröffentlicht).

Eine auch heute noch bedeutsame Annahme Heiders war, dass nicht nach beliebigen, sondern nach stabilen Merkmalen und Ursachen von Verhalten gesucht wird (dispositionale Eigenschaften), da nur diese eine große Vorhersagekraft aufweisen. Hier zeigt sich die große Parallele zwischen naiver und

echter Wissenschaft: das Ziel ist jeweils, Verhalten vorherzusagen bzw. kontrollieren zu können.

Heiders Attributionstheorie kommt heute jedoch hauptsächlich programmatische Bedeutung zu, da sie selbst wenig Forschung angeregt hatte und durch aktuellere Theorien ersetzt wurde. Hier sollen die Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen (Jones & Davis, 1965) und Harold H. Kelley's Kovariationsmodell vorgestellt werden.

### **2.5.3. Jones & Davis: correspondent inference theory**

Die Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen von Jones und Davis versucht ebenfalls zu beschreiben, wie von an sich variablem Verhalten auf Dispositionen geschlossen wird, wie auch der programmatische Titel ihrer Arbeit anzeigt: *From acts to dispositions: The attribution process in person perception* (Jones & Davis, 1965). Hier geht es vor allem darum, Prinzipien aufzuzeigen, nach denen die Schlussfolgerungen verlaufen. Zu diesem Zweck postulieren die Autoren einen zweistufigen Prozess.

#### **2.5.3.1. Zwei Stufen**

Um von Verhalten auf Dispositionen schließen zu können, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein:

- 1.) die Zuschreibung von Intention (Wissen, Fähigkeit, Wahlfreiheit)
- 2.) die Zuschreibung von Dispositionen

Erst wenn davon ausgegangen wird, dass ein Verhalten intentional war, kann also eine Zuschreibung von Dispositionen geschehen. Diese wiederum hängt jedoch von zwei weiteren Faktoren ab:

##### 2.a) Anzahl der distinktiven Merkmale (noncommon effects)

Wenn bekannt ist, dass Verhalten absichtsvoll ist, kann nur dann auf bestimmte Dispositionen geschlossen werden, wenn man bestimmte distinktive Merkmale des Verhaltens erkennt (Beispiel: Autokauf).

Zu viele distinktive Merkmale (noncommon effects) wiederum machen Schlussfolgerungen ebenfalls schwer. Noncommon consequences erlauben also eine dispositionale Attribution, dabei gilt allerdings: je weniger, desto besser.

##### 2.b) Wahrgenommene soziale Erwünschtheit (social desirability)

Zur Erklärung sozial erwünschten Verhaltens können immer andere (also nicht dispositionale) Ursachen verwendet werden. Somit erlaubt nur niedrige soziale Erwünschtheit eine dispositionale Attribution (Bsp.: Fußgänger überquert Straße bei roter vs. grüner Ampel).

#### **2.5.3.2. Empirische Befunde: Jones & Harris (1967)**

Zahlreiche empirische Befunde stützen die Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen von Jones und Davis. Allerdings treffen die Vorhersagen der Theorie nicht immer vollständig zu, sodass aus dem nicht erwarteten, also abweichenden, Verhalten auf zugrunde liegende Prozesse geschlossen werden kann.

Jones und Harris (1967) konnten nachweisen, dass dispositionale Attributionen eher bei normabweichendem Verhalten (= niedrige soziale Er-

wünschtheit) und bei nicht reduzierter Entscheidungsfreiheit getroffen wurden.

Die Studie wurde vor dem Hintergrund der Cuba-Krise durchgeführt, aufgrund derer Fidel Castro zu einem der am meisten verachteten Menschen aus Sicht der Amerikaner wurde (Bay of Pigs).

Probanden sollten dabei Aufsätze über Fidel Castro lesen, die entweder pro oder contra Castro ausgerichtet waren (contra Castro kann hier deutlich als sozial erwünscht angesehen werden). Auf Basis dieser Aufsätze sollten sie auf die zugrunde liegende Motivation der Verfasser schließen. Dabei wurde manipuliert, ob den Probanden gesagt wurde, dass die Verfasser die Ausrichtung frei wählen konnten bzw. ihnen die Einstellung vorgegeben wurde.

Die Ergebnisse von Jones und Harris beinhalten zweierlei Befunde. Zum einen zeigten sie deutlich den Effekt der sozialen Erwünschtheit: aus dem sozial nicht erwünschten Verhalten (pro Castro) wurde weit stärker auf eine Disposition geschlossen als aufgrund der sozial erwünschten Einstellung.

Die Entscheidungsfreiheit hingegen wurde wenig berücksichtigt, ganz entgegen der Annahme der Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen. Zwar zeigten sich deutliche Unterschiede bzgl. der geschätzten Einstellung in der Bedingung mit freier Wahl – größere als in der Bedingung ohne Entscheidungsfreiheit – allerdings wurde auch bei fehlender Entscheidungsfreiheit auf Dispositionen geschlossen: eine deutliche Abweichung von der rationalen Theorie.

### **2.5.3.3. Interpretation: fundamentaler Attributionsfehler**

Diese systematische Vernachlässigung der Entscheidungsfreiheit – und damit die Neigung, grundsätzlich auf Dispositionen zu schließen – wurde von E.E. Jones als correspondence bias bezeichnet.

Dasselbe Phänomen wird nach Lee Ross als fundamentaler Attributionsfehler (fundamental attribution error) bezeichnet.

### **2.5.4. Kelley: Kovariationsmodell**

Das Kovariationsmodell von Harold H. Kelley (1921-2003) stellt eine weitere rationale Attributionstheorie dar. Anders als Jones und Davis geht Kelley jedoch davon aus, dass ein intuitiver Wissenschaftler kein Experiment durchführen, und somit auch keine echten Kausalbeziehungen erkennen kann.

Das Individuum als naiver Wissenschaftler versucht vielmehr, von Korrelationen bzw. Kovariationen eines beobachteten Verhaltens auf dessen Ursachen zu schließen. Die Kovariation stellt also die Grundlage für Urteile über Kausalbeziehungen dar. Kelleys Modell versucht demnach zu erläutern, wie aus Kovariationen auf Kausalität geschlossen werden kann.

Dazu ziehen intuitive Wissenschaftler nach Kelley drei verschiedene Arten von Informationen heran und sind dadurch in der Lage zwei grundlegend verschiedene Ursachen zu ermitteln.

### **2.5.4.1. Drei Arten von Informationen**

- 1.) Konsensusinformationen: „Reagieren andere in dieser Situation in gleicher Weise?“
- 2.) Konsistenzinformationen: „Reagiert die Person auf denselben Stimulus bei anderen Gelegenheiten in gleicher Weise?“
- 3.) Distinktheitsinformationen: „Reagiert die Person auf andere, unterschiedliche Stimuli in gleicher Weise?“

### **2.5.4.2. Zwei Arten von Ursachen**

Je nachdem wie die Informationen ausfallen wird auf interne oder externe Ursachen geschlossen, bzw. Wechselwirkungen angenommen. Wenn das Verhalten hohe Werte bzgl. aller drei Aspekte aufweist, so kann relativ sicher von externalen Ursachen ausgegangen werden, wenn eine hohe Konsistenz, jedoch niedrige Distinktheit und niedriger Konsensus vorliegen kommen internale Ursachen in Frage.

Man spricht in diesem Zusammenhang auch von internalen und externalen Attributionen.

Leslie McArthur (1972) lieferte hierfür empirische Evidenz, indem er alle drei Arten von Informationen simultan präsentierte. Es zeigte sich, der erwartete Zusammenhang von Informationsgehalt und Attributionenmuster. In der Realität stellt sich dies jedoch komplizierter dar – beispielsweise werden Konsensusinformationen systematisch unterschätzt: eine weitere Facette des fundamentalen Attributionsfehlers.

### **2.5.4.3. Kausale Schemata**

Kelley führte eine weitere Komponente in seine Theorie ein, die sich damit beschäftigt, wie Kausalattributionen entstehen, wenn nur eine Situation bzw. nur wenige Aspekte dieser Situation als Grundlage für die Schlussfolgerung zur Verfügung stehen, die jedoch mehrere potentielle Ursachen vermuten lassen.

Liegen mehrere potentielle Ursachen vor (Drittvariablen), so wird nach Kelley auf kausale Schemata zurückgegriffen. Dabei unterscheidet man das Discounting und das Augmentation Prinzip.

- 1.) Discounting Principle: Können mehrere Ursachen zu einem Verhalten geführt haben, so wird jede Ursache für sich weniger gewichtet. Dies erklärt beispielsweise die Befunde von Festinger und Carlsmith (1959; vgl. 2.2.4.1): Kann die positive Äußerung sowohl durch die interne Einstellung als auch die externe Belohnung erklärt werden, so wird der Einstellung weniger Gewicht beigemessen.
- 2.) Augmentation Principle (Aufwertungsprinzip): Liegen Ursachen vor, die das Verhalten in die entgegengesetzte Richtung lenken würden, so wird die Wichtigkeit der relevanten Ursache aufgewertet. Dies steht im Einklang mit den Befunden von Aronson und Mills (1959; vgl. 2.2.4.2): Die Initiationsriten bzgl. der Diskussionsgruppe wertet die angenommene Motivation der Teilnehmer auf.

## 2.5.5. Zutreffende Theorie?

Im Hinblick auf die Unterschiede innerhalb der Attributionstheorien ist es nötig zu untersuchen, in welchen Merkmalen sich diese genau unterscheiden und diese Merkmale exakt zu untersuchen. Zudem gilt es, die grundlegenden Annahmen dieser Theorie kritisch zu bedenken.

### 2.5.5.1. Allgemeine Merkmale

Alle rationalen Theorien stellen hohe Anforderungen an die Informationsverarbeitung, sodass insgesamt bezweifelt werden muss, dass sich diese Annahme auch in der Realität wieder findet.

Ein weiterer Kritikpunkt stellt die Fiktion der Tabula rasa dar: beide Attributionstheorien gehen davon aus, dass jede Person völlig unvorbelastet in eine neue Situation hineingeht und vernachlässigen somit die induktive IV.

### 2.5.5.2. Spezielle Merkmale

#### 1.) Informationen müssen sukzessiv abgespeichert werden; dabei müssen Kovariationen entdeckt werden.

Es stellt sich die Frage, ob Individuen tatsächlich dazu in der Lage sind – und diese Annahme scheint nur begrenzt zuzutreffen, da Erwartungen in diesem Prozess eine äußerst wichtige Rolle spielen.

Chapman und Chapman (1967, 1969) konnten Verzerrungen bei Korrelationsurteilen durch Schemata nachweisen. Sie verwendeten den Rorschach-Test, ein projektives Testverfahren. Sie präsentierten ihren Probanden verschiedene Bilder, gaben ihnen eine Interpretation vor und korrelierten dabei die einzelnen Bilder mit bestimmten Merkmalen einer Person (z.B. Homosexualität).

Später sollten die Pbn diese Verteilung reproduzieren, wobei deren spezifische Erwartungen die Reproduktion sowohl hinsichtlich der Häufigkeit als auch hinsichtlich der Korrelationsmuster systematisch verzerrten.

Ein weiterer Befund wird von Hamilton und Gifford (1976) berichtet, die Korrelationstäuschungen (illusory correlations) untersuchten. Sie konzentrierten sich darauf, inwiefern Vorurteile auf real existierenden Informationen bzw. Korrelationsmustern beruhen.

Nach ihrer Hypothese kommt es darauf an, worauf die Aufmerksamkeit gerichtet wird (vgl. Figur-Grund-Prinzip der Gestaltpsychologie). Soziale Wahrnehmung lässt sich unter diesem Gesichtspunkt auch dadurch kennzeichnen, dass jeweils dasjenige Merkmal betrachtet wird, welches sich am meisten abhebt.

In der sozialen Umwelt fallen vor allen Dingen normabweichende Verhaltensweisen und Personen auf. Hier ist es zudem wichtig zwischen Abweichungen bzgl. der gesetzmäßigen/legalen Norm oder der statistischen Norm (Häufigkeitsverteilung) zu unterscheiden.

Nur wenn beide Normabweichungen gleichzeitig auftreten (Angehöriger einer Minderheit verhält sich rechtswidrig) wird die Aufmerksamkeit stark angezogen.

Wenn dem so ist, dann sollte dies zu einer selektiven Überschätzung der Häufigkeit solcher Paarungen führen: die Korrelationsüberschätzung. Dieses Muster konnte empirisch bestätigt werden.

## **2.) Die verschiedenen Informationen gehen mit gleichem Gewicht in das Kausalurteil ein.**

Nach dem Kovariationsmodell gehen alle Arten von Informationen mit gleichem Gewicht in das Kausalurteil ein. Wie schon erwähnt ist dies nicht zutreffend, da Konsensusinformationen systematisch unterschätzt werden, wie Nisbett und Borgida (1975) zeigen konnten.

Besonders der Einfluss der sozialen Rolle wird unterschätzt, wie den Befunden von Ross, Amabile und Steinmetz (1977) zu entnehmen ist. Ihr Experiment bestand aus einem Quiz, an dem je 3 Versuchspersonen teilnahmen.

Eine Versuchsperson sollte sich Fragen ausdenken, die schwer aber nicht unmöglich zu beantworten seien, wobei die drei Versuchspersonen zufällig den Bedingungen Fragensteller, Befragter und neutraler Beobachter zugewiesen wurden.

Nach dem Quiz sollten alle drei Pbn unabhängig voneinander das Allgemeinwissen sowohl des Fragestellers als auch des Befragten im Vergleich zum durchschnittlichen Allgemeinwissen eines Studenten bewerten.

Ergebnis: Der Fragensteller schätzte das Allgemeinwissen beider etwa durchschnittlich ein, der Beobachter schätzte das des Befragten als durchschnittlich, das des Fragestellers als weit überdurchschnittlich und der Befragte schließlich sein eigenes Wissen als unterdurchschnittlich und das des Fragestellers als überdurchschnittlich ein. Der Einfluss der sozialen Rolle (Konsensusinformation) wurde also systematisch unterschätzt.

Die Befunde lassen sich auch auf die extrem hohen Einschätzungen bzgl. der Intelligenz von Quizmoderatoren wie Günther Jauch übertragen.

## **3.) Keine Unterschiede in der Fremd- und Selbstwahrnehmung?**

Das Modell der Attributionstheorien geht davon aus, dass hier keine Unterschiede auftreten. Dies trifft jedoch nicht zu.

Beispielsweise konnte in verschiedenen Studien der actor/observer bias nachgewiesen werden: eigenes Verhalten wird bevorzugt external attribuiert, das Verhalten anderer vor allem internal. Dies lässt sich über unterschiedliches Vorwissen, Selbstwerterhaltung und vor allem unterschiedliche Grade der Aufmerksamkeitslenkung erklären.

Taylor und Fiske (1975) manipulierten die Ausrichtung der Aufmerksamkeit in einer Gruppendiskussion, bei der sich die Teilnehmer selbst auf Video betrachteten. Die so induzierte größere Aufmerksamkeit auf das eigene Verhalten führte zu deutlich stärkeren internalen Attributionen. Wurde die Aufmerksamkeit eines Beobachters speziell auf die Situation gerichtet, so zeigte auch dieser primär externe Attributionen.

## **4.) Keine motivationalen Einflüsse?**

In der Tradition der Selbstwahrnehmungstheorien gehen auch die Attributionstheorien davon aus, dass keine motivationalen Annahmen gemacht werden müssen, um Verhalten zu erklären. Dies ist jedoch stark umstritten, wie an der Thematik der selbstdienlichen Attributionen (self-serving attributions) deutlich wird.

