

Weder die Autoren/innen, noch die Fachschaft Psychologie übernimmt irgendeine Verantwortung für dieses Skript.

Das Skript soll nicht die Lektüre der Prüfungsliteratur ersetzen.  
Verbesserungen und Korrekturen bitte an fs-psycho@uni-koeln.de mailen.

*Die Fachschaft dankt den AutorInnen im Namen aller Studierenden!*

**Aronson**

# **Sozialpsychologie**

Zur Prüfungsvorbereitung auf das Vordiplom

**Antonia Großner  
2001**

# 1. Was ist Sozialpsychologie ?

Aristoteles war der erste Mensch, der einige Grundprinzipien sozialer Einflußnahme und Persuasion formulierte. Er sagt, daß der **Mensch ein nach Gemeinschaft strebendes Wesen** sei. Diese Eigenschaft gilt allerdings nicht nur für Menschen, sondern auch für eine Vielzahl von anderen Lebewesen mit ausgeprägten Sozialverhalten, wie Ameisen und Bienen.

→ **Beispiele für Sozialverhalten zwischen Menschen ( Siehe Seite 25-27)**

Doch der Einfluß der Gesellschaft kann sich im Laufe der Zeit ändern.( **Seite 27**)

## **Eine Definition**

Es sind viele Definitionen vorhanden, welche aber alle einen inhaltlichen Aspekt berücksichtigen und zwar den, des **sozialen Einflusses**.( **Seite 28, Beispiele**).

Vergleichen wir den jungen George Woods mit seinen Kindern, so sehen wir, daß sich das Selbstbild von Angehörigen einer Minderheit auch verändern kann, und daß eine solche Entwicklung Veränderungen in den Massenmedien und in den Einstellungen der gesamten Bevölkerung beeinflussen und wiederum auf sie selbst zurückwirken kann. Das zeigt sich deutlich an der Meinung der Amerikaner über den Einsatz der Atombomben im Jahr 1945.

Der Begriff des sozialen Einflusses, soll zu unserer **Arbeitsdefinition** werden. Wir bezeichnen damit, **den Einfluß , den Menschen auf die Überzeugungen und Verhaltensweisen anderer Menschen ausüben**. Anhand dieser Definition wollen wir versuchen die in den Beispielen genannte Phänomene versuchen zu erklären.( **Seite 29, „grün“**)

Die meisten Menschen interessieren sich für solche Fragen; deshalb sind sie alle in gewissem Sinne Sozialpsychologen. Da die meisten von uns ziemlich viel Zeit in der Interaktion mit anderen verbringen – und dabei von ihnen beeinflusst werden und sie beeinflussen, sich freuen, amüsieren oder ärgern- ist es ganz natürlich, dass die meisten von uns Hypothesen zum sozialen Verhalten entwickeln. Obwohl die meisten Amateurpsychologen ihre Hypothesen überprüfen, um ihre eigene Neugier zu befriedigen, sind ihre Tests **nicht so exakt und objektiv** wie eine sorgfältige wissenschaftliche Untersuchung. Oft sind die Ergebnisse wissenschaftlicher Forschung identisch mit dem , was die meisten Menschen einfach wissen. Das ist nicht überraschend; denn Alltagswissen stützt sich gewöhnlich auf lebenskluge Beobachtungen, die die Zeit überdauern.

Doch wir führen aus verschiedenen Gründen Experimente durch, obwohl sie oft nicht neue Ergebnisse schaffen. Erstens sind wir alle anfällig für den **hindsight effect**. *Die Tendenz , unsere Vorhersagekraft zu überschätzen, sobald wir das Ergebnis eines bestimmten Phänomens kennen*.( **Siehe Seite 30**) Zudem sind Experimente wichtig, weil viele Dinge von den wir zu wissen glauben, daß sie wahr sind einer Überprüfung nicht stand halten.( **Seite 30**)

Im Gegensatz zu den Alltagspsychologen können professionelle Sozialpsychologen Dinge geschehen lassen unter bestimmten Bedingungen und Störeffekte ausschalten oder konstant halten. So können diese ihre Schlußfolgerungen aus sehr viel präziseren und umfangreicheren Daten ziehen als der Amateur auf diesem Gebiet, der auf zufällig eintreffende Ereignisse angewiesen ist, die er zudem nur unter komplexen Umständen beobachten kann.