Self-serving attributions finden sich vor allem bei der Ursachenzuschreibung nach Erfolg und Misserfolg. Beispielsweise konnten Miller und Ross (1975) nachweisen, dass die Wahrnehmung der Realität evtl. sogar durch motivationale Einflüsse verzerrt werden kann.

Im Gegenzug kann man jedoch davon ausgehen, dass die meisten Ziele, die man sich setzt, in einem realistischen Rahmen liegen. Somit kann grundsätzlich von einer hohen Erfolgswahrscheinlichkeit des eigenen Verhaltens ausgegangen werden. Es ist demnach vollkommen realistisch, Erfolg internal und Misserfolg external zu attribuieren.

Unabhängig davon welche Position wirklich zutrifft ist die Annahme der Selbstwahrnehmungs- und Attributionstheorien kritisch zu sehen.

### **5.) Vielzahl von Attributionsmöglichkeiten**

Unter anderem nimmt das Kovariationsmodell an, dass primär zwischen Person und Situation (internal/external) unterschieden wird. Dies muss jedoch nicht zutreffen, da auch andere Dimensionen betrachtet werden können.

Möglich ist beispielsweise die Unterscheidung zwischen intentionalen Handlungen (actions) und nicht-intentionalen Ereignissen (occurrences) oder kausaler (Ursache) und teleologischer (Ziel) Erklärung.

Hinsichtlich der Ursachen ist beispielsweise auch eine Regel der Kommunikation – informativ zu sein – relevant. Informativ bedeutet in diesem Zusammenhang, dem Wissensstand einer Person etwas hinzuzufügen. Werden Ursachen erläutert, müssen also für das Gegenüber *neue* Ursachen erläutert werden.

### **2.5.5.3. Fazit: Attributionstheorien**

- (1) Die klassischen Attributionstheorien sind oft mehr rationale oder normative Modelle, und weniger Theorien über psychologische Vorgänge. Sie geben also an, wie man sich in einer bestimmten Situation verhalten sollte und nicht wie man es tatsächlich tut.

Wichtig ist hierbei, dass man aus Abweichungen von den Vorhersagen des Modells Schlüsse über zugrunde liegende psychische Prozesse ziehen kann.

- (2) Das Menschenbild des intuitiven Wissenschaftlers ist problematisch, was das Ergebnis der kognitiven Aktivität angeht. Es scheint beispielsweise fraglich, ob die Realität immer genau erfasst wird.
- (3) Die Fehlerhaftigkeit menschlicher Erkenntnis bedeutet jedoch nicht notwendigerweise eine Abkehr vom Menschenbild des rationalen Wesens. Vielmehr sollte erforscht werden, wie ein Individuum mit der angenommenen Motivation trotzdem Fehler begeht.

## **3. Kognitiver Geizhals: Urteilsheuristiken**

Die Theorie der Urteilsheuristiken geht auf das Forschungsprogramm von Daniel Kahneman und Amos Tversky zurück und stellt gewissermaßen eine Erweiterung der Attributionstheorien dar, die auch einige systematische Abweichungen von den Vorhersagen erklären kann.

### **3.1. Attributionstheorien und Biases**

Die Attributionstheorien sind eher rationale, normative Modelle als Erklärungen psychologischer Prozesse. Die empirischen Befunde widersprechen den Attributionstheorien im Hinblick auf verschiedene Prozesse.

#### **3.1.1. Biases**

Systematische Verzerrungen finden sich in vielen Studien:

- Personen sind schlechte Kovariationsbeurteiler (Schemata und illusory correlations)
- Situationale Ursachen werden unterschätzt, dispositionale Ursachen werden überschätzt (fundamental attribution error)
- Beobachter sehen Ursache eher in Person, Handelnde eher in der Situation (actor/observer bias)
- Self-serving attribution (umstritten)

#### **3.1.2. Ursachenfindung**

Nicht nur die unterschiedlichen Arten der systematischen Verzerrung widersprechen den Attributionstheorien, sondern auch die Tatsache, dass Ursachenfindung immer kommunikationsbedingt ist und damit auch den Regeln der Kommunikation folgt.

#### **3.1.3. Ausweg**

Aus den bereits genannten Abweichungen (Biases) kann gelernt werden. Schon in der Wahrnehmungspsychologie wurden optische Täuschungen dazu verwendet, um die zugrunde liegenden psychologischen Mechanismen der Wahrnehmung zu erforschen.

Herrmann Helmholtz stellte beispielsweise fest, dass eine Wahrnehmungstäuschung auch dann noch funktioniert, wenn bekannt ist, wie eine Sache wirklich aussieht.

Fehler können also dazu dienen, das Normale besser verstehen zu können. Diese Fehler können entweder nur beobachtet werden oder aber auch durch bestimmte Techniken hervorgerufen werden.

## **3.2. Urteilsbildung**

In ihrem Forschungsprogramm „Judgment under uncertainty“ untersuchten Daniel Kahneman und Amos Tversky, wie Urteile gebildet werden, wenn nicht genügend Informationen bzw. zu wenig Zeit für deren Verarbeitung zur Verfügung stehen.

### **3.2.1. Rationales Modell**

Dem rationalen Modell zur Folge müsste Verhalten immer durch den Nutzen des antizipierten Handlungsergebnisses bestimmt werden. Personen sollten dabei ihren Nutzen ( $U = use$ ) stets maximieren. Dies führt zu einem rationalen Erwartungs-x-Wert-Modell:

$$U = E \times W$$

Dieses Modell enthält im Bezug auf Urteilsbildung auch eine psychologische Implikation: Sowohl Erwartung als auch Wert müssen rational generiert werden

### **3.2.2. Tversky & Kahneman**

Das rationale Modell (normativ) kann jedoch nicht immer gelten. Hierzu untersuchten Tversky und Kahneman die Urteilsbildung unter suboptimalen Bedingungen.

## **3.3. Heuristiken**

Die Hypothese der beiden Forscher besagte, dass systematische Verzerrungen der Urteilsbildung Aufschluss über psychologische Prozesse geben können. Diese Verzerrungen treten gerade unter suboptimalen Bedingungen auf und legen die Verwendung von Urteilsheuristiken nahe.

Tversky und Kahneman unterschieden primär zwei Heuristiken: Verfügbarkeitsheuristik (Leichtigkeit des Abrufs) und Repräsentativitätsheuristik (Ähnlichkeit). Zudem wurden die Verankerungsheuristik sowie später die wichtige Gefühlsheuristik (vgl. 2.3.4.3: Wetterexperiment von Schwarz & Clore, 1983) belegt.

### **3.3.1. Verfügbarkeitsheuristik**

Die Verfügbarkeitsheuristik besagt, dass die Leichtigkeit des Abrufs bestimmter Gedanken und Argumente die Urteilsbildung beeinflusst. Sie soll im Hinblick auf Häufigkeits- und Wahrscheinlichkeitsschätzungen und der sozialen Urteilsbildung betrachtet werden.

#### **3.3.1.1. Häufigkeits- und Wahrscheinlichkeitsaussagen**

Diese Form der Verfügbarkeitsheuristik ist unter anderem die Grundlage von Kovariationsurteilen: Je leichter etwas einfällt, desto öfter muss es auch dargeboten worden sein.

In einer exemplarischen Untersuchung ließen Tversky und Kahneman ihre Probanden schätzen, ob im Englischen mehr Wörter mit K als erstem oder K als drittem Buchstaben existieren. Statistisch überwiegen letztere.

#### **Zwei Aspekte von Verfügbarkeit**

Man kann Verfügbarkeit auf zwei Arten definieren: Die Leichtigkeit (also der Prozess) der Abrufung aus dem Gedächtnis sowie der Inhalt (Anzahl) der leicht verfügbaren Informationen.

Hierzu wurde von Schwarz, Bless, Strack et al. eine Untersuchung durchgeführt, bei der die Probanden entweder 6 oder 12 Beispiele für eigenes Durchsetzungsvermögen finden mussten. In einer anschließenden Befragung schätzten sich die Pbn, welche nur 6 Beispiele finden mussten (leich-

ter Abruf) wesentlich durchsetzungsfähiger ein als die Pbn die 12 Beispiele suchen mussten (Inhalt). Die Leichtigkeit des Abrufs scheint also wichtiger zu sein.

Dabei ist jedoch auch die Diagnostizität des Gefühls (der Leichtigkeit) von Bedeutung, wie in einem weiteren Experiment gezeigt wurde. Ist das Gefühl wenig informativ so wird es abgewertet, wodurch die Inhalte (12 Wörter) mehr berücksichtigt werden.

Nicht nur die Diagnostizität ist jedoch von Bedeutung, sondern auch die Wichtigkeit des zu treffenden Urteils: hat das Urteil wichtige Konsequenzen wird auf den Inhalt mehr Wert gelegt als auf das Gefühl.

Dies wurde in einer Studie von Rothman und Schwarz (1998) gezeigt, die im Rahmen einer Untersuchung zur Gesundheitspsychologie ihre Pbn das Risiko einer Herz-Kreislauf-Erkrankung schätzen ließen.

Dabei wurden Pbn gewählt, die aus Familien mit entsprechendem Hintergrund (große Wichtigkeit) oder ohne Familien ohne diesen kamen. Diese Pbn sollten Lebensereignisse bzw. Faktoren berichten, die das Risiko einer solchen Erkrankung erhöhen vs. erniedrigen. Dabei sollten 3 vs. 8 solcher Argumente gefunden werden.

Diejenigen mit entsprechendem Hintergrund ließen sich dabei stärker vom Inhalt (8 Beispiele) leiten als die Kontrollprobanden. Dies gilt für alle Bedingungen im Bezug auf die Wahrscheinlichkeit selbst zu erkranken sowie dem Bedürfnis nach einer Änderung des eigenen Verhaltens.

### **3.3.1.2. Soziale Urteilsbildung**

Beispielsweise bei der Ursachenzuschreibung finden sich Verfügbarkeitsheuristiken in der sozialen Urteilsbildung:

- Actor/observer bias: Durch Aufmerksamkeitslenkung werden bestimmte Inhalte (internale vs. situationale) verfügbarer und führen zu einer entsprechenden Attribution
- Kausalität von Personen (Taylor & Fiske, 1978): In einer Gruppendiskussion wird eine Person durch die Sitzordnung hervorgehoben (Tischende), dieser Person wird dann auch eine leitende Funktion zugeschrieben.
- Risikoeinschätzung von Berufen (Lichtenstein et al., 1978): Durch die Presse findet eine starke Aufmerksamkeitslenkung auf bestimmte Berufe (z.B. Polizisten) statt, was die Verfügbarkeit erhöht.
- Erhöhung der subjektiven Wahrscheinlichkeit für hypothetische Ereignisse durch die Erklärung ihres Eintretens (Ross, Lepper, Strack & Steinmetz, 1977): Pbn sollen am Test einer hypothetischen klinischen Fallstudie teilnehmen. Für eine Person, von der nichts bekannt ist, soll begründet werden, warum diese Selbstmord begeht bzw. Entwicklungshelfer wird → Erhöhung der subjektiven Wahrscheinlichkeit dieses Ereignisses.
- Selbstzuschreibung von Persönlichkeitsmerkmalen durch Aufmerksamkeitslenkung auf eigenes Verhalten (Slancik & Conway, 1975): „Gehen sie häufig (vs. gelegentlich) in die Kirche?“ und andere Fragen werden gestellt, worauf die eigene Religiosität eingeschätzt werden soll. In der Bedingung „gelegentlich“ wird diese höher eingeschätzt, da Beispiele leichter verfügbar werden und zudem eine gedankliche Beschäftigung mit dem Thema stattfindet.

### **3.3.2. Repräsentativitätsheuristik**

Die Repräsentativitätsheuristik beruht auf der Ähnlichkeit bestimmter Merkmale als beziehungsstiftendes Prinzip.

Definition: Repräsentativität ist der geschätzte Grad der Übereinstimmung zwischen einer Stichprobe und einer Grundgesamtheit, einem Element und einer Kategorie, einer Handlung und einem Handelnden, einer Wirkung und einer Ursache oder, allgemeiner ausgedrückt, die Übereinstimmung zwischen einem Ergebnis und einem Modell.

Diese Repräsentativität kann als Grundlage für Urteile herangezogen werden, wobei andere Informationen (wie Baserate oder Klassifikationssysteme) vernachlässigt werden. Die Definition der Repräsentativität ist dabei bewusst weit gefasst, um auf möglichst viele Phänomene angewendet werden zu können (vgl. kognitive Dissonanztheorie).

Im Folgenden sollen verschiedene Arten der Repräsentativitätsheuristik näher besprochen werden.

#### **3.3.2.1. Stichprobe repräsentativ für Grundgesamtheit**

Die Repräsentativität einer Stichprobe, bzw. deren Relevanz für Urteile wurde von Kahneman und Tversky (1972) am Beispiel von Geburtsabfolgen und Lottozahlen untersucht.

Hier werden unsystematische Folgen (Unordnung) als wahrscheinlicher bewertet, da sie repräsentativer für einen Zufallsprozess sind.

#### **3.3.2.2. Element repräsentativ für Kategorie**

Beispielhaft für diese Form der Repräsentativitätsheuristik ist sind das Linda-Problem (Tversky & Kahneman, 1983) oder auch das Lawyer-Engineer-Problem (Kahneman & Tversky, 1973).

Beim Linda-Problem sollen Probanden aus einer Persönlichkeitsbeschreibung auf die weitere Entwicklung einer Person schließen. Dabei sind die gegebenen Informationen völlig irrelevant, da eine der beiden Antwortalternativen per se wahrscheinlicher sein muss.

Beispiel: „Linda ist 31 Jahre alt, sehr intelligent und nimmt kein Blatt vor den Mund. Sie hat Philosophie studiert und sich als Studentin intensiv mit Fragen sozialer Gerechtigkeit auseinandergesetzt. Außerdem hat sie an Anti-Kernkraft-Demonstrationen teilgenommen.

Was ist wahrscheinlicher? A) Linda ist Bankangestellte oder B) Linda ist Bankangestellte und in der Frauenbewegung aktiv“

Da hier bedingte Wahrscheinlichkeiten betrachtet werden und B) eine Teilmenge von A) darstellt, müsste man eigentlich davon ausgehen, dass automatisch auch dieses Ereignis gewählt wird. Dies ist jedoch aufgrund der größeren Repräsentativität von B) nicht der Fall.

Das Lawyer-Engineer-Problem beruht auf dem selben Prinzip, zielt jedoch auf die Basisrate eines Ereignisses ab: „Eine Gruppe von Psychologen hat Interviews und Persönlichkeitstests mit 30 Ingenieuren und 70 Juristen durchgeführt, die alle erfolgreich in ihrem Beruf waren. Auf der Grundlage dieser Informationen wurden Kurzbeschreibungen der 30 Ingenieure und 70 Juristen angefertigt. Sie finden vor sich fünf solcher Beschreibungen,

die per Zufall aus den 100 Beschreibungen ausgewählt wurden. Bitte geben sie für jede Beschreibung auf einer Skala von 0 bis 100 die Wahrscheinlichkeit dafür an, dass es sich bei der Person um einen Ingenieur handelt.

Dieselbe Aufgabe wurde von einer Gruppe Experten durchgeführt, welche die richtigen Wahrscheinlichkeiten mit großer Genauigkeit ermittelt hat. Sie bekommen eine zusätzliche Belohnung, wenn Ihre Schätzungen den Expertenurteilen entsprechen.“

Personenbeschreibung: „Jack ist 45 Jahre alt. Er ist verheiratet und hat vier Kinder. Im Allgemeinen ist er konservativ, sorgfältig und ehrgeizig. Er interessiert sich nicht für Politik oder soziale Fragen und verwendet den größten Teil seiner Freizeit auf eines seiner vielen Hobbies, wie z.B. Tischlern, Segeln und mathematische Denksportaufgaben.“

Die Information der mathematischen Denksportaufgaben ist dabei äußerst repräsentativ für die Kategorie des Ingenieurs, sodass diese für extrem wahrscheinlich angenommen wird, ohne dass der Basisrate von 30/70 Beachtung geschenkt wird. Auch wenn völlig irrelevante Informationen gegeben werden, die mit keiner Kategorie in Verbindung stehen zeigt sich dieser Baserate-Neglect.

### **3.3.2.3. Handlung repräsentativ für Handelnden**

In diesem Zusammenhang ist der fundamentale Attributionsfehler anzuführen, der beispielsweise von Jones und Harris (1967; Fidel Castro) oder auch Ross, Amabile und Steinmetz (1977, Quiz-Show) nachgewiesen wurde.

### **3.3.2.4. Wirkung repräsentativ für Ursache**

Hier ist die Untersuchung von Chapman und Chapman (1969) mit Rorschach-Tests zu nennen, die eine Verzerrung von Verteilungen durch angenommene Kausalität zeigte.

## **3.3.3. Verankerungsheuristik**

Die Verankerungsheuristik geht davon aus, dass ein Anfangs-/Ausgangswert einer kognitiven Operation deren Ergebnis beeinflusst. Einen Beleg hierfür lieferte die Studie Multiplikationsaufgabe (Tversky & Kahneman, 1974), die das Ergebnis einer Multiplikationskette (8!) schätzen ließen. Das Ergebnis wurde dadurch beeinflusst, ob die Reihe mit dem Faktor 1 oder 8 begonnen wurde.

In einer anderen Untersuchung sollten die Probanden zunächst schätzen, ob der Anteil afrikanischer Staaten in der Uno größer oder kleiner als 20% vs. 80% sei. Danach sollten sie deren exakte Anzahl schätzen, wobei ihre Ergebnisse stark vom Ausgangswert beeinflusst wurden.

## **3.3.4. Gefühlsheuristik**

Die Verwendung von Gefühlen als Urteilsgrundlage (die zunächst nicht Teil des Forschungsprogramms von Tversky und Kahneman war), wurde z.B. im Wetterexperiment (Schwarz & Clore, 1983) oder auch in der Untersuchung zu Vertrautheit als Grundlage für Berühmtheit (Jacoby et al., 1989) demonstriert und gilt als gesicherter Bestandteil der Heuristiken.

## **3.4. Kritik an Urteilsheuristiken**

### **3.4.1. Keine Kohärenz**

Die kognitiven Mechanismen der einzelnen Heuristiken sind relativ isoliert voneinander, der Ansatz zu Urteilsheuristiken stellt also keine kohärente Theorie dar, bzw. es fehlt die Integration in eine allgemeine kognitive Theorie, sodass auch die Prozesse, die den Urteilsheuristiken zugrunde liegen beschrieben werden könnten.

### **3.4.2. Methodische Untersuchungsprobleme**

Spezifische Kritik an bestimmten Untersuchungen zur Repräsentativitätsheuristik wurde auf der Grundlage von Kommunikationsprinzipien geäußert.

Häufig wurden anormale Fragestellungen verwendet, die von den üblichen Kommunikationsprinzipien abweichen (natürlich ist jede Bankangestellte mit 3 Kindern auch eine Bankangestellte). Daher ist davon auszugehen, dass diese Formulierungen in normale Fragen uminterpretiert werden (vgl. Kannst du das Fenster aufmachen?). Dadurch wird die übergeordnete Kategorie der Bankangestellten auf eine gleichrangige Stufe befördert.

Diese Form der Verzerrung sollte natürlich nur dann auftreten, wenn ein und dieselbe Person beide Antwortalternativen zur Auswahl hat. Wird in unabhängigen Versuchsgruppen jeweils nur eine der Fragen gestellt, so zeigt sich der Effekt schwächer, bleibt jedoch vorhanden, was gegen diese Interpretation spricht.

Schwarz, Strack et al. führten zudem die Lawyer-Engineer-Studie mit einem veränderten Rahmen durch, indem sie die Wörter Psychologen, Persönlichkeitstests etc. aus der Instruktion entfernten, da davon auszugehen ist, dass diese die Versuchspersonen dazu bringen, analog zu einem Persönlichkeitspsychologen zu denken und handeln.

Stattdessen verwendeten sie den Rahmen eines statistischen Tests und fanden auch dort den Effekt der Vernachlässigung der Basisrate, wenn auch in abgeschwächter Form.

### **3.4.3. Bewertung**

Es trifft also nur der erste Kritikpunkt wirklich voll zu. Dieser Mangel der Theorie der Urteilsheuristiken führte zu einer erneuten Weiterentwicklung des Paradigmas der Sozialpsychologie.

## 4. Der Social-Cognition-Ansatz

Der Social-Cognition-Ansatz stellt die Weiterentwicklung des Menschenbildes vom kognitiven Geizhals dar und betrachtet den Menschen als informationsverarbeitendes System. Er ermöglicht, die Phänomene des älteren Ansatzes mit einer kohärenten Theorie zu erklären und macht auch Vorhersagen über neue Phänomene.

### 4.1. Paradigma der Informationsverarbeitung

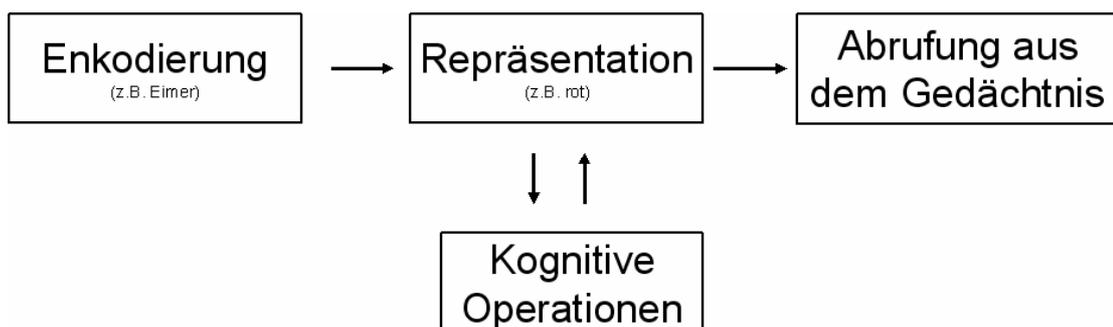
Seine Wurzeln hat der Social-Cognition-Ansatz in der kognitiven Wende der allgemeinen Psychologie. Zwar war die Sozialpsychologie schon immer kognitiv, bis dorthin hatten zugrunde liegende Prozesse jedoch keine Rolle gespielt.

Mit dem Aufkommen des Computers hielt auch die Verwendung der Computermetapher Einzug in die (Sozial-)Psychologie. Zwar bleiben die Prozesse auch weiterhin unbeobachtbar, allerdings werden die Konsequenzen der IV für das Verhalten als Indikatoren verwendet (Beispiel: komplexerer Prozess = längere Dauer).

#### **4.1.1. Standardsequenz**

Alle Theorien der Informationsverarbeitung nehmen eine Standardsequenz der IV an. Auf einen Sinneseindruck erfolgt die Enkodierung (v.a. Kategorisierung) eines Reizes. Durch eine detailliertere Repräsentation können dem Bild, welches aufgrund der Kategoriezugehörigkeit entstanden ist, weitere Informationen oder spezielle Merkmale hinzugefügt werden.

Kognitive Operationen können hierbei Einfluss auf die Repräsentation ausüben. Durch den Abruf der Repräsentation aus dem Gedächtnis können diese schließlich zu manifestem Verhalten führen. Auch eine rein geistige Beschäftigung mit einem Stimulus in Form der kognitiven Operationen (z.B. Attribuieren) können also Einfluss auf das Verhalten haben.



#### **4.1.2. Grundüberzeugungen**

Die Grundüberzeugungen aller Ansätze zur Informationsverarbeitung sind:

- Die kognitive Analyseebene ist adäquat und kann über Verhaltensindikatoren untersucht werden (nicht neu für die Sozialpsychologie).
- Mentale Vorgänge können als Prozess der Verarbeitung von Informationen verstanden werden, der im Wesentlichen der Standardsequenz folgt (neu für Sozialpsychologie).

Die Sozialpsychologie innerhalb des Paradigmas der Informationsverarbeitung wird als Social Cognition bezeichnet.

## **4.2. Social Cognition**

Der Prozess bzw. Verlauf (und weniger die Struktur) kognitiver Prozesse stehen im Mittelpunkt des Interesses. Dabei werden viele Ergebnisse aus der Attributionsforschung und zu den Urteilsheuristiken in die Standardsequenz der IV integriert (integrative Funktion).

Anmerkung: Social Cognition wird häufig als Soziale Kognition übersetzt. Dieser Begriff ist jedoch speziell in der Entwicklungspsychologie leicht anders definiert.

### **4.2.1. Beispiel: fundamentaler Attributionsfehler**

Die Arbeiten von Daniel Gilbert (z.B. Gilbert et al., 1988), einem Schüler von Jones (korrespondierende Schlussfolgerungen) vor allem im Bezug auf „cognitive busyness“ bieten eine neue Interpretation des fundamentalen Attributionsfehlers und damit eine Integration in das Paradigma der Informationsverarbeitung.

Seinen Befunden zufolge erfordern korrespondierende Schlussfolgerungen (fundamentale Attributionsfehler) geringere kognitive Ressourcen als die Verwendung des Abwertungsprinzips. Das Auftreten dieses Fehlers kann also einfach durch die begrenzte Verarbeitungskapazität erklärt werden.

Dies wird dadurch bestätigt, dass der fundamentale Attributionsfehler stärker ausfällt, wenn die Probanden durch eine Zweitaufgabe abgelenkt werden.

In seinem Experiment mussten Versuchspersonen andere Personen beobachten, die über Themen sprachen, die als angstauslösend bzw. neutral eingestuft wurden und deren eigene Ängstlichkeit als Trait bewerten. Dabei wurden sie entweder durch eine Zweiaufgabe abgelenkt oder nicht.

Der Attributionsfehler kann also als Spezialfall der vereinfachenden IV angesehen werden. Dadurch lassen sich auch andere Modulatoren die für dieses Phänomen in der allgemeinen Psychologie gefunden wurden auf das bereits bekannte Phänomen des Attributionsfehlers anwenden, wie beispielsweise die Erhöhung der Leistung durch Anstrengung und Motivation.

### **4.2.2. Integrative Funktion**

Über das Paradigma der Social Cognition lassen sich also nicht nur vorhergehende Befunde der Sozialpsychologie integrieren, sondern auch Phänomene der allgemeinen (kognitiven) Psychologie.

Ein Beispiel eines solchen adaptierten theoretischen Konzepts ist der Einfluss übergeordneter Wissensstrukturen beispielsweise auf die Wahrnehmung.

Dass Schemata und andere übergeordnete Wissensstrukturen die Erinnerung und Eindrucksbildung beeinflussen war seit Selz (1913) und Bartlett (1932) bekannt. Selz ging davon aus, dass bestimmte Prozesse die Enkodierung von Informationen beeinflussen können, Bartlett hingegen führte an, dass Wissen als Grundlage für Schlussfolgerungen und Eindrucksbildungen verwendet werden kann.

Bruner et al. konnten zudem zeigen, dass Grundbedürfnisse Wissensstrukturen aktivieren können und so die Wahrnehmung beeinflussen – etwa in der Form der Deutung ambiger Situationen oder Stimuli als Nahrung.

### **4.2.3. Neue Fragestellungen**

Das Paradigma der Informationsverarbeitung bietet nicht nur die Möglichkeit, andere theoretische Ansätze zu integrieren, sondern kann auch neue Fragestellungen generieren, die unter den Annahmen vorhergehender Traditionen nicht denkbar gewesen wären. Einige Beispiele sind:

- Wie sind Schemata repräsentiert? Sprachlich-propositional (Wahrheitswert) oder bildhaft?
- Was sind die Konsequenzen der Art der Repräsentation für die Informationsverarbeitung (Urteilsbildung, Einstellungsgenerierung)?
- Zu welchem Zeitpunkt in der Sequenz der IV werden Schemata wirksam (während Enkodierung, Repräsentation oder Abruf)?
- Wie werden schemakonsistente im Vergleich zu schemainkonsistenten Informationen verarbeitet?

All diese Fragestellungen haben spezifische Konsequenzen für Erinnerungsleistung, Verfügbarkeit von Schemata, Art der Enkodierung, kognitive Operationen und ähnliches. Dies wurde vor allem im Zusammenhang mit korrespondierenden Schlussfolgerungen untersucht, also dem Schließen auf Persönlichkeitseigenschaft aus dem Verhalten (soziale Wahrnehmung).

#### **4.2.3.1. Higgins, Rholes & Jones (1977)**

E. Tory Higgins, Rholes und Jones (1977) untersuchten in einer wegweisenden Studie, inwiefern sich die Verfügbarkeit einer Kategorie auf die soziale Informationsverarbeitung auswirkt.

Hierzu legten sie ihren Probanden eine mehrdeutige Beschreibung einer Person namens Donald vor, welche dadurch eingeschätzt werden musste. Gemäß ihrer Hypothese sollte die Deutung von der Verfügbarkeit eines Konzeptes (Leichtigkeit des Abrufs + übergeordnete Wissensstruktur) abhängen. Die Variation der Verfügbarkeit geschah durch einfaches Priming.

#### **4.2.3.2. Alternativerklärung**

Die Befunde von Higgins et al. (1977) könnten auch durch den Halo-Effekt erklärt werden: das Priming eines positiven Wortes führt zu einem positiven Affekt, welcher sich wiederum auf die Wahrnehmung auswirkt, sodass man alles durch „rosa Brillengläser“ sieht (analog auch für negative Wörter).

Zur Kontrolle dieser Alternativerklärung verwendeten Higgins et al. eine weitere UV: die geprimeten positiven und negativen Begriffe und Konzepte konnten entweder auf die jeweiligen Eigenschaften anwendbar sein oder nicht. Sollte die Alternativerklärung zutreffen, dürfte dies keinen Einfluss auf.

Gemäß Higgins Hypothese im Sinne der Social Cognition erfolgt keine Modulation durch den diffusen Einfluss der Valenz des Primes. Die jeweilige Kategorie muss auf die Eigenschaften der beschriebenen Person anwendbar sein, um die Einschätzung der Pbn zu beeinflussen.

### **4.3. Klassische Fragen aus neuer Perspektive**

Wie bereits erwähnt lassen sich viele der Forschungsfragen, die im Rahmen der vorhergehenden Menschenbilder untersucht wurden, im Sinne der Social Cogni-

tion erklären. Beispiele hierfür sind Selbstkonzept, Einstellungen sowie Stereotype und Vorurteile.

### **4.3.1. Selbstkonzept**

Unterschiedliche Verfügbarkeit verschiedener Aspekte des Selbstkonzepts sollte beispielsweise die Reaktion auf Feedback oder auch die Deutung von sozialem Input beeinflussen und sich etwa durch unterschiedliche Verhaltensweisen nach einem Misserfolg äußern. Der zugrunde liegende Mechanismus sollte derselbe sein, wie die Erleichterung einer Bewertung (Vorhersage) einer Person durch Stereotype.

#### **4.3.1.1. Markus (1977)**

Markus (1977) zeigte als erster, dass Selbst-Schemata die Verarbeitung selbstbezogener Informationen beeinflussen.

#### **4.3.1.2. Wicklund (1975)**

Wicklund (1975) betonte in diesem Zusammenhang den Einfluss des Selbstfokus auf das Verhalten einer Person, der beispielsweise durch die Anwesenheit eines Spiegels induziert werden kann.