Der Sozialpsychologe untersucht soziale Situationen, die sich auf das menschliche Verhalten auswirken. Zuweilen verdichten sich solche natürlichen Situationen zu einem so großen Druck, daß sie Menschen zu einem ohne weiteres als anormal klassifizierbaren Verhalten veranlassen.( **Seite 31**)

**Das erste Aronsonsche Gesetz: Menschen, die verrückte Dinge tun, sind nicht unbedingt verrückt.**

( **Seite 31,32**)

**Ellen Berscheid** hat beobachtet, daß Menschen dazu neigen, ein ihnen unangenehmes Verhalten zu erklären, indem sie es etikettieren. ( verrückt, sadistisch) und den Verursacher damit aus der Gesellschaft der anständigen Menschen ausschließen. Wir brauchen uns dann über das unangenehme Verhalten keine weiteren Gedanken zu machen, weil es ja nichts mit uns zu tun hat. Die Gefahr liegt darin, daß wir selbstgefällig darüber hinwegsehen, wie anfällig wir selbst für solche aus Stresssituationen entstehenden unangenehmen Verhaltensweisen sind.( **Seite 32**)

→ **Beispiel : Philip Zimbardo-> Stanford Gefängnisexperiment( Seite 32-33)**

## **2. Konformität**

Eine Folge der Tatsache, daß wir nach sozialer Gemeinschaft strebende Wesen sind, ist das **Spannungsverhältnis zwischen Werten, die mit der Individualität assoziiert sind, und Werten, die mit Konformität assoziiert sind.**

Ist Konformität gut oder schlecht? Worte besitzen eine wertende Bedeutung – und bei den Begriffen Individualist oder Nonkonformist ist ein guter Mensch mit gemeint. Ein Konformist hingegen gilt als Nichts Besonderes. Wir können aber auch synonyme Worte verwenden, die ganz andere Vorstellungen hervorrufen. Anstelle von Individualist oder Nonkonformist können wir Abweichler sagen. Konformist können wir als Teamspieler ersetzen, und schon drehen sich die Assoziationen um.

**Wir erkennen einen inneren Widerspruch in der Art, in der unsere Gesellschaft mit Konformität ( Spielen im Team) und Nonkonformität ( Devianz)umgeht.( Kennedy, Seite 36)**

→ **Experiment von Stanley Schachter ( Seite 36)**

**Die Ergebnisse zeigten deutlich, daß die modale Person, die sich der Gruppennorm angepaßt hatte, der Gruppe am sympathischsten war,. Am wenigsten sympathisch war die deviante Person. Die Daten deuten also daraufhin, daß die modale Gruppe des Establishments Konformisten bevorzugt.**

**( Seite 37)**

Andererseits ist Konformität nicht immer adaptiv und Nonkonformität Fehlanpassung. Es gibt Zwangssituationen, in denen Konformität verheerend und tragisch sein kann. Außerdem können selbst weitsichtige und kluge Entscheidungsträger innerhalb einer Gruppe einem bestimmten Konformitätsdruck erliegen.**( Beispiele AB Seite 37)**

Alle drei waren relativ kohäsive Gruppen und gegenüber abweichenden Standpunkten abgeschottet. Wenn solche Gruppen Entscheidungen treffen sollen, erliegen sie oft einem Phänomen, das der Sozialpsychologe Irving Janis **Gruppendenken** genannt hat. Nach Janis ist Gruppendenken diejenige Art des Denkens , der Menschen dann besonders verhaftet sind, wenn in einer kohäsiven Gruppe das Bemühen um Übereinstimmung so stark in den Vordergrund tritt, daß es die realistische Einschätzung alternativer Handlungsmöglichkeiten tendenziell überlagert. Gruppen, die eine derartige mangelhafte Entscheidungsstrategie übernehmen, halten sich in der Regel für unverwundbar – ihr Optimismus macht sie blind. Und dieser Optimismus wirkt weiter, wenn abweichende Meinungen abgewertet werden. Angesichts des Konformitätsdrucks fragen sich einzelne Gruppenmitglieder, ob ihre Einwände berechtigt sind, und halten ihre abweichende Meinung zurück. Die Suche nach einem Konsens wird so wichtig, daß bestimmte Gruppenmitglieder anfangen, das Denken der Gruppe zu zensieren, indem sie von außen herangetragene Informationen unter Verschuß halten.

### **Was ist Konformität ?**

**Es ist eine Einstellungs- und Verhaltensänderung einer Person aufgrund des wirklichen oder vermeintlichen Drucks, der durch einen einzelnen oder eine Gruppe auf sie ausgeübt wird.**

**( Beispiel „ Sam“ Seite 40)**

→ **Solomon Asch ( ab Seite 41)**

- **Einfache perzeptuelle** Beurteilung, weshalb ohne Gruppendruck fast keine Fehler gemacht worden sind
- **Eindeutige physikalische Realität**
- **35 %** aller Antworten war mit den von Aschs Helfern vorgegebenen falschen Antworten konform
- keine expliziten Einschränkungen der Individualität
- **Seite 42**
- Keine Belohnung oder Bestrafung

**Zwei Erklärungsmöglichkeiten für die gezeigte Konformität:**

1. Angesichts der einstimmigen Beurteilung der Mehrheit gelangen sie zu der Überzeugung, daß ihre eigene Meinung falsch war
2. Sie folgen dem Herdentrieb, obwohl sie innerlich von ihrer eigenen Meinung überzeugt waren, doch sie wollten von der Mehrheit akzeptiert und wegen ihrer abweichenden Meinung nicht abgelehnt werden