#### **4.3.1.3. McGuire et al. (1976)**

McGuire et al. (1976) untersuchten situationale Determinanten der Aktivierung von Kategorien des Selbst. Dazu sollten sich weibliche, schwarze Versuchspersonen vorstellen, entweder in einer Gruppe aus männlichen schwarzen Personen oder weiblichen weißen Personen zu sein und anschließend ihr Selbstkonzept beschreiben.

Versuchspersonen der ersten Gruppe beschrieben sich dabei mehr als Frau, Versuchspersonen der zweiten Gruppe mehr als Schwarze. Das Selbstkonzept scheint also nicht völlig stabil zu sein, sondern wird vielmehr durch Prozesse der Informationsverarbeitung beeinflusst.

### **4.3.2. Einstellungs- und Persuasionsforschung**

Die Einstellungs- und Persuasionsforschung ist einer der Kernbestandteile der Sozialpsychologie. Hier sind beispielsweise die Untersuchungen von Petty und Cacioppo (1986) zum Cognitive Response Ansatz erwähnenswert: Einstellungen sind nicht stabil, sondern können situational generiert werden.

Russ Fazio et al. (1983) untersuchten den Zusammenhang von der Verfügbarkeit einer Einstellung und dem Verhalten. Dabei scheint der Abruf einer Einstellung einen starken Effekt zu haben.

### **4.3.3. Stereotype und Vorurteile**

Bodenhausen und Lichtenstein (1987) konnten zeigen, dass Stereotype die Urteilsbildung vor allem bei wenig kognitiver Kapazität (Unsicherheit) stark vereinfachen können. Auch hier zeigt sich also wieder ein Einfluss übergeordneter Wissensstrukturen.

Hamilton und Gifford (1975) konnten zudem zeigen, dass die Korrelationstäuschung durch die selektive Enkodierung salienter Merkmale zustande kommt.

Devine (1992) fand, dass die Verwendung von Vorurteilen nur in gewisser Weise (und nicht vollständig) kontrolliert werden kann, vor allem bei Aufgaben, bei denen man spontan reagieren muss. Diese „implizite Einstellung“ reflektiert nicht die bewusste Bewertung sondern wirkt sich nur auf das automatische Verhalten aus.

## **4.4. Anwendungsbeispiele**

### **4.4.1. Subjektives Wohlbefinden**

Schwarz und Strack (1991) untersuchten das subjektive Wohlbefinden und konnten zeigen, dass bei einer Antwort auf die Frage „Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Leben?“ bestimmte Prozesse der Informationsverarbeitung inklusive Urteilsheuristiken oder Gefühlen verwendet werden.

### **4.4.2. Umfragesituation**

Strack (1992) behandelte die kognitiven und kommunikativen Aspekte standardisierter Befragungen.

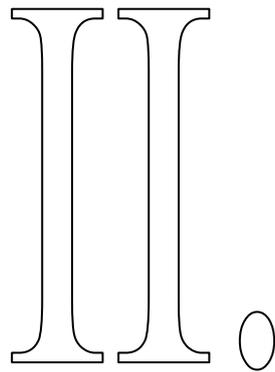
### **4.4.3. Verankerungsheuristik**

Die Verankerungsheuristik kann ebenfalls unter dem Paradigma der IV neu erklärt werden (Strack & Mussweiler, 1997; Mussweiler & Strack, 2000). Diese Urteilsheuristik basiert auf zwei Prozessen: zunächst erfolgt ein komparatives Urteil (Mehr oder weniger als 20% afrikanische Staaten in der UNO), wodurch ein Verankerungswert geschaffen wird.

Anschließend (bei der Frage nach der exakten Zahl afrikanischer Staaten in der UNO) wird geprüft, ob der Anker zutrifft. Selbst wenn dies nicht der Fall ist, sind trotzdem Informationen über ihn aktiviert worden (vgl. Higgins et al., 1977). So wird das absolute Urteil durch die Nutzung der aktivierten Informationen verzerrt.

### **4.4.4. Reflective Impulsive Model (RIM)**

Das Reflective Impulsive Model (RIM) von Strack und Deutsch (2004) geht davon aus, dass sowohl Einschätzungen (ExW) als auch automatische Prozesse das Verhalten beeinflussen. Dabei werden jedoch auch spezifische Wechselwirkungen zwischen den beiden Prozessen zu jedem Zeitpunkt der Informationsverarbeitung angenommen (z.B. Propositionale Kategorisierung).



## Themen der Sozialpsychologie.

## **5. Sozialer Einfluss**

### **5.1. Geschichtliches**

#### **5.1.1. Negativer sozialer Einfluss**

Gustave LeBon (1895), ein französischer Arzt, veröffentlichte im Zuge des allgemeinen Aufruhrs in Frankreich nach der Entdeckung der Hypnose sein Buch „Psychologie der Massen“, in dem er der Masse (=Gruppe; die vielen) einen grundsätzlich negativen Einfluss zuschrieb.

Er ging davon aus, dass ein Mensch zwei Seelen besitzt, eine normale Seele (individuelle Seele) und eine Massenseele (Group mind), die nach völlig unterschiedlichen Prinzipien arbeiten. Die Massenseele funktioniert dabei nicht nach rationalen Prinzipien, sondern durch Suggestion und Hypnose.

Freud (1921) kritisierte den Ansatz von LeBon und stellte in seinem Werk „Massenpsychologie und Ich-Analyse“ die von LeBon postulierte Massenseele seinem Modell vom psychischen Apparat gegenüber, bei dem die Interaktion der einzelnen Instanzen, Es, Ich und Über-Ich, betont wurde, die den negativen sozialen Einfluss überkommen sollte.

Insgesamt wird also von beiden Theoretikern ein generell negativer Einfluss von Gruppen angenommen, eine Position, die der heutigen Ansicht deutlich widerspricht.

#### **5.1.2. Positiver sozialer Einfluss**

Norman Triplett (1898) führte Untersuchungen zur sportlichen Leistung in individuellen und Gruppensituationen durch (Radfahrer). Aus der Leistungssteigerung in der Gruppensituation folgte er, dass Gruppen einen positiven Einfluss ausüben können.

Seine Untersuchungen können als eigentlicher Beginn der modernen Sozialpsychologie gesehen werden.

### **5.2. Moderne Fragestellungen**

Erich Moede (1920) untersuchte die Gesetzmäßigkeiten des interpersonalen Einflusses, beispielsweise in intellektuellen Leistungssituationen, bei denen die Leistung durch die Anwesenheit anderer scheinbar verbessert wurde.

Floyd Allport betitelte dieses Phänomen als soziale Aktivierung und erklärte den Effekt durch eine Erhöhung des allgemeinen Erregungsniveaus durch die Andere. Er betonte dabei die Rolle des Individuums als Gegenstand der Sozialpsychologie.

Im Folgenden soll betrachtet werden, welcher Aspekt „der Anderen“ den sozialen Einfluss hervorruft.

#### **5.2.1. Robert Zajonc: Direkte Aktivierung**

Zajonc geht davon aus, dass eine direkte Aktivierung stattfindet, also die bloße Anwesenheit anderer hinreichend für die Entstehung von sozialem Einfluss

ist. Durch die entstehende autonome Erregung profitieren gut gelernte (dominante) Reaktionen.

Zajonc betont dabei, dass es durchaus noch andere moderierende Variablen im Bezug auf sozialen Einfluss gibt, die bloße Anwesenheit anderer jedoch durchaus auslangt.

## **5.2.2. Solomon Asch: Motivationaler Einfluss**

Solomon Asch unterschied zwei grundlegend verschiedene Arten des sozialen Einflusses: motivationaler (normativer) Einfluss und informationaler Einfluss.

Die Grundlage des motivationalen bzw. normativen Einflusses sind die in jeder Gruppe existierenden Verhaltensvorschriften, die von allen Gruppenmitgliedern befolgt werden müssen (Konformität). Geschieht dies nicht, so wird zunächst die Aufmerksamkeit von der abweichenden Person weggelenkt (Ignorieren), bei länger anhaltendem normabweichendem Verhalten erfolgt schließlich eine Sanktionierung (Gruppendruck).

Wichtig ist hierbei, dass normkonformes Verhalten vorausgesetzt (und nicht belohnt), abweichendes Verhalten jedoch sanktioniert wird; durch Gruppendruck wird Konformität erzwungen. Abweichung (Devianz) bzw. die Aufmerksamkeitslenkung auf normabweichendes Verhalten wird also von den abweichenden Personen als unangenehm empfunden.

Der motivationale Einfluss wirkt sich demnach vor allem auf die öffentliche Handlungsäußerung aus.

### **5.2.2.1. Asch, Deutsch & Gerard**

Der Effekt des motivationalen Einflusses wurde beispielsweise in dem Experiment zum Line Judgment Task von Asch, Deutsch und Gerard gezeigt. Dabei sollte von den Teilnehmern entschieden werden, welche Vergleichslineie genauso lang ist wie die Standardlinie; die Zuordnung war dabei bewusst einfach.

Sechs der sieben Teilnehmer waren jedoch Mitarbeiter des Versuchsleiters und gaben konsistent falsche Urteile ab – worauf sich 2/3 der Probanden an das offensichtlich falsche Urteil anpassen. Dies liegt vor allem daran, dass Nonkonformität als unangenehm empfunden wird.

### **5.2.2.2. Varianten**

Wenn die Probanden ihr Urteil anonym abgeben, alle anderen vorher jedoch trotzdem vorher laut ihr Urteil kundtun, so zeigt sich eine geringere Anpassungsquote.

In einer weiteren Variation wurde die Aufgabe deutlich erschwert, indem die Linien alle etwa gleich lang waren. Der soziale Einfluss zeigt sich hier stärker und verschwindet auch nicht bei anonymen Urteilen. Es handelt sich hier also nicht um motivationalen Einfluss, sondern um informationalen.

### **5.2.3. Muzafer Sherif: Informationaler Einfluss**

Das Verhalten anderer kann auch über die Realität informieren, vor allem dann, wenn ein Realitätstest 1. Art nicht möglich ist. Unter einem Realitätstest 1. Art versteht man die unmittelbare Überprüfung der Realität.

Wird das Verhalten anderer als Informationsquelle genutzt, so spricht man von einem Realitätstest 2. Art. Dieser informationale Einfluss von anderen beeinflusst sowohl die öffentliche als auch die anonyme Handlungsäußerung. Der informationale Einfluss wurde unter anderem von Sherif und Festinger untersucht.

#### **5.2.3.1. Autokinetisches Phänomen**

Aufgrund von Mikrosakkaden bei der Betrachtung eines unbewegten Objektes, kann dieses als bewegt wahrgenommen werden (autokinetisches Phänomen).

Im Experiment von Sherif sollten Probanden in einen Lichtpunkt in einem dunklen Raum betrachten und angeben, wie weit sich dieser bewegt. Dies wurde zuerst alleine durchgeführt und anschließend in drei aufeinander folgenden Gruppensitzungen.

Im Laufe der Gruppensitzungen zeigt sich eine starke Konvergenz der Urteile, die nicht auf motivationalen Einfluss zurückzuführen ist, da auch danach in Einzelsitzungen kohärente Urteile abgegeben werden.

Informationaler Einfluss tritt also vor allem in mehrdeutigen Situationen auf.

#### **5.2.3.2. Einfluss von Minderheiten**

Der Einfluss von Individuen oder Minderheiten auf eine Gruppe muss ebenfalls informational erfolgen. Serge Moscovici und Charlan Nemeth konnten zeigen, dass der informationale Einfluss von Minderheiten zeitlich äußerst stabile Änderungen bewirken kann.

Wichtige Faktoren des Einflusses von Minderheiten sind Expertise (Argumente) und vor allem das in Kauf nehmen von Nachteilen für die eigene Meinung. Dies geschieht nach dem Aufwertungsprinzip von Kelley: wenn keine externale Attribution möglich ist und dem Verhalten entgegengesetzte Einflüsse vorliegen, so wird das Verhalten aussagekräftiger.

## **5.3. Strategien des sozialen Einflusses**

Robert Cialdini untersuchte experimentell und als teilnehmender Beobachter, welche Merkmale Situationen mit starkem sozialem Einfluss kennzeichnen, wie beispielsweise Verkaufsgespräche

Dabei untersuchte er, warum manche Verkäufer wesentlich erfolgreicher sind als andere und fand, dass sich bestimmte Strategien als besonders erfolgreich präsentierten. Belohnung und Bestrafung scheinen hierbei höchstens eine untergeordnete Rolle zu spielen.

Weitaus wirksamer scheint es zu sein, die Grundmotivation der zu überzeugenden Personen (bzw. die Dynamik in der Person) zu nutzen. Daher spricht Cialdini von Judo-Strategien, von denen die wichtigste die Ausnutzung von Urteilsheuristiken ist, da jede Person zu jedem Zeitpunkt solche Strategien anwenden will.

Die Ausnutzung von Urteilsheuristiken kann über mehrere Faktoren erfolgen:

- a. Kontrast
- b. Reziprozität
- c. Commitment und Konsistenz
- d. Soziale Bestätigung
- e. Sympathie
- f. Autorität
- g. Knappheit

### **5.3.1. Kontrast**

Vergleichsstandards sind extrem wichtig für die Urteilsbildung. Wird ein solcher gesetzt oder beeinflusst (z.B. Rabatte), so kann ein Urteil beeinflusst werden.

### **5.3.2. Reziprozität**

Regeln, die einen gerechten gegenseitigen Austausch ermöglichen und dabei eine Nicht-Einhaltung sanktionieren sind von großer Bedeutung für den gegenseitigen Austausch.

Die Reziprozität kann beispielsweise bei Kostproben ausgenutzt werden: Das Ablehnen eines solchen Angebots wäre unhöflich, durch die Annahme stellt sich jedoch ein Gefühl der Verpflichtung zum Kauf ein. Dabei wird die Reziprozitätsregel verletzt, da die beiden Gegenstände von deutlich ungleichem Wert sind.

#### **5.3.2.1. Empirie**

In einer beispielhaften Studie nahmen zwei Personen (1 Proband, 1 Mitarbeiter des VL) teil und sollten zusammen eine Aufgabe lösen. Der Mitarbeiter verlässt dabei kurz den Raum und bringt zwei Colaflaschen mit, eine für sich und eine für den Probanden (Kontrolle: nichts).

Nach Beendigung des Experiments bittet der Mitarbeiter den Probanden, von ihm einige Lose für eine Aktion der Pfadfinder von ihm zu kaufen. Die Probanden, denen vorher eine Cola mitgebracht wurde kaufen dabei wesentlich mehr Lose.

Zusätzlich zeigte sich, dass die Anzahl der gekauften Lose in der Kontrollbedingung von der empfundenen Sympathie für die Mitarbeiter abhing, in der Experimentalbedingung jedoch nicht.

#### **5.3.2.2. Wie kann man sich wehren?**

Das Prinzip ist deshalb so effektiv, weil der erste Schritt (Geschenk nicht ablehnen) so einfach ist und dadurch die Reziprozitätsnorm aktiviert wird.

Eine Möglichkeit ist es, die Situation aufzubrechen und sich vor Augen zu führen, dass es nicht um Reziprozität geht, sondern beispielsweise um ein Verkaufsgespräch.

### **5.3.3. Commitment und Konsistenz**

Personen streben nach Konsistenz in Fühlen und Handeln (vgl. Dissonanztheorie), um bei anderen eine gewisse Möglichkeit zur Vorhersage zu ermögli-

chen und bei sich selbst die Informationsverarbeitung (z.B. Erinnerung) zu vereinfachen. Auch die Selbstwahrnehmungstheorie geht davon aus, dass von Verhalten auf Einstellungen geschlossen wird – und gewünschte konsistente Einstellungen können also nur über konsistentes Verhalten erzeugt werden.

Dies kann beispielsweise genutzt werden, indem scheinbar banale Fragen dazu führen, auf eine ganz bestimmte Frage in der gewünschten Art und Weise zu antworten.

#### **5.3.4. Soziale Bestätigung**

Soziale Bestätigung kann zur Bekräftigung gewünschter Verhaltensweisen verwendet werden. Dies zeigt sich zum Beispiel in der Werbung (Werbe-Ikonen), bei der die positive Emotion (Sympathie), die sich beim Betrachten einer berühmten Persönlichkeit einstellt, mit dem beworbenen Produkt assoziiert wird.

#### **5.3.5. Sympathie**

Sympathie kann beispielsweise durch Ähnlichkeit ausgelöst werden (gleiches Nummernschild im Ausland). Durch die Wahl von Konversationsthemen, bei denen Übereinstimmung besteht oder auch Komplimente lässt sich dieser Faktor also leicht ausnutzen.

#### **5.3.6. Autorität**

Autorität, vor allem wahrgenommene Expertise (Titel), kann ebenfalls den sozialen Einfluss einer Person erhöhen. Experten in bestimmten Gebieten wird dabei häufig auch auf anderen Gebieten Expertise zugeschrieben, bzw. diese gehen selbst davon aus.

Der Einfluss von Autorität wurde beispielsweise in der Milgram-Studie (1963) gezeigt.

#### **5.3.7. Knappheit**

Knappheit stellt eine ökonomische Variable dar; der Preis eines begrenzt vorhandenen Produkts ist also höher, wenn auch Nachfrage besteht. Dies kann beispielsweise über limitierte Auflagen, Deadlines (Dieses Angebot gilt nur bis zum...) oder andere Slogans (Nur solange der Vorrat reicht) ausgenutzt werden.

Knappheit kann dabei auch soziale Vergleichsprozesse hervorrufen: Wenn ein Produkt knapp ist, dann wollten und wollen es auch viele Personen haben.

Besonders effektiv zeigt sich eine Kombination von Knappheit und Verhaltensansteckung, wie beispielsweise beim SSV (stampede).

#### **5.3.8. Beispiel: Tupper-Party**

Die Tupper-Partys zeigen eine eindrucksvolle Kombination aller betrachteten Einflussfaktoren. Tupper-Produkte haben zwar eine hohe Qualität, sind dabei aber auch sehr teuer.

Bei einer solchen Party lädt eine Privatperson bekannte zu sich nach Hause ein und ein Vertreter von Tupperware präsentiert ihnen einige Produkte und gibt einige kleine Geschenke (Reziprozität, Sympathie, soziale Bestätigung).

Die Gastgeber sind dabei äußerst markentreu (Konsistenz und Commitment) und diskutieren mit ihren Bekannten über die Produkte. Die Gäste sollen schließlich die besprochenen Produkte auf einer Ratingskala bewerten (wieder Konsistenz und Commitment) und haben schließlich die Möglichkeit, diese momentan nur begrenzt verfügbaren Produkte (Knappheit: der Vertreter hat nicht mehr dabei) zu erwerben – ein sehr erfolgreiches Konzept.

## 6. Einstellung und Einstellungsänderung

### 6.1. Geschichtliches

Einstellungen sind eine potente Erklärungsgrundlage für Verhalten. Die Einstellungsforschung ist damit ein wichtiges und altes Teilgebiet der Sozialpsychologie, welches sich als äußerst zeitkonsistent erwiesen hat (Allport).

Der Beginn der Einstellungsforschung lässt sich auf den Artikel „Attitudes can be measured.“ von Louis Thurstone (1928) zurückführen. Die Einstellungsforschung beginnt also mit der anwendungsbezogenen, wirtschaftlich orientierten Einstellungsmessung. Diese historische Entwicklung ist mit der damaligen Stellung der Psychometrie, insbesondere der Psychophysik, in Verbindung zu bringen. Thurstone konnte also zeigen, dass nicht nur Empfindungen, sondern auch Einstellungen messbar sind.

Erst in den 50er Jahren erfolgte eine Einbettung des Konzepts in theoretische Ansätze, wobei hier vor allem Bezug auf die Einstellungsänderung genommen wurde.

Das Phänomen der Einstellungsänderung kann dabei aus dem Blickwinkel unterschiedlicher Traditionen unterschiedlich behandelt werden.

#### **6.1.1. Behavioristische Lerntheorien**

Carl Hovland und Mitarbeiter untersuchten Einstellungsänderung im „Yale Communication and Attitude Change Program“ und sahen die Einstellungsänderung als Lernprozess an.

#### **6.1.2. Konsistenztheorien**

Beispielhaft für Themen der Konsistenztheorien ist die Untersuchung von Festinger und Carlsmith (1959; siehe 2.2.4.1), in der Einstellungsänderung als Folge von Dissonanz thematisiert wurde.

#### **6.1.3. Informationsverarbeitungstheorien**

Aus dem Blickwinkel der Social Cognition interessiert vor allem die Einstellungsänderung als Prozess. Untersuchungen richten sich also nach dem Standardmodell der Informationsverarbeitung. Ein Beispiel ist das Elaboration-Likelihood Modell von Richard Petty und John Cacioppo.

## 6.2. Grundfragen der Einstellungsforschung

### **6.2.1. Was ist eine Einstellung?**

„Eine Einstellung ist eine kognitive Repräsentation, die aus einer zusammenfassenden **Bewertung** eines **Einstellungsobjekts** besteht.“

Als Einstellungsobjekt kommen alle Objekte in Frage, die für Verhalten relevant sind, wie Personen (auch man selbst), Objekte, Sachverhalte, Ideen etc.

Verhalten muss in diesem Zusammenhang als Funktion einer Bewertung (Annäherung vs. Vermeidung) gesehen werden. Die Kenntnis einer Bewertung erlaubt also eine Verhaltensvorhersage.

## 6.2.2. Warum haben Personen Einstellungen?

Einstellungen stellen eine praktische Zusammenfassung von Überzeugungen dar und wirken damit als Heuristiken. Zudem liefern sie eine Möglichkeit zur Verhaltensvorhersage.

## 6.2.3. Wie können Einstellungen gemessen werden?

Grundsätzlich wird zwischen direkten und indirekten Verfahren unterschieden.

### 6.2.3.1. Direkte bzw. subjektive Verfahren (Selbstbericht)

Direkte Verfahren liegen dann vor, wenn der Selbstbericht der Person die Grundlage der Messung darstellt. Die Bewertung geht also von der Person selbst aus.

Dabei muss vorausgesetzt werden, dass eine Person auch valide über die eigenen Einstellungen berichten kann. Probleme können auftreten, wenn eine Person aus bestimmten Gründen keine korrekte Antwort geben will (soziale Erwünschtheit) oder wenn sie eigentlich gar keine bzw. nur eine implizite Einstellung zu einem bestimmten Objekt hat und im Sinne der Selbstwahrnehmungstheorie aus dem eigenen Verhalten auf ihre Einstellung schließt.

Man unterscheidet verschiedene Skalen zur direkten Erfassung von Einstellungen, darunter Thurstone-Skala, Likert-Skala, Semantisches Differential und Rating-Skala:

- **Thurstone-Skala:** Eine Voraussetzung dieser Skala ist, dass Statements vorkaliert werden, je nachdem wie stark sie eine positive oder negative Einstellung repräsentieren (Beispielitems). Probleme der Thurstone-Skala sind v.a. die fragliche Repräsentativität von Eichstichprobe und Beispielitems. Sie wird heute daher nur noch selten verwendet.
- **Likert-Skala:** Der Grad der Zustimmung (-2...0...+2) wird angegeben.
- **Semantische Differentialskala:** Verschiedene Dimensionen (Polungen) der Einstellung werden über Likert-Skalen erfasst.
- **One-Item-Rating-Scale:** Das Einstellungsobjekt wird direkt bewertet.

Insgesamt wird mit allen direkten Verfahren also die subjektive Überzeugung erfasst.

### 6.2.3.2. Indirekte oder objektive Verfahren

Die natürliche Validität (direkter Zugang zu Einstellungen), welche von direkten Verfahren impliziert wird, wird bei indirekten Verfahren nicht angenommen. Vielmehr beruhen diese Maße auf dem angenommenen Zusammenhang von Verhalten und Einstellung. Sie umfassen grundsätzlich Verhaltensmaße und physiologische Maße.

- **Verhaltensmaße** (Blickkontakt, Gesichtsausdruck, räumliche Nähe)
- **Physiologische Maße** (Hautwiderstand als Maß der Erregung, Pupillarreaktion (Erweiterung bei positiven Gefühlen) und Gesichtsausdruck (v.a. Corrugator supercilii und Zygomaticus major; EMG))

Eine neue Art der indirekten Einstellungsmessung erfolgt wie die direkte über Fragebögen, kommt aber ohne Annahme des direkten introspektiven Zugangs zur Einstellung aus. Diese Verfahren werden auch als **implizite Maße** bezeichnet.

Beispiele für implizite Maße sind Stroop-Test, Affektives Priming, impliziter Assoziationstest (IAT) und Go/No-Go-Aufgaben:

- **IAT:** Explizite und implizite Einstellungen lassen sich über Fehler und RT auf evaluative Stimuli messen. Beispielsweise lässt sich die Einstellung einer Person zu alten Menschen messen, indem man sie zunächst mit positiven und negativen Wörtern primt und sie danach eine Person auf einem Bild als jung (jugendlich) oder alt (Greis) klassifizieren lässt. Geht die Klassifikation als „alt“ auf nach einem negativen Wort schneller bzw. mit weniger Fehlern, so liegt wahrscheinlich eine negative Einstellung zu älteren Menschen vor. Der IAT ist also eine Kategorisierungsaufgabe mit valenzkompatibler bzw. valenzinkompatibler Belegung von Reaktionstasten.
- **Stroop-Test:** Das Benennen der Druckfarbe eines Wortes interferiert mit negativen Einstellungen (Stereotypen).
- **Affektives Priming:** Auf die Darbietung eines Bildes (z.B.: schwarze Person) folgt die Beurteilung der Valenz eines (vorgerateten) Wortes (z.B. hässlich = neg.; nett = positiv). Ein negatives Stereotyp liegt vor, wenn nach dem Priming die Kategorisierung des negativen Wortes als negativ schneller (RT) gelingt als die Kategorisierung des positiven Wortes als positiv.
- **Go/No-Go-Aufgabe:** Auf ein Go-Signal soll eine bestimmte Reaktion ausgeführt werden, ein Stoppsignal erscheint dabei in 25% aller Fälle (nach einer bestimmten SOA), worauf die initiierte Reaktion gehemmt werden muss. Durch Variation der SOA kann z.B. geprüft werden, wann ein Proband nicht mehr dazu in der Lage ist, die initiierte Reaktion zu hemmen. Hierdurch lässt sich auch die Stärke einer Einstellung bzw. der daraus resultierenden Verhaltensausrösung erfassen.

### 6.2.3.3. Was ist besser?

Die direkten Verfahren sind einfacher aber sehr leicht verfälschbar (z.B. durch soziale Erwünschtheit). Die klassischen indirekten Maße hingegen sind sehr betrugsstabil, dafür aber auch aufwändig und schwer zu interpretieren, da der Zusammenhang von indirektem Maß und Einstellung nicht immer eindeutig ist.

Beispielsweise kann Blickkontakt auf eine positive Einstellung (Mögen) zurückzuführen sein, oder aber auch auf eine negative (Anstarren, zurechtweisen). Daher wurden bis vor wenigen Jahren fast ausschließlich direkte Maße verwendet.

Durch das Aufkommen der impliziten Tests ist dieses große Problem der indirekten Verfahren teilweise beseitigt, sodass diese wieder an Popularität gewinnen.

## 6.2.4. Kann man durch Einstellungen Verhalten vorhersagen?

Die Untersuchungen von Lapiere (1934) zu Einstellungen von Hotelbesitzern zu ausländischen (asiatischen) Gästen und dem daraus resultierenden Verhalten zeigten, dass – im Gegensatz zur häufigen Überzeugung – bisweilen nur ein geringer Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten besteht.

Die kritische Einschätzung des Zusammenhangs von Wicker (1969, 1970) regte viel Forschung zu den Bedingungen an, unter denen Einstellungen Verhalten vorhersagen.

### 6.2.4.1. Bedingungen

1. Wenn sich die Einstellung auf **spezielles Verhalten** bezieht.  
Beispielsweise wurde in einer Studie von Davidson und Jaccard (1979) gezeigt, dass dieser Zusammenhang bei der Einstellung von Frauen zur Anti-Baby-Pille (Geburtenkontrolle generell, Pille, Nutzen der Pille, Nutzen der Pille in den nächsten 2 Jahren) und deren Verhalten zutrifft.
2. Wenn Einstellungen zu Verhaltenszeitpunkt **kognitiv verfügbar** sind.
3. Wenn Einstellungen auf **Erfahrung** gründen.

### 6.2.4.2. Globale Einstellungen

Globale Einstellungen beziehen sich nicht auf spezielles Verhalten. Wenn man eine Einstellung an einem bestimmten Verhalten validieren will, dann muss sich diese Einstellung auf das jeweilige Verhalten beziehen.

Globale Einstellungen sind dagegen ein guter Prädiktor bei der Verwendung allgemeiner Verhaltenskriterien, also der Berücksichtigung unterschiedlicher Verhaltensrealisierungen einer Einstellung.

### 6.2.4.3. Explizite und implizite Einstellungen

Eine Vorhersage von Verhalten unter suboptimalen Bedingungen ist über implizite Einstellungen effektiver, da sich hier häufig eine Dissoziation von impliziter und expliziter Einstellung zeigt. Solche suboptimalen Bedingungen sind beispielsweise erzwungene Schnelligkeit, Gewohnheiten oder Versuchungssituationen.

## **7. Theorien der Einstellungsänderung**

Das Phänomen der Einstellungsänderung soll chronologisch aus dem Blickwinkel der verschiedenen Paradigmata innerhalb der Sozialpsychologie sowie des Behaviorismus betrachtet werden.

### **7.1. Behaviorismus / Lerntheorien**

Die erste theoretische Einbettung der Einstellungsänderung wurde im Yale Communication and Attitude Change Program unter Carl Hovland und Mitarbeitern untersucht. In der Tradition der Lerntheorien (Hovland war ein Schüler Clark Hulls) wurde die Einstellungsänderung als Lernprozess aufgefasst – der soziale Einfluss also als passiver Prozess betrachtet.

Einstellungsänderung geschieht dabei durch „message learning“ in der Kommunikation (also wird der Inhalt einer Botschaft von Sender zu Empfänger gelernt).

Das Programm von Hovland ist dabei weniger eine Theorie als eine Systematisierung von Einflussfaktoren und kann auf vier Grundfragen zurückgeführt werden, die als abhängige und unabhängige Variablen des Lernprozesses angesehen werden.

#### **7.1.1. Grundfragen**

Die 4 Fragen lassen sich durch folgende Fragestellung beschreiben: „WER sagt WAS zu WEM (UVn) mit welchem EFFEKT (AV)? Der Prozess der Einstellungsänderung (Effekt) wird also durch Aspekte des Rezipienten, der Botschaft sowie des Empfängers beeinflusst.

##### **7.1.1.1. Aspekte des Kommunikators: WER?**

Folgende Merkmale des Kommunikators als Quelle der Kommunikation wurden als relevant vermutet und untersucht: Glaubwürdigkeit, Expertenstatus, wahrgenommene persuasive Absicht, Attraktivität, Ähnlichkeit zum Empfänger etc.