– **Zwei wichtige Ziele der Vpn:**

1. RICHTIGES Verhalten
2. Aufrechterhaltung des Wohlwollens der Gruppe durch Anpassung

– **Seite 43**

– Die beiden Ziele stehen hier im Widerspruch zueinander

Offensichtlich meinen die meisten Menschen, **sie selbst** seien primär von dem Bedürfnis motiviert, das Richtige zu sagen, während **die anderen** primär davon motiviert seien, sich das Wohlwollen anderer Menschen zu bewahren.

Experimente zeigen jedoch, daß wir wissen, daß andere sich konform verhalten, unterschätzen aber, wie sehr wir selbst uns dazu verleiten lassen, der Gruppe zu folgen. (**Beispiel Seite 43**)

Die Vpn wurden im Anschluß gefragt ob sie die Linien wirklich anders sahen, oder ob sie das nur sagten. Hier kann es zur Täuschung des VI kommen, aufgrund des Selbstschutzes. Wie können wir nun bestimmen, ob der Gruppendruck das individuelle Urteil beeinflusst oder nicht? Wie können wir zeigen, daß das Verhalten, das Vpn in der Öffentlichkeit zeigten, auch ihrer persönlichen Akzeptanz der Beurteilung entspricht? (**Beispiele Seite 44**)

→ **Die Konformität der Vpn nehmen mit zunehmender Vertraulichkeit ab**  
 → **Offensichtlich hat Konformitätsdruck also wenig Auswirkung auf die persönliche Urteilsbildung von Versuchspersonen**

## Variablen, die Konformität verstärken oder verringern

### 1. Vorhandene oder fehlende Einmütigkeit der Mehrheit( Seite 44;45)

Durch den Mitabweichler entsteht ein deutlicher Befreiungseffekt, der den Einfluß der Mehrheit vermindert. Bei Einstimmigkeit dagegen spielt die tatsächliche Größe der Mehrheit keine wesentliche Rolle dafür, daß sie die maximale Konformität der Vpn auslöst. Tatsächlich ist die Tendenz, sich dem Gruppendruck unterzuordnen, etwa ebenso groß, wenn die einmütige Mehrheit aus drei Personen besteht, wie wenn sie aus sechzehn Personen besteht.

2. Der Gruppendruck läßt sich dadurch verringern, daß die erste Beurteilung eine **Verpflichtung** nach sich zieht

→ **Seite 45, Morton Deutsch und Harold Gerard**

- Asch- Paradigma
- **24,7 %** legen sich ohne vorab festgelegte Verbindlichkeit auf die falsche Aussage fest
- **5,7 %** legen sich mit vorab festgelegter Verbindlichkeit falsch fest

### 3. individuelle Persönlichkeitsmerkmale

Personen mit ausgeprägten Selbstwertgefühl geben dem Gruppendruck eher nicht nach. Außerdem läßt sich das aufgabenspezifische Selbstwertgefühl in einer gegebenen Situation beeinflussen.

Personen, welche vor dem Linienvergleich ein Erfolgserlebnisse haben, passen sich später weniger an. Es gibt **kulturspezifische Unterschiede.** ( Seite 46)

#### 4. Zusammensetzung der Gruppe

Eine Gruppe kann höhere Konformität erzeugen, wenn sie sich aus Experten zusammensetzt, ihre Mitglieder für die Vpn von Bedeutung sind oder die Gruppenmitglieder dem einzelnen irgendwie ähnlich sind( **Beispiel Seite 46**)

Bisher wurde eine Ausnahme von diesem Vergleichsphänomen nachgewiesen. Die Forschung hat gezeigt , daß bei weißen und schwarzen Kindern die Konformität zunimmt, wenn die einhellige Mehrheit aus weißen Kindern besteht. Unter Kindern werden Weiße offensichtlich für einflußreicher gehalten als Schwarze. Die Macht, die unsere Kultur ihren Weißen Mitgliedern verleiht, ist offensichtlich so weitreichend , daß sie die Tendenz, sich vergleichbaren anderen anzupassen , überlagert, auch wenn sich das vielleicht ändert, sobald die schwarzen Mitglieder unserer Gesellschaft mehr Einfluß gewinnen.

→ **Experiment James Dittes und Harold Kelley ( Seite 46,47)**

→ Für eine sicher in eine Gruppe verankerte Person ist es leichter eine abweichende Meinung zu vertreten.

Die mit Konformität assoziierten Faktoren sind dann vergleichbar, wenn die Quelle des Einflusses nicht eine Gruppe, sondern ein einzelner ist. Wir passen uns also eher dem Verhalten oder den Meinungen einer Person an , die uns ähnlich oder wichtig für uns ist oder sich in einer gegebenen Situation auskennt und Autorität besitzt.