##### **7.1.1.2. Aspekte der Botschaft: WAS?**

Folgende Aspekte der Botschaft sind für den passiven Prozess der Einstellungsänderung von Bedeutung: Verständlichkeit, Zahl der Argumente, Wiederholung, ein- vs. zweiseitige Botschaft (nur pro oder pro und contra), furchterregend, Reihenfolge, etc.

Bemerkung: Der Aspekt der Erregung von Furcht bezieht sich generell auf die Auslösung von Emotionen, beispielsweise sind Bilder (z.B. von Krebskranken auf Zigarettenpackungen) weit effektiver als Wörter.

##### **7.1.1.3. Aspekte des Empfängers: ZU WEM?**

Hier scheinen vor allem Selbstwertgefühl, Intelligenz und Geschlecht eine Rolle zu spielen.

##### **7.1.1.4. Mit welchem EFFEKT?**

Der interessierende Effekt ist selbstverständlich in jedem Fall die Einstellungsänderung.

## 7.1.2. Ergebnisse

Das Yale Communication and Attitude Change Program brachte eine Vielzahl von Untersuchungen hervor, sodass nur einige wichtige Ergebnisse betrachtet werden können.

Merkmale	Einstellungsänderung effektiv	Einstellungsänderung wenig effektiv
...des Kommunikators	Experte Bekannt/Beliebt Attraktiv Schnelles Reden Persuasive Absicht nicht offensichtlich	Nicht-Experte Unbeliebt Nicht attraktiv Langsames Reden Wahrgenommene persuasive Absicht
...der Botschaft	Beidseitige Argumentation Furchterregend	Einseitige Argumentation Keine Furcht
...des Empfängers	Abgelenkt Niedriger Selbstwert	Nicht abgelenkt Hoher Selbstwert

### 7.1.2.1. Anmerkungen: Kommunikator

Schnelle Sprache wirkt deshalb besser, weil sie Expertise suggeriert. Dem muss ein Schlussfolgerungsprozess (Attribution) zugrunde liegen, der nach Hovlands Theorie jedoch nicht erklärt werden kann.

Auch die wahrgenommene persuasive Absicht setzt einen solchen Attributionsprozess voraus, genauer genommen einen Prozess nach Kelleys Abwertungsprinzip: Zusätzliche Ursachen für eine bestimmte Position werten die gebrachten Argumente ab (Verkäuferin: „Das Kleid steht aber gut.“)

Nebenbei: Kelley war ein Schüler Hovlands und am Yaler Programm beteiligt.

### 7.1.2.2. Anmerkungen: Botschaft

Die zweiseitige Argumentation ist nur dann wirklich besser als die einseitige, wenn der Empfänger anfangs die entgegengesetzte Position vertritt.

Furcht zu erregen produziert durchaus stabile Effekte, allerdings besteht die Gefahr der Ablenkung der Aufmerksamkeit, wenn dem furchterregenden Stimulus nicht ausgewichen werden kann. Verhalten ist schließlich nicht nur eine Konsequenz der Einstellung, sondern wird auch durch Emotionen beeinflusst.

### 7.1.2.3. Anmerkungen: Empfänger

Der Einfluss der Kommunikation ist umso größer, je mehr der Empfänger abgelenkt ist. In diesem Zusammenhang ist die Unterscheidung von systematischen und automatischen Verarbeitungsprozessen wichtig.

Man geht davon aus, dass eine Einstellungsänderung auf zwei verschiedene Arten erfolgen kann: central route and peripheral route to persuasion (systematisch vs. vereinfachend). Die Wirksamkeit der Ablenkung hängt also von der Route ab – erfolgt die Einstellungsänderung über die peripheral route, so ist Ablenkung effektiv.

Personen mit hohem Selbstwertgefühl können nur dann überzeugt werden, wenn sie dies nicht zugeben müssen. Daher ist ein niedriger Selbstwert im Hinblick auf die Einstellungsänderung generell förderlich

### **7.1.3. Interessante Effekte**

Das Forschungsprogramm fand einige interessante Effekte, die oft erst später auch auf theoretischer Ebene hinreichend verstanden wurden. Beispiele sind der Inokulationseffekt sowie der Sleeper-Effekt.

#### **7.1.3.1. Inokulationseffekt**

Die Bezeichnung kommt aus der Medizin (Impfung). Der Inokulationseffekt besagt, dass eine zunächst gemäßigte Dosis von Gegeninformationen zur eigenen Überzeugung zu einem Zeitpunkt T1 dazu führt, dass starke Gegenargumente zu einem Zeitpunkt T2 eine weniger starke Wirkung haben.

Metaphorisch gesehen werden also psychische Abwehrkräfte mobilisiert – ein Vorgang der durch Lerntheorien nicht erklärbar ist.

#### **7.1.3.2. Sleeper-Effekt**

Wenn die Quelle einer Information unglaubwürdig ist, so hat die Botschaft einen geringeren Effekt (T1). Nach einiger Zeit (T2) ist der Einfluss der Quelle hingegen praktisch 0, es sei denn, man wird an die Glaubwürdigkeit der Quelle erinnert.

Diese Befunde stehen im Zusammenhang mit generellen Erkenntnissen der Gedächtnispsychologie zur Trennung von episodischem und semantischem Gedächtnis (vgl. auch Jacobys Untersuchung zur Bekanntheit von vertrauten Namen (2.3.4.4)).

Episodische Gedächtnisspuren (Wann, unter welchen Umständen ist etwas passiert?) verfallen schneller als Gedächtnisinhalte des semantischen Gedächtnisses (Was ist passiert?).

Der Sleeper-Effekt wurde zwar in Experimenten von Kelman und Hovland (1953) nachgewiesen, doch auch hier können Lerntheorien keine zufrieden stellende Erklärung liefern.

## **7.2. Konsistenztheorien**

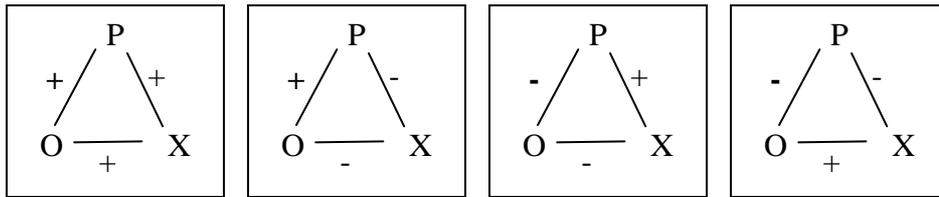
Konsistenztheorien erklären den Prozess der Einstellungsänderung vor allem über motivationale Prozesse.

### **7.2.1. Heiders Balancetheorie**

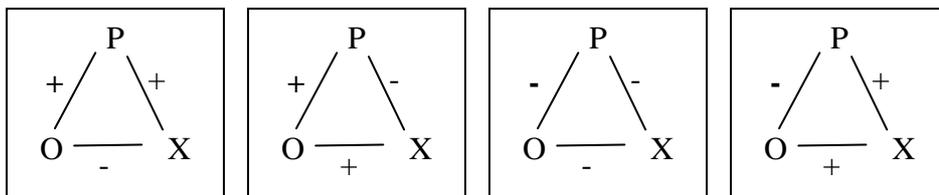
Fritz Heider ging von einem angestrebten Zustand „geistiger Harmonie“ aus, der von der Balanciertheit kognitiver Triaden bestimmt wird. Heiders kognitive Triaden beschreiben Prozesse der Einstellungsänderung durch die verschiedenen Paarbeziehungen von zwei Personen (P und O) und dem Einstellungsobjekt (X). Hierbei ist nur die Richtung einer Einstellung (positiv oder negativ) von Bedeutung.

Je nachdem wie die drei Paarbeziehungen übereinstimmen, ergeben sich balancierte und unbalancierte Triaden.

### Balancierte Triaden



### Unbalancierte Triaden



Generell gilt nach Heider, dass eine balancierte Triade vorliegt, wenn das Produkt der Vorzeichen positiv ist, bzw. eine unbalancierte Triade vorliegt, wenn das Produkt der Vorzeichen negativ ist.

Starke Effekte sind jedoch nur in den Situationen zu beobachten, in denen eine positive Beziehung zwischen den beiden Personen (P und O) besteht, wie jeweils in den beiden linken Fällen.

## 7.2.2. Festingers Theorie der kognitiven Dissonanz

Festingers Theorie baut auf Prozessen der Einstellungsänderung auf, die durch wahrgenommene Dissonanz zwischen Einstellung und Handeln hervorgerufen werden (vgl. Festinger & Carlsmith, 1959; 2.2.4.1).

## 7.2.3. Theorie des Eindrucksmanagements

Tedeschi's und Schlenker's Theorie des Eindrucksmanagements (Impression Management) bezieht sich darauf, dass Inkonsistenzen von Einstellung und Verhalten sozial negativ bewertet werden. Durch motivationale Prozesse des normativen Drucks wird hierdurch eine Einstellungsänderung bewirkt.

## 7.2.4. Brehm's und Wicklund's Reaktanztheorie

Die Reaktanztheorie besagt, dass man grundsätzlich versucht seine Freiheit wiederherzustellen, wenn diese eingeschränkt wird und dabei auch große Kosten auf sich nimmt (Was ich nicht tun darf, das mache ich umso lieber.).

Die Einschränkung der Entscheidungsfreiheit führt zum Wunsch nach Wiederherstellung dieser Freiheit. Wenn dies nicht gelingt, kommt es zu einer Aufwertung der potentiellen Möglichkeit bzw. des erwünschten Zustandes.

In diesem Zusammenhang steht auch der Romeo und Julia-Effekt: Wenn Eltern die Beziehung der Kinder verbieten, wird die Attraktivität des Partners gesteigert.

Auch hier stehen also motivationale Prozesse ganz klar im Vordergrund.

## **7.3. Attributionstheorien**

### **7.3.1. Selbstwahrnehmungstheorie (Bem)**

Wie auch Festingers Dissonanztheorie fußt die Selbstwahrnehmungstheorie von Bem auf Prozessen der Einstellungsänderung. Hier werden jedoch keine motivationalen Prozesse angenommen, sondern der Informationsgehalt des Verhaltens an sich. Somit können auch Einstellungsänderungen (bzw. deren Generierung) durch konsistentes Verhalten erklärt werden.

Ein Beispiel ist der bekannte Foot-in-the-Door-Effekt, der eine positive Einstellung bzw. einstellungskonsistentes Verhalten durch kleine Opfer fördert (Aufkleberaktion: Keep California Beautiful).

### **7.3.2. Interpretation mehrdeutiger interner Stimuli**

Ansätze zur Interpretation von mehrdeutigen internen Stimuli sind auf die Arbeiten von Schachter und Singer sowie Stuart Valins zurückzuführen. Auch hier spielen Schlussfolgerungsprozesse eine große Rolle (vgl. Schachter & Singer, 1962).

### **7.3.3. Wahrgenommene Absicht des Kommunikators**

Auf Basis der Befunde aus Hovlands Programm sind Theorien zur wahrgenommenen Absicht des Kommunikators, wie beispielsweise von Eagly oder Chaiken, sehr nahe liegend.

## **7.4. Integrative Ansätze**

### **7.4.1. Theory of Planned Behavior**

Die Theorie der überlegten Handlung (reasoned action; später: planned behavior) von Fishbein und Ajzen geht von einer rationalen, systematischen Informationsverarbeitung aus. Die Informationen werden in einer vernünftigen Art und Weise verwendet, um eine Verhaltensentscheidung zu treffen.

#### **7.4.1.1. Herleitung**

Um ein vernünftiges Modell zu entwerfen, untersuchten Fishbein und Ajzen die Prozesse die zu einem Verhalten führen schrittweise. Verhalten resultiert dabei zunächst immer aus einer Verhaltensabsicht A.

Verhaltensabsicht A → Verhalten V

Die Verhaltensabsicht entsteht dabei sowohl aus der Einstellung zum Verhalten (EV), die vor allem auf den antizipierten Konsequenzen beruht, als auch aus der subjektiven Norm, also sozialem Druck durch normative Überzeugungen sowie Anpassungsmotivation.

Einstellung z. Verhalten (EV) und Subjektive Norm (SN) → A

#### **7.4.1.2. Berechnung der Verhaltensabsicht**

Die beiden Faktoren EV und SN müssen jeweils gewichtet werden, um die Konsequenzen für die Einstellungsänderung absehen zu können und eine erfolgreiche Verhaltensvorhersage zu treffen.

$$A = (W1)*(EV) + (W2)*(SN)$$

Dabei stehen W1 und W2 für die beiden Gewichtungsfaktoren, A für die Verhaltensabsicht, EV für die Einstellung zum Verhalten und SN für die subjektive Norm.

Diese Formel hat sich als sehr erfolgreich erwiesen, da sehr treffende Verhaltensvorhersagen abgeleitet werden können.

### **7.4.2. Informationsintegrationstheorie**

Die Informationsintegrationstheorie von Norman Anderson wird auch als kognitive Algebra bezeichnet. Nach ihr werden einzelne Informationen nach einem gewichteten Durchschnittsmodell zu einem Gesamturteil verrechnet (vgl. Wundts Strukturalismus).

Das Problem dieses Ansatzes ist, dass nur lineare Beziehungen erfassbar sind, was zu falschen Vorhersagen führt (lässig und Chirurg sind beides positive Begriffe, ein lässiger Chirurg dagegen etwas seltsam). Dies ist vor allem deshalb problematisch, da in der Realität fast ausschließlich interaktive Beziehungen vorliegen.

## **7.5. Aktive Mitwirkung des Individuums**

Ein großes Defizit des Ansatzes von Hovland war die Definition der Einstellungsänderung als passiven Prozess. Diese Position wird in Theorien zur aktiven Mitwirkung des Individuums betrachtet.

### **7.5.1. Rollen-Spiel**

Diese Theorie geht davon aus, dass schon die aktive Rollenübernahme allein ausreicht, um eine Einstellungsänderung hervorzurufen.

### **7.5.2. Einstellungspolarisation durch Nachdenken**

Tessers Theorie zur Einstellungspolarisation durch Nachdenken geht davon aus, dass eine irgendwie gerichtete Einstellung durch Nachdenken extremer in die bereits eingeschlagene Richtung strebt.

### **7.5.3. Cognitive Response Ansatz**

Der Cognitive Response Ansatz (Petty et al., 1981) befasst sich damit, welche Prozesse der Informationsverarbeitung eine Einstellungsänderung bewirken können. Es werden also Prozesse innerhalb des Individuums untersucht.

Ein wichtiger Cognitive Response Ansatz ist das **Elaboration Likelihood Model** (ELM) von Petty und Cacioppo (1985). In diesem Modell werden zwei grundlegend verschiedene Arten der Informationsverarbeitung angenommen: central route to persuasion und peripheral route to persuasion. Diese Unterscheidung weist viele Parallelen zu Urteilsprozessen auf, bzw. den Prozessen der systematischen (central route) und heuristischen (peripheral route) Verarbeitung.

Das Elaboration Likelihood Model ist eines der wichtigsten 2-Prozess-Modelle der Einstellungsänderung.

### **7.5.3.1. Central Route to Persuasion**

Die zentrale Route basiert auf sorgfältigem Nachdenken über Inhalte (high elaboration) der Botschaft sowie das Generieren von „Cognitive Responses“ – also Argumenten pro/contra der Einstellung. Die zentrale Route fußt also auf Prozessen der systematischen Informationsverarbeitung.

Unter Voraussetzung der zentralen Route lässt sich eine Einstellungsänderung als Funktion der Anzahl von Argumenten pro und contra vorhersagen.