Das Erscheinen einer Autorität- die ja durch eine Uniform überzeugend symbolisiert wird- kann einer Aufforderung Legitimation verschaffen und damit ein hohes Maß an Zustimmung bewirken

#### Belohnung und Strafe versus Information

Es gibt zwei mögliche Gründe dafür, daß Menschen sich konform verhalten. Erstens kann uns das Verhalten anderer davon überzeugen, daß unsere ursprüngliche Einschätzung falsch war. Zweitens wollen wir vielleicht Strafe vermeiden oder eine Belohnung von der Gruppe bekommen. Es gibt aber auch Situationen, in denen wir uns dem Verhalten anderer anpassen, um die Realität zu definieren, da ihr Verhalten uns angemessen erscheint. Nach Leon Festinger verlassen sich Menschen mit zunehmender Ungewißheit über die physikalische Realität umso mehr auf die soziale Realität- das heißt, sie passen sich dem Verhalten anderer Menschen nicht so sehr deshalb an, weil sie fürchten, von der Gruppe bestraft zu werden , sondern weil das Verhalten der Gruppe ihnen wertvolle Informationen darüber gibt, was man von ihnen erwartet.( Beispiel Seite 48): Menschen passen sich eher dem Verhalten einer Person mit hohem sozialen Status an als jemanden, der weniger respektabel oder wohlhabend aussieht.(Beispiel Seite 48): In Institutionen wird oft ein bestimmtes Verhalten erwartet, ohne daß diese Erwartungen ausdrücklich formuliert wären.

→ **Experiment von Michael O`Leary und Aronson( Seite 49)**

→ **IN EINER UNKLAREN Situation können andere bewirken, daß wir uns konform verhalten, indem sie uns einfach Informationen vermitteln, die darauf hinweisen , wie man sich in einer gegebenen Situation normalerweise verhält.**

Häufig kann man leicht unterscheiden zwischen Verhalten, das durch Angst vor Strafe ausgelöst wurde, und Verhalten, das auf bestimmten Informationen beruht.( Beispiel Seite 49):

Konformität , die daraus resultiert, daß man andere beobachtet, um Informationen für ein angemessenes Verhalten zu bekommen, treibt wahrscheinlich kräftigere Wurzeln als Konformität, die entsteht , weil man akzeptiert sein oder Strafe vermeiden will. Befinden wir uns in einer nicht eindeutigen Situation, in der wir das Verhalten anderer als Modell für unser eigenes Verhalten heranziehen müssen, dann werden wir unser neu erlerntes Verhalten vermutlich auch ohne weitere Hinweise wiederholen, sobald wir wieder in eine vergleichbare Situation kommen. Das gilt natürlich nur, wenn wir später nicht eindeutige Hinweise darauf erhalten, daß unser Verhalten unangemessen und falsch war.( Beispiel Seite 50)

#### Sozialer Einfluß und Emotionen

Wenn die Realität also unklar ist, werden andere Menschen also zu einer wichtigen Informationsquelle. Wie generell dieses Phänomen ist, zeigt sich deutlich an einigen Forschungsarbeiten von **Stanley Schachter und Jerome Singer**, die nachwiesen, daß Menschen sich selbst im Hinblick auf etwas so Persönliches und Idiosynkratisches wie die Qualität ihrer eigenen Emotionen konform verhalten.

→ Definition von Emotion nach **William James siehe Seite 51**

→ **Schachter, Singer:** Vpn die keine Erklärung für ihre physiologische Veränderung haben, erklären sich diese so wie die Menschen in ihrer Umgebung.

→ **War die physikalische Realität eindeutig und erklärbar, wurden die Emotionen der Vpn durch das Verhalten anderer Menschen kaum beeinflusst- erlebten sie aber eine starke physiologische Reaktion, deren Ursachen unklar waren, interpretierten sie ihre eigenen Gefühle als Wut oder Euphorie, je nachdem, wie sich andere Menschen verhielten, die sich vermeintlich im selben pharmakologischen Boot befanden**

## Sozialer Einfluß: Leben und Tod

Wie wir gesehen haben, kann die absichtliche oder unabsichtliche Einflußnahme, anderer Menschen entscheidende Auswirkungen auf das Verhalten einer Person haben. Wenn wir nicht verstehen, wie dieser Prozeß funktioniert, können diese Auswirkungen auch für die Gesellschaft erhebliche unerwünschte Konsequenzen nach sich ziehen. **Eine Untersuchung von Craig Haney zur death qualification procedure liefert interessante und instruktive Hinweise.( Seite 52,53)**

## Reaktionen auf sozialen Einfluß

→ Seite 53

Drei Arten von Reaktionen auf sozialen Einfluß:

1. **Compliance** : beschreibt das Verhältnis einer Person , die von dem Wunsch motiviert ist, eine Belohnung zu erhalten oder Strafe zu vermeiden. In der Regel überdauert das Verhalten nur so lange , wie Belohnung oder Strafe in Aussicht gestellt werden. **( Seite 54)**
2. **Identifikation:** eine Reaktion auf sozialen Einfluß, die ausgelöst wird durch den Wunsch, von der einflußnehmenden Person gemocht zu werden. Wie im Fall der **Compliance** verhalten wir uns auch in diesem Fall nicht deshalb in einer bestimmten Weise, weil das Verhalten intrinsisch befriedigend wäre, sondern wir übernehmen dieses Verhalten, weil es eine befriedigende Beziehung zu der Person oder den Personen herstellt, mit denen wir uns identifizieren. Identifikation unterscheidet sich von Compliance insofern, als wir schließlich an die Meinungen und Werte glauben, die wir übernehmen, selbst wenn diese Überzeugung nicht sehr stark ist. **( Beispiel Seite 54)**
3. **Internalisierung:** Bei der Internalisierung eines Wertes oder einer Überzeugung handelt es sich um die tiefgreifendste Reaktion auf sozialen Einfluß. Die Motivation dafür, daß man eine spezifische Überzeugung internalisiert, ist der Wunsch , das Richtige zu tun. Die Belohnung für eine internalisierte Überzeugung ist also intrinsischer Natur. **Beispiel Seite 55)**

## Vergleich von Compliance, Identifikation, Internalisierung

**Compliance** ist am wenigsten überdauernd und wirkt sich auf den einzelnen auch am wenigsten aus, weil er nur dadurch motiviert ist, daß er eine Belohnung erhalten oder Strafe vermeiden will. Wer sich im Sinne einer **Compliance** anpaßt, ist sich der situationsspezifischen Zwänge bewußt und kann sein Verhalten ohne weiteres ändern, wenn diese Zwänge aufgehoben sind. (**Bsp. Seite 55**)

Belohnung und Strafe sind also äußerst wichtige Mittel, um Menschen dahin zu bringen, daß sie spezifische Verhaltensweisen erlernen und praktizieren, doch als Techniken sozialer Einflußnahme sind ihnen enge Grenzen gesetzt, weil sie ständig präsent sein müssen, um Wirkung zu zeigen – es sei denn, der Betreffende stößt auf einen weiteren Grund dafür, daß er das entsprechende Verhalten weiterhin zeigt.

Hier ist keine ständige Aussicht auf Belohnung oder Strafe vonnöten. Der Mensch, mit dem sich jemand identifiziert, muß nicht einmal anwesend sein; erforderlich ist nur der Wunsch des Betreffenden, seiner **Identifikationsfigur** zu gleichen. (**Bsp. Seite 56**):

Sozialer Einfluß aufgrund von **Identifikation** kann auch dann wirkungslos werden, wenn jemand das Bedürfnis hat, das Richtige zu tun. Wenn Sie eine Überzeugung über die Identifikation mit einem anderen Menschen gewonnen haben und Sie anschließend mit einem Gegenargument konfrontiert werden, das von einer sachkundigen und vertrauenswürdigen Person stammt, werden Sie Ihre Überzeugung wahrscheinlich ändern.

**Internalisierung** ist gerade deshalb die überdauernde Reaktion auf sozialen Einfluß, weil Ihre Motivation, sich richtig zu verhalten, eine starke aus sich selbst heraus entstehende Kraft ist, die nicht wie die Compliance davon abhängt, daß ständig eine Kontrolle in Form von belohnenden oder bestrafenden Instanzen vorhanden ist und die auch nicht wie die Identifikation an die überdauernde Wertschätzung einer anderen Person oder Gruppe gebunden ist.

**Große Flexibilität vorhanden, im Gegensatz zu Identifikation und Compliance, welche weniger flexibel auf wichtige Umweltveränderungen reagieren.**

Wichtig ist die Erkenntnis, daß jedes spezifische Verhalten auf Compliance, Identifikation oder Internalisierung beruhen kann. (**Bsp. Seite 56**)

Im Falle der **Compliance** ist die wichtigste Komponente Macht- die Macht des Einflußnehmenden, für Compliance Belohnung und für Noncompliance Strafe auszuteilen. (**Bsp. Seite 57**)

Belohnung und Strafe sind effiziente Mittel, um eine solche Art von Compliance durchzusetzen. (**Seite 57**)

Bei der **Identifikation** ist die entscheidende Komponente die Attraktivität- die Attraktivität der Person, mit der wir uns identifizieren. Aufgrund unserer Identifikation mit dem Modell wollen wir dieselben Meinungen vertreten wie unser Vorbild. (**Bsp. Seite 57**)

Bei der **Internalisierung** ist die wichtigste Komponente die Glaubwürdigkeit- die Glaubwürdigkeit der Person, die eine Information vermittelt (**Seite 58**)

### → Seite 58 Asch

Vielmehr wird offensichtlich, daß sich die Vpn der einhelligen Gruppenmeinung im Sinne einer Compliance anschlossen, um nicht durch Spott oder Ablehnung bestraft zu werden. Wäre Identifikation oder Internalisierung im Spiel gewesen so hätte das konforme Verhalten auch in der Einzelbefragung überdauert.

Die Dreiteilung von Compliance, Identifikation und Internalisierung ist ein nützliches heuristisches Vorgehen. Zugleich sollte aber auch klar sein, daß es wie die meisten Klassifizierungen nicht vollkommen ist. AN manchen Stellen überlappen sich die Kategorien. Zwar gilt grundsätzlich, daß Compliance und Identifikation zeitlich begrenzter sind als Internalisierung, dennoch gibt es Situationen, in denen sie beständiger sein können. DAS ist bsw. Der Fall, wenn eine Person sich dazu verpflichtet, die Interaktion mit derjenigen Person oder Gruppe fortzusetzen, die sie ursprünglich zur Compliance veranlaßt hat.

### → Untersuchung Charles Kiesler und Kollegen

Verhaltenspermanenz kann auch ein Ergebnis davon sein, daß wir während unserer Anpassung etwas über unser Verhalten oder seine Folgen herausfinden, daß es uns sinnvoll erscheinen läßt, dieses Verhalten auch dann noch beizubehalten, wenn der ursprüngliche Grund für unsere Compliance weggefallen ist. (**Bsp. Seite 59**)

Obwohl also Compliance als solche in der Regel kein längerfristiges Verhalten hervorbringt, kann sie den Boden dafür bereiten, daß eine eher überdauernde Wirkung erzielt wird.

## **Autoritätsgehorsam als Form der Compliance**

Obwohl Verhalten, das auf Compliance beruht im allgemeinen nur **vorübergehend ist**, ist es nicht banal. Kurzfristiges Verhalten kann äußerst wichtig sein.

### → **Milgram Experimente von Stanley Milgram zum Autoritätsgehorsam**

- Zufallsstichprobe
- **62 %** verabreichten Elektroschocks bis zum Ende des Experiments
- keine Unterschiede in standardisierten Persönlichkeitsfragebogen zw. Absolut gehorsamen und nicht gehorsamen
- signifikantes Ausmaß an Gehorsam
- keine Geschlechterunterschiede
- keine Kulturunterschiede

→ **ein erstaunlich großer Prozentsatz von Menschen ist bereit , anderen Menschen aus Gehorsam einer Autorität gegenüber Schmerzen zuzufügen**

### → **Weitere Bsp. Seite 62**

### → **Entscheidene Faktoren, die sich im Sinne einer Maximierung ihres Gehorsams auswirken:**

1. Vpn fühlen sich verpflichtet den Versuch nicht abubrechen
  2. Vpn gehen davon aus, daß das Opfer freiwillig da ist
  3. Vpn ist allein mit dem Versuchsleiter( **Seite 62**, Variation der Bedingung nur 10 % sind absolut gehorsam)
  4. VI repräsentiert eine Autoritätsfigur, nämlich einen Wissenschaftler von Yale. In unserer Gesellschaft sind wir auf die Überzeugung konditioniert worden, daß Wissenschaftler normalerweise verantwortungsvolle, wohlwollende Menschen sind, an deren Integrität kein Zweifel besteht
- **2.Variation** der Bedingung **Seite 63**( Wissenschaftler Yale versus heruntergekommenes Bürogebäude)
  - So scheint das Fehlen des Prestiges der Yale University das Ausmaß an Gehorsam in gewisser Weise zu reduzieren(**48 %** )
  - **3. Variation:** Ersetzung des Wissenschaftlers durch eine nicht – autoritativen Ersatzmann ( **Seite 63**)
  - nur legitime Autorität verlangt ein hohes Maß an Gehorsam, nicht aber irgend eine Person, die die Rolle der Autoritätsfigur übernimmt(**20%**)
  - **4: Variation:** Abwesenheit des VI ( **Seite 64**)
  - **unter 20 %** der absolut gehorsamen Personen, viele mogeln
  - körperliche Abwesenheit der Autoritätsperson verringert Gehorsam
  - **5. Variation( Seite 64)**
  - Vp sind eher bereit den Anordnungen einer Autorität Folge zu leisten, je weiter sie von den Opfern entfernt waren
  - Wer mit eigenen Augen das Leiden anderer Menschen mitansieht, tut sich offensichtlich schwer damit, ihnen Schmerzen zuzufügen

Trotz Personen , die Widerstand geleistet haben ist die Bereitschaft uns Autoritäten unterzuordnen groß. Wir hegen die Illusion, persönlich unverwundbar zu sein. Viele Vpn sagten vor dem Experiment , dass sie

Widerstand leisten würden. Wir haben allerdings gesehen, wie leicht die Zwänge einer tatsächlich gegebenen Situation solche Wertvorstellungen und ein solches Selbstverständnis außer Kraft setzen.