Merkmale der central route sind:

- Aufmerksamkeitslenkung auf die Botschaft
- Verstehen der Botschaft
- Reaktion auf den Inhalt
- Akzeptieren/Ablehnen der Botschaft

Es handelt sich hier also um eine sehr stabile Einstellungsänderung, da durch die starke Beschäftigung mit der Einstellung viele assoziative Verknüpfungen gebildet werden. Dies zieht jedoch auch einen hohen kognitiven Aufwand nach sich.

### **7.5.3.2. Peripheral Route to Persuasion**

Die periphere Route beinhaltet oberflächliches Nachdenken über Inhalte der Botschaft (low elaboration). Periphere, kontextuelle Aspekte wie Sympathie, Eindruck, Stimmung und nicht die Anzahl und Qualität der Argumente bestimmen die Einstellungsänderung.

Merkmale der peripheral route sind:

- Aufmerksamkeitslenkung auf Merkmale des Kommunikators (Expertise, Glaubwürdigkeit)
- Aufmerksamkeitslenkung auf periphere Merkmale der Botschaft (Länge, Formulierung, Verständlichkeit)
- Aufmerksamkeitslenkung auf subjektives Erleben (z.B. Stimmung)

Eine Einstellungsänderung über die periphere Route kann also mit niedrigem kognitiven Aufwand erfolgen, ist jedoch auch wenig stabil und leicht beeinflussbar, da die jeweilige Einstellung schlecht verankert wird.

### **7.5.3.3. Welche Route wird eingeschlagen?**

Welche Route in einer bestimmten Situation gewählt wird, ist unter anderem von motivationalen und kognitiven Faktoren abhängig.

Hinsichtlich motivationaler Faktoren sind zwei Aspekte besonders wichtig:

- Streben nach einem möglichst genauen Urteil (accountability)
- Persönliche Relevanz

Petty et al. (1981) untersuchten vor allem den Aspekt der persönlichen Relevanz über eine persuasive Kommunikation zur Einführung einer Schlussprüfung. Dabei wurden drei Variablen manipuliert: 1.) Die Qualität der Argumente (gut vs. schlecht), 2.) die persönliche Relevanz bzw. Involviertheit (betrifft mich vs. nicht; Einführung der Klausur sofort bzw. nach Ende des Kurses) und 3.) die Kompetenz des Kommunikators (Professor vs. Gymnasiast).

Die Vorhersagen des ELM wurden bestätigt (3-fach Interaktion der UVn).

Hinsichtlich kognitiver Faktoren sind folgende Aspekte von Interesse:

- Fähigkeit zur Informationsverarbeitung
- Bewertungswissen
- Möglichkeit zur Konzentration (auf Argumente)

Daraus resultiert direkt, dass die central route mehr kognitive Kapazität im Sinne von Aufmerksamkeitsressourcen benötigt als die peripheral route. Dies wurde beispielsweise im Experiment von Pett, Wells & Brock (1976) gezeigt, bei dem Ablenkung der Pbn zu einer Nutzung der peripheren Route führte, bei keiner oder wenig Ablenkung jedoch die zentrale Route eingeschlagen wurde.

#### **7.5.3.4. Die Rolle von Emotionen**

Stimmungen werden vor allem bei der peripheren Route bedeutsam. Gemäß der Theorie zur Mood as Information (Schwarz & Clore, 1983) wird bei guter Stimmung eher eine breitere Kategorisierung vorgenommen (peripheral route), bei schlechter Stimmung hingegen die central route (engere Kategorisierung). Dies steht auch im Einklang zur Theorie des Cognitive Tuning.

Die Rolle der Stimmung spielt vor allem im Werbekontext eine große Rolle: hat ein Produkt deutliche Vorteile gegenüber der Konkurrenz, so sollte versucht werden, auch wirklich über Argumente zu überzeugen. Ist das eigene Produkt objektiv jedoch nicht wirklich besser, so empfiehlt es sich, die periphere Route einzuschlagen und beispielsweise über Werbe-Ikonen eine positive Stimmung zu erzeugen.

#### **7.5.3.5. Wann funktioniert Persuasion nicht?**

- Reaktanz (Brehm): Eine Freiheitseinschränkung führt zu der Motivation, die Freiheit wiederherzustellen und die Persuasion abzulehnen.
- Vorwarnung: Das Wissen um die persuasive Absicht kann die Generierung von Gegenargumenten einleiten.
- Inokulation: Geringe Mengen entgegengesetzter Informationen führen zu einem Schutz vor persuasiven Intentionen, da auch hierdurch die aktive Suche nach Gegenargumenten eingeleitet wird.

## **8. Stereotype und Vorurteile**

### **8.1. Definitionen**

Ein Vorurteil ist eine negative Einstellung gegenüber einer Fremdgruppe bzw. die Bewertung einer Person auf der Grundlage der Zugehörigkeit zu einer Fremdgruppe.

Ein Stereotyp hingegen beschreibt eine Wissensstruktur über eine Gruppe und ist somit von einem Vorurteil abzugrenzen – die Begriffe werden jedoch trotzdem häufig synonym gebraucht.

Verwandte Begriffe sind die der Einstellung und des Schemas (insbesondere Stereotype haben wie Schemata die Funktion, globale Wissensstrukturen zu aktivieren und so die Informationsverarbeitung zu vereinfachen).

Diese Vereinfachung der Informationsverarbeitung kann auf allen Stufen der Standardsequenz erfolgen: der Enkodierung (globale Merkmale müssen nicht separat erinnert werden), der Repräsentation, den kognitiven Operationen sowie dem Abruf aus dem Gedächtnis. Wissenslücken können also beispielsweise über Schlussfolgerungen auf Basis der Schemata jederzeit gefüllt werden.

### **8.2. Entstehung von Stereotypen**

Zur Erklärung der Entstehung von Stereotypen existieren zwei konträre Theorien: die Theorie des sozialen Konflikts (realistic conflict theory) sowie die Theorie der sozialen Kategorisierung.

#### **8.2.1. Theorie des sozialen Konflikts**

Die Theorie des sozialen Konflikts (realistic conflict theory) geht davon aus, dass einem Vorurteil immer ein real existierender Konflikt vorausgeht. Dieser Konflikt zwischen zwei Gruppen oder Individuen führt zu einer Abwertung der Konkurrenten (Out-Group), wodurch Vorurteile entstehen.

##### **8.2.1.1. Vorhersagen**

Je knapper die Ressource, desto größer sollte auch die Wahrscheinlichkeit eines Konflikts sein und umso höher müsste auch die Wahrscheinlichkeit für die Entstehung von Vorurteilen sein.

Hier zeigte sich beispielsweise ein Zusammenhang zwischen Güte der Baumwollernte und Anzahl der Lynchmorde in den Südstaaten der USA.

##### **8.2.1.2. Implikationen**

Nach der Theorie des sozialen Konflikts sind Vorurteile immer falsch, da die Urteilsbildung durch Abwertungsprozesse verzerrt wird. Gegenmaßnahmen können also beispielsweise durch verstärkten Kontakt eingeleitet werden – vor allem kooperativer Kontakt erweist sich hier als förderlich.

Untersuchungen hierzu wurden u.a. von Sherif durchgeführt und ergaben eine grundsätzlich positive Wirkung von Kontakt, es sei denn, dieser geschieht in kompetitiven Situationen.

Neuere Studien von Elliot Aronson wendeten die Realistic Conflict Theory auf Vorurteile in Schulen mit vielen ethnischen Minderheiten an: Im Jigsaw-Classroom wird der sonstige Wettbewerb der Schüler durch Teamarbeit in heterogenen Gruppen aufgehoben.

## **8.2.2. Theorie der sozialen Kategorisierung**

Die Theorie der sozialen Kategorisierung steht heute im Vordergrund. Sie hat einen gänzlich anderen Ausgangspunkt als die Theorie des sozialen Konflikts und geht von einem umgekehrten Kausalzusammenhang aus.

Der erste Schritt bei der Entstehung eines Stereotyps ist die mehr oder minder zufällige Kategorisierung einer Person oder Gruppe aufgrund eines beliebigen Merkmals. Diese Kategorisierung hat folgende Effekte

- Aufwertung der Eigengruppe (ingroup favoritism) und damit auch eine Abwertung der Out-Group
- Überschätzung der Homogenität der Fremdgruppe (outgroup homogeneity effect)

Die Aufwertung der eigenen Gruppe lässt sich über das Streben nach hohem Selbstwert erklären; dieser führt auch zu dem Wunsch, sich positiv bewerteten Gruppen anzuschließen. Die Aufwertung hängt also mit grundlegenden psychischen Prozessen zusammen.

Der Outgroup Homogeneity Effect lässt sich über den weitaus stärkeren Kontakt zu Mitgliedern der eigenen Gruppe erklären. Durch die Homogenisierung der Fremdgruppe wird auch die Möglichkeit zur Generalisierung (Stereotype) gegeben.

### **8.2.2.1. Befunde**

In einem Experiment zur sozialen Kategorisierung sollten die Probanden die Anzahl der Punkte in einer Punktwolke schätzen. Danach wurden sie zufällig in zwei Gruppen (Unterschätzer und Überschätzer) eingeteilt, wodurch die jeweils andere Gruppe subjektiv abgewertet wurde (Ratings).

In einer anderen Studie wurden die Schüler einer Klasse nach der Augenfarbe eingeteilt (blaue vs. nicht-blaue Augen), was dieselben Konsequenzen nach sich zog.

### **8.2.2.2. Mechanismen**

Wie bereits erwähnt, können die beschriebenen Effekte über die Theorie der sozialen Identität erklärt werden: Die Erhöhung des eigenen Selbstwertes kann durch wirkliche oder symbolische Identifikation mit einer bestimmten favorisierten Gruppe erfolgen, oder aber auch über die Aufwertung einer Gruppe, der man zwangsweise angehört (Geschlecht, Nationalität).

Bei Stereotypen spielt dabei nicht nur der Aspekt der Bewertung einer anderen Gruppe, sondern auch der der Informationsverarbeitung eine wichtige Rolle (Gewinnung von fehlender Information aus einem Stereotyp).

## **8.3. Wirkung von Stereotypen bei der Urteilsbildung**

### **8.3.1. Schemageleitete Enkodierung**

#### **8.3.1.1. Darley & Gross (1983)**

Darley und Gross (1983) induzierten bei ihren Pbn eine Erwartung bzgl. der akademischen Leistungsfähigkeit von Kindern, indem sie ihnen Informationen über die Schichtzugehörigkeit lieferten.

Dabei wurde die Information der Schichtzugehörigkeit in einer Bedingung nur zu einem Foto des Kindes gegeben (no performance), während die Pbn in einer anderen Bedingung die Kinder beim Absolvieren eines Tests sahen (performance).

Nun sollten die Pbn schätzen, wie diese Kinder im College abschneiden würden. Es zeigte sich, dass das Stereotyp (niedrige Schicht = schlechte Leistung) in der no-performance-Bedingung stärker wirkte.

Dies lässt sich damit begründen, dass der Stereotyp automatisch durch die Situation aktiviert wird und somit das Urteil beeinflusst. In der no-performance-Bedingung war die Aufmerksamkeit jedoch stark auf diesen Einfluss gelenkt sowie genügend Kapazität zur Regulation vorhanden. In der performance-Bedingung wurde die Aufmerksamkeit vom Stereotyp weg gelenkt, sodass dieses unreguliert wirken konnte.

Für die beobachtete Urteilskorrektur in der no-performance-Bedingung gibt es zwei Erklärungsalternativen:

- Recompetition: Solange bekannt ist, dass ein Vorurteil wirkt, kann die Information auf Basis des Vorurteils vernachlässigt werden und das Urteil neu gebildet werden.
- Adjustment: Wenn auch bekannt ist, in welche Richtung das Stereotyp wirkt, so kann auch die Richtung des Urteils selbst korrigiert werden (Aufwertung der Kinder aus niedrigen sozialen Schichten).

#### **8.3.1.2. Erfassung von Vorurteilen/Stereotypen**

Die direkte Erfassung von Vorurteilen z.B. über Fragebögen ist schwierig. Die Methoden von Darley und Gross (1983) lässt jedoch eine Schätzung der Stärke eines Vorurteils zu, indem die beiden Einschätzungen mit und ohne Aufmerksamkeit verglichen werden.

#### **8.3.1.3. Bodenhausen (1988)**

In den Experimenten von Bodenhausen (1988) bekamen die Pbn die Beschreibung eines randlegalen Verhaltens einer Person vorgelegt. Danach sollte die „Schuld“ dieser Person eingeschätzt werden.

Dabei wurden 2 Faktoren variiert: Zum einen hatte die Person einen amerikanischen vs. mexikanischen Namen, zum anderen wurde der Name (ethnische Zugehörigkeit) entweder vor oder nach der Beschreibung präsentiert.

Die Schuldurteile waren bei mexikanischen Namen höher, besonders dann, wenn der Name vorher dargeboten wurde. Dies belegt ebenfalls, dass Informationen im Lichte des Stereotyps enkodiert werden.

### **8.3.2. Vereinfachung der Urteilsbildung (Heuristik)**

Auch hier sind die Arbeiten von Galen V. Bodenhausen von Bedeutung, die alle auf dem oben beschriebenen Paradigma der Schildeinschätzung beruhen.

In einer originellen Untersuchung wurde der Einfluss der circadianen Rhythmen – genauer von Morgen- bzw. Abendtypen – erforscht. Hierzu wurden Pbn der verschiedenen Typen zu drei unterschiedlichen Uhrzeiten (9:00, 15:00 und 20:00 Uhr) untersucht.

Es zeigte sich, dass Morgentypen morgens weniger Stereotype verwenden und Abendtypen abends weniger; ein weiterer Beleg für die Vermutung, dass die Verwendung von Stereotypen von kognitiven Ressourcen abhängt.

## **8.4. Aufrechterhaltung und Resistenz von Stereotypen**

Die Kontakthypothese von Sherif besagt, dass Vorurteile durch den Kontakt von zwei Gruppen entkräftet oder beseitigt werden können. Evidenz findet sich z.B. in der Tatsache, dass sich rechtsextreme Gewalttaten dort häufen, wo es nur einen geringen Ausländeranteil in der Gesamtbevölkerung gibt (neue Bundesländer). [Allerdings muss auch die Art des Kontakts stimmen].

Neben mangelndem Kontakt gibt es jedoch weitere Gründe für die Resistenz von Stereotypen: Korrelationstäuschungen, imaginale Bestätigung, Subtyping oder auch die self-fulfilling prophecy.

### **8.4.1. Illusory Correlations**

Die Korrelationstäuschung geht auf eine Studie von Hamilton und Gifford (1976) zurück und besagt, dass Informationen selektiv in Abhängigkeit von deren Salienz aufgenommen werden. Zudem erregen negative Handlungen eher die Aufmerksamkeit (Zeitungsberichte).

### **8.4.2. Imaginale Bestätigung**

Slusher und Anderson (1987) konnten zeigen, dass Probanden, die sich an Handlungen von Angehörigen einer Minderheit erinnern, diese an den Prototyp der jeweiligen Gruppen angleichen.

### **8.4.3. Subtyping**

Unter Subtyping versteht man die Bildung von Unterkategorien für Personen, die dem jeweiligen Stereotyp nicht entsprechen (türkischer Chefarzt). Somit muss das Stereotyp nicht verändert werden.

### **8.4.4. Self-Fulfilling Prophecy**

Auch der Rosenthal-Effekt kann zur Beständigkeit von Stereotypen beitragen.

## **8.5. Automatische Prozesse**

Da Stereotype automatisch aktiviert werden, sind sie über implizite Verfahren zu messen.

Im Zusammenhang mit automatischen Prozessen ist eine Studie von Keith Payne (2001) zum Waffeneffekt von Interesse. Der Anlass zu dieser Studie sind Kriminalstatistiken aus den USA, aus denen hervorgeht, dass Polizisten in potentiellen Konfliktsituationen eher eine Waffe abfeuern, wenn der Verdächtige schwarz ist (unabhängig von der Hautfarbe des Polizisten). Da eine derartige Situation keine systematische Informationsverarbeitung zulässt, liegt die Wirkung eines Stereotyps nahe.

Durch die Enkodierung werden Stereotype automatisch aktiviert, was zur Folge hat, dass ein Gegenstand in der Hand eines Schwarzen wesentlich eher als Waffe interpretiert wird.

Diese Hypothese wurde über ein Experiment untersucht, bei der ein schwarzes vs. weißes Gesicht geprintet wurde und ein Stimulus anschließend entweder als Waffe oder als Werkzeug zu klassifizieren war.

Dabei zeigte sich eine schnellere RT (und weniger Fehler), wenn ein schwarzes Gesicht, gefolgt von einer Waffe gezeigt wurde; die automatische IV wird also durch das Stereotyp beeinflusst. Diese Studien sind konzeptuell mit denen von Bodenhausen vergleichbar.

## **8.6. Weitere Themenkomplexe**

Weitere interessante Phänomene, die im Zusammenhang mit Stereotypen und Vorurteilen stehen sind Sexismus, Ageism oder auch Stereotype Threat. Bei letzteren zeigt sich bei Frauen z.B. eine Verschlechterung der Leistung in einem mathematischen Test, wenn ihre Aufmerksamkeit vorher auf das Vorurteil gelenkt wurde.

## **9. Gruppenprozesse**

### **9.1. Definitionen**

Ein wichtiger Begriff im Hinblick auf Gruppenprozesse ist die Interdependenz: die gegenseitige Abhängigkeit von Mitgliedern einer Gruppe. Anhand dieser Variable lassen sich auch verschiedene Gruppen klassifizieren.

Die Art einer Gruppe wird dabei über die Intensität der Interdependenz bestimmt, woraus sich ein Kontinuum von Gruppen mit starker gegenseitiger Abhängigkeit (face-to-face) bis hin zu Gruppen mit sehr wenig gegenseitiger Abhängigkeit (Kollektive) ergibt.

#### **9.1.1. Kollektive**

In Kollektiven erfolgt der Einfluss anderer vor allem über die soziale Erleichterung. Die Anwesenheit anderer führt zu einer Erregung (durch Bewertungserwartung = evaluation apprehension, Ablenkung/Konflikt und räumliche Enge), wodurch die dominante Reaktion bei einfachen Aufgaben gestärkt wird. Schwierige und schlecht gelernte Aufgaben werden durch soziale Erleichterung erschwert.

Dies wurde in einer Studie von Bartis et al. (1988) gezeigt, in der Objekte hinsichtlich ihrer Verwendung eingeschätzt werden sollten. Dabei sollte entweder eine möglichst große Anzahl Verwendungsweisen gefunden werden (dominant, einfach, gelernt) bzw. möglich kreative Verwendungsweisen erfunden werden (ungewohnt). Diese Aufgabe wurde zusätzlich unter Bewertungserwartung durchgeführt, wodurch sich das erwartete Befundmuster zeigte.

#### **9.1.2. Face-to-Face-Gruppen**

In Face-to-Face-Gruppen hängt die Lösung einer Aufgabe von den anderen Gruppenmitgliedern ab. Hier wird zwischen zwei Arten der Interdependenz unterschieden: sozial orientierte und aufgabenorientierte Interdependenz. In den meisten Gruppen kommen jedoch beide Arten der Interdependenz vor.

##### **9.1.2.1. Sozial orientierte Interdependenz**

In diesen Gruppen ist die Abhängigkeit von anderen auf die soziale Interaktion, Zugehörigkeit, emotionales Erleben und Rückhalt bezogen.

##### **9.1.2.2. Aufgabenorientierte Interdependenz**

In solche Arbeitsgruppen sind die Mitglieder hinsichtlich des Ergebnisses einer Tätigkeit von den anderen Gruppenmitgliedern abhängig.

## **9.2. Face-to-Face Gruppen**

### **9.2.1. Gruppenleistung**

Beide Arten der Interdependenz (sozial orientierte und aufgabenorientierte) tragen zur Leistung der Gruppe bei, indem sie soziales Faulenzen unwahrscheinlicher machen bzw. die Kooperation der Gruppenmitglieder verbessern.

## 9.2.2. Idealtypischer Entwicklungsverlauf

Die Entwicklung einer Gruppe folgt einer eigenen Dynamik und lässt sich in 5 Phasen unterteilen:

- 1.) Forming (Formierung)
- 2.) Storming (Strukturierung)
- 3.) Norming (Normentwicklung)
- 4.) Performing (Leistung)
- 5.) Adjourning (Auflösung)

Jede Phase zeichnet sich durch spezifische Prozesse und Charakteristika aus.

### 9.2.2.1. Forming

Die erste Phase wird durch die **Orientierung** der Gruppenmitglieder gekennzeichnet: Informationen werden ausgetauscht, die Aufgabe bzw. das Ziel der Gruppe wird grob festgelegt, Gemeinsamkeiten werden gesucht.

Charakteristika: Höflichkeit, Vorsicht, Self-Disclosure

### 9.2.2.2. Storming

Hier treten die ersten **Konflikte** auf: Positionen zum jeweiligen Vorgehen werden diskutiert und es wird sozialer Einfluss ausgeübt.

Charakteristika: Kritik an anderen Ideen, Feindseligkeit, Polarisierung, Koalitionsbildung

### 9.2.2.3. Norming

Nach überstandenerm Konflikt versucht die Gruppe einen gemeinsamen Konsens von Normen zu erstellen, was zu **Gruppenkohäsion** führt.

Charakteristika: Gruppenidentität, gemeinsames Vorgehen

### 9.2.2.4. Performing

Nun gilt es, eine **Leistung** zu zeigen: Zielgerichtete Anstrengungen werden realisiert und es wird aktiv auf das Ziel hingearbeitet.

Charakteristika: Entscheidungen treffen, Probleme lösen, Kooperieren

### 9.2.2.5. Adjourning

Die Rollen innerhalb der Gruppe werden schließlich **aufgelöst**, die Interdependenz wird reduziert.

Charakteristika: Emotionalität, Bedauern, Rückzug

## 9.2.3. Gruppenleistung II

Hinsichtlich der Gruppenleistung kommen wie bereits erwähnt beide Arten der Interdependenz zum tragen, allerdings spielt die aufgabenorientierte Interdependenz die weitaus wichtigere Rolle.

Man unterscheidet dabei vier Arten der aufgabenorientierten Interdependenz: additive, disjunktive, konjunktive und komplexe.

### **9.2.3.1. Additive aufgabenorientierte Interdependenz**

Liegt eine additive Wirkung vor, so setzt sich die Gruppenleistung aus der Summe der relativen Beiträge der Gruppenmitglieder zusammen. Ein Beispiel hierfür ist das Tauziehen.

### **9.2.3.2. Disjunktive aufgabenorientierte Interdependenz**

Das Mitglied der Gruppe, welches das beste Resultat erzielt, bestimmt den Erfolg der Gruppe.

### **9.2.3.3. Konjunktive aufgabenorientierte Interdependenz**

Das Mitglied der Gruppe, welches das schlechteste Resultat erzielt, bestimmt den Erfolg der Gruppe (Beispiel: Bergsteigen in einer Seilschaft).

### **9.2.3.4. Komplexe aufgabenorientierte Interdependenz**

Hier kommen beliebige Mischformen der oben genannten Formen zusammen. In der Realität liegen normalerweise komplexe Zusammenhänge vor.

## **9.2.4. Gewinne und Verluste bei der Gruppenarbeit**

Bei der Arbeit in Gruppen zeigen sich zwei spezifische Probleme:

### **1.) Absinken der Motivation: Soziales Faulenzen (social loafing)**

Der soziale Müßiggang konnte in den Experimenten von Latané et al. (1979) demonstriert werden, bei dem die Probanden in Gruppen unterschiedlicher Größe eingeteilt wurden und anschließend so laut schreien (klatschen) sollten wie möglich. Dabei wurde der objektive Geräuschpegel erfasst und an der Gruppengröße normiert, wodurch sich in größeren Gruppen eine geringere Beteiligung zeigte.

Lösung: Einzelleistung sichtbar machen

### **2.) Koordinationsverluste**

Koordinationsverluste entstehen beispielsweise durch Organisationsfehler wie unklare Anweisungen, Aufgabenzuweisungen, die nicht auf die individuellen Fähigkeiten zugeschnitten sind oder Kommunikationsprobleme.

Die angesprochenen Probleme können durch verschiedene Interventionen verringert werden. Beispiele sind Erhöhung der Kohäsion oder auch die Schaffung adäquater Kommunikationsbedingungen.

### **9.2.4.1. Erhöhung der Kohäsion**

Die Gruppenkohäsion kann beispielsweise über die Schaffung einer „Unternehmenskultur“ (corporate culture) erhöht werden, wodurch die soziale Interdependenz zunimmt. Zu einer solchen corporate culture gehören sportliche Veranstaltungen, die Förderung privater Unternehmungen, Kulturveranstaltungen, Symbole und gemeinsame Zeremonien.

Eine weitere Möglichkeit zur Erhöhung der Kohäsion sind kooperative Aufgabenstellungen wie z.B. das Prinzip des jigsaw classroom von E. Aronson.

Konsequenzen von hoher Kohäsion sind Kooperation, sozialer Einfluss auf Mitglieder und eine gesteigerte Attraktivität (auch für attraktive Mitglieder). Bei vielen Interessenten bietet sich zudem die Möglichkeit zur Auswahl.

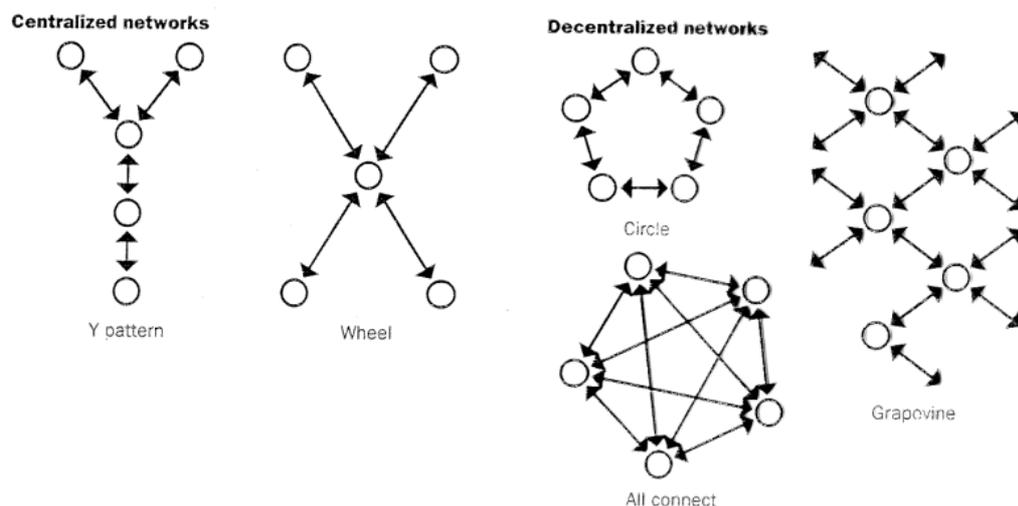
### 9.2.4.2. Schaffung adäquater Kommunikationsstrukturen

Kommunikation ist das wichtigste Vehikel für Kohäsion und Aufgabenlösung; dabei bieten moderne Kommunikationstechnologien ein hohes Potential.

Man unterscheidet zentralisierte und dezentralisierte Netze (Kommunikationsstrukturen), wobei erstere vor allem zwischen Hierarchieebenen, letztere vor allem innerhalb von Hierarchieebenen eingesetzt werden. Inzwischen finden sich jedoch auch zwischen Ebenen dezentralisierte Netze (z.B. über Blogs).

Beispiele für zentralisierte Netze sind Y-Pattern und Wheel, für dezentralisierte Netze Circle, All connected oder Grapovine.

Figure 13.6 Communication networks for social influence



### 9.2.5. Bedeutung der Gruppenführung (leadership)

Man unterscheidet zwei Aspekte: aufgabenbezogene Führung (task leader) und sozioemotionale Führung.

Im Kontingenzmodell der Gruppenführung von Fred Fiedler wird davon ausgegangen, dass die Effektivität des jeweiligen Führungsstils von Charakteristika der Gruppe sowie der Aufgabe abhängt.

## 9.3. Dilemmata

Dilemmata treten immer dann auf, wenn das individuelle Ziel im Widerspruch zum Ziel der Gruppe steht.

### 9.3.1. Prisoner's Dilemma

In diesem Dilemma ist die strikte Verfolgung eigener Interessen häufig kontraproduktiv, sodass hier Kooperation wahrscheinlich ist.

Im Prisoner's Dilemma geht man von zwei Angeklagten aus, die getrennt inhaftiert sind und somit nicht wissen, wie sich der jeweils andere verhält. Beide

sind eigentlich schuldig und haben nun die Wahl dies zu gestehen oder nicht. Gesteht einer, der andere jedoch nicht, so greift die Kronzeugenregelung, gestehen beide so blüht beiden eine hohe Strafe. Nur wenn beide nicht gestehen (also kooperieren) kommen beide mit einer milden Strafe davon.

### **9.3.2. Soziale Dilemmata**

Soziale Dilemmata bestehen aus einem Konflikt zwischen Individuum und Gruppe. In der Wirtschaftswissenschaft ist beispielsweise das „free rider“ Problem (Schwarzfahrer) bekannt.

Ein anderes soziales Dilemma ist die Allmende: Auf einer Dorfweide gibt es nur so lange jährlich genügend grünes Gras, wenn jeder Bauer höchstens eine Kuh auf ihr weiden lässt (übertragbar auf alle kollektiven Güter).

#### **9.3.2.1. Definition**

Allgemein werden soziale Dilemmata folgendermaßen definiert: „Eine Form der Interdependenz, bei der der höchste kurzfristige Gewinn für jedes Individuum zu einem langfristigen Verlust der ganzen Gruppe führt, wenn die entsprechenden Handlungen von allen Gruppenmitgliedern gewählt würden.“

#### **9.3.2.2. Caporael et al. (1989)**

Im Experiment von Caporael et al. (1989) bekam jeder der 7 Teilnehmer \$5 ausbezahlt. Der Versuchsleiter versprach jedoch, dass alle \$10 bekommen würden, wenn mindestens 4 der Vpn ihre \$5 anonym zurückgeben. Hier zeigte sich, dass normalerweise weniger (als 4) Personen dazu bereit waren, ihr Geld zurückzugeben.

### **9.3.3. Maßnahmen zur Lösung sozialer Dilemmata**

#### **9.3.3.1. Aufgabenbezogene Interdependenz**

Die aufgabenbezogene Interdependenz kann durch allgemeine Regeln verändert werden. Hier hat sich die Transparenz/Sichtbarkeit der individuellen Leistung als besonders wirksam erwiesen.

#### **9.3.3.2. Soziale Interdependenz**

Die soziale Interdependenz lässt sich durch folgende Maßnahmen beeinflussen:

- Verbesserung der Kommunikation
- Verringerung der Ungleichheit von Ressourcen
- Höhere Verfügbarkeit von Gruppennormen
- Erkennbare Verknüpfung des eigenen Verhaltens mit dem Ergebnis der Gruppe
- Identifizierung mit Gruppenziel stärken