Tatsächlich fällt es uns nicht nur schwer, uns dem Zwang, anderen Menschen wehtun zu müssen, zu entziehen, sondern wir vermeiden es auch oft, tätig zu werden, wenn wir anderen Menschen helfen können.

## Der „ unbeteiligte „ Zuschauer als Konformist

- **Kitty Genovese ( Seite 65)**
- **Eleanor Bradley ( Seite 65)**

Warum helfen die Menschen nicht? Eine mögliche Erklärung hebt darauf ab, daß in Großstädten andere Normen der Hilfsbereitschaft gelten als in kleineren Städten. Die Chance Hilfe zu bekommen scheint auf dem Land höher zu sein als in der Stadt. Ob diese Stadt- Land- Unterschiede auch auf gravierende Notsituationen wie die von Kitty Genovese oder Eleanor Bradley zutreffen, blieb unerklärt.

### → **Untersuchungen von John Darley, Bibb Latané und Kollegen( Seite 66)**

→ Wenn viele Menschen die Not eines Opfers mit ansehen, sinkt also die Wahrscheinlichkeit, daß ihm jemand hilft, weil man sich denkt, wenn es sich um einen Notfall handelt, dann würden die anderen helfen.

- Unsicherheit wie die Situation zu interpretieren ist
- **Experiment von Bibb Latané und Judith Rodin, um diese Sichtweise zu untersuchen( Seite 67)**
- WAREN DIE Vpn allein im Raum, boten 70 % an, der jungen Frau zu helfen; waren sie mit einem Fremden zusammen, wollten nur 20 % Hilfe leisten. Die Anwesenheit eines weiteren Zuschauers hemmt also tendenziell die Handlungsbereitschaft. Manche äußerten, daß sie der Ansicht gewesen seien, daß der Unfall nicht so schlimm gewesen sei, weil ihr Partner nichts unternommen habe

Beim Genovese- Mord kommt noch ein zusätzlicher Grund dazu, daß die Zuschauer nicht halfen, vielleicht empfanden sie **keine individuelle eindeutige Verantwortung** mehr, wenn sie wissen, daß sie nicht alleine zu sehen. „Es kann sein, daß ein anderer schon die Polizei angerufen hat.“

### → **Experiment Darley und Latané( Seite 67)**

- Vpn, die glauben, sie hätten als einzige gehört, was vorfiel, verließen viel eher ihren Raum und versuchten zu helfen, als Vpn, die glaubten, es hörten auch noch andere zu. Je größer die Anzahl der Zuhörer war, desto geringer war die Bereitschaft zu helfen.
- Campingurlaub ( **Seite 68**)

Zwei Faktoren kommen auf dem Campingplatz zum tragen. Das Gefühl ein gemeinsames Schicksal zu haben, das auf Gegenseitigkeit begründet ist, kann unter Menschen entstehen, die ihre Interessen oder Vergnügungen miteinander teilen und sich in einer gemeinsamen geschlossenen Umweltsituation wie bsw. Auf einem Campingplatz befinden. Ein solches Gefühl der Gegenseitigkeit ist stärker als unter Menschen, die nur im selben Land, im selben Kreis oder in der selben Stadt wohnen. Ein zweiter Faktor ist die Tatsache, daß es aus der Situation kein Entrinnen gab.( **Seite 69**) Dies ist aber reine Spekulation, weil nicht experimentell bewiesen.

Eine weitere Ursache für unterschiedliches Verhalten ist in den unterschiedlichen Persönlichkeiten der Beteiligten zu suchen .

### → **Irving Piliavin und Kollegen ( Seite 69). Spekulationen von Aronson gestützt**

- **95%** aller Fälle bot seine Hilfe an
- **50 %** bei Alkohol Geruch
- anders als bei den Vpn von Darley und Latané hing die Hilfsbereitschaft der Fahrgäste nicht davon ab, wieviele Zuschauer sonst noch zu gegen waren. In überfüllten Zügen halfen die Fahrgäste genauso oft, und so rasch wie in praktisch leeren Zügen.( **Seite 70**)

**Die erste Voraussetzung für die Bereitschaft zu helfen ist, daß eine Situation als Notfall definiert wird.**

### → **Experiment von Leonard Bickman( Seite 70)**

- Je eindeutiger von einem Notfall die Rede war, desto größer war die Bereitschaft zu helfen

**Die Zweite Voraussetzung ist die Übernahme von persönlicher Verantwortung.** Zuschauer sind eher bereit zu helfen, wenn sie ihr Verantwortungsgefühl nicht verringern können, indem sie annehmen, es werde schon jemand anders helfen. Tatsächlich intervenierten, die Vpn, die ihre Verantwortung nicht abschieben konnten, genauso schnell wie diejenigen, die meinten, niemand außer ihnen habe den Unfall gehört.

Selbst wenn ein Vorfall eindeutig als Notfall zu erkennen ist, in dem das Opfer Hilfe braucht, sind Menschen weniger bereit zu helfen, wenn sie dafür einen hohen Preis bezahlen müssen. In einer Abwandlung von Piliavins u- Bahn- Experimenten ergab sich, daß bei Blut weniger geholfen wird, offensichtlich fürchten sich die potentiellen Helfer oder aber sie fanden das Blut so abstoßend, daß ihre Hilfsbereitschaft abnahm.

→ **John Darley und Daniel Batson( Seite 71)**

Menschen bedenken aber nicht nur den Preis, den sie ihre Hilfe kosten könnte, sondern sie überlegen auch, welchen Nutzen ihre Hilfe bringt. Vieles deutet daraufhin, daß sie einander helfen, wenn sie sicher sind, daß ihre Hilfe auch sinnvoll ist.

→ **Experiment von Robert Baron( Seite 71)**

→ Je größer die vermeintlichen Schmerzen, desto schneller wird geholfen. Wenn die Vpn glaubt nicht helfen zu können, reagiert er allerdings langsamer, je höher die Schmerzen sind

→ **Seite 72 Erklärung mit dem Begriff Empathie!!!**

Wir reagieren tendenziell emphatischer und verantwortlicher, wenn es sich bei dem Opfer um jemanden handelt, der uns nahesteht. Diese Beziehung kann auch oberflächlicher sein. Menschen helfen schon eher, wenn das Opfer die gleiche Einstellung hat

→ **Experiment von Suedfeld und Kollegen( Seite 72), um den Zusammenhang zw. Ähnlichkeit der Einstellung und Hilfsbereitschaft zu überprüfen.**

→ Die angesprochenen Demonstranten waren eher bereit zu helfen, einem durch sein Plakat ausgewiesenen Gegner Nixons als einem Befürworter seiner Politik zu helfen.

**Zudem helfen Menschen eher, wenn sie das Gefühl haben in einem Boot zu sitzen.**

**Zuschauer wägen also ihre Vor- und Nachteile ab, die ihre Hilfe nach sich ziehen würde.**

## **Ethische Grundlagen der sozialpsychologischen Forschung**

In ihrem Bemühen, neue Erkenntnisse zu gewinnen, unterwerfen experimentelle Sozialpsychologen ihre Vpn. Gelegentlich recht anstrengenden Erfahrungen.( **Seite 73**)

Es obliegt der Verantwortung des Vn auf diesem Gebiet, seine Vpn. Vor jedem Schaden zu bewahren. Er muß geeignete Maßnahmen treffen, um sicherzustellen, daß die psychische Verfassung der Beteiligten am Ende der Versuchssituation mindestens ebenso stabil ist wie am Anfang. Diese Forderung führt häufig dazu, daß die nachträgliche Aufklärung über das Experiment oft mehr Zeit und Aufwand benötigt als das Experiment selbst. Die Frage, die sich nun stellt ist, ob es sich lohnt, solche Experimente durchzuführen. Mit dieser Frage kommen wir zu einem weiteren Aspekt, nämlich daß für Sozialpsychologen Fragen der Ethik nicht eine einseitige Problematik darstellen. Denn sie sind in der Tat verpflichtet, Erkenntnis und Verständnis des menschlichen Verhaltens voranzutreiben, um letztendlich zu erreichen, daß Menschen sich besser verhalten. Sozialpsychologen haben also eine Verpflichtung gegenüber der ganzen Gesellschaft, und dieser Verantwortung würden sie nicht gerecht werden, wenn sie ihre Forschungsarbeiten nicht nach bestem Wissen und Gewissen durchführen würden. Sie befinden sich in einem Dilemma, wenn ihre allgemeine ethische Verantwortung der Gesellschaft gegenüber mit der spezifischen ethischen Verantwortung einer einzelnen Vpn gegenüber unvereinbar ist; die Situation ist um so schwieriger und der Konflikt dann am größten, wenn es um so wichtige Themen wie Konformität, Gehorsam, Hilfsbereitschaft und ähnliches geht, denn je wichtiger das Thema um so größer ist auch der potentielle Nutzen für die Gesellschaft und um so wahrscheinlicher erleben die einzelnen Vpn Unbehagen, Angst oder Ärger.

→ **Siehe Kapitel 9**

## **3. Massenkommunikation, Propaganda und Persuasion**

## → **Bsp. Ab Seite 75**

Wir leben im Zeitalter von Versuchen der Massenpersuasion. Schlagen wir die Zeitung auf, sehen wir fern, versucht uns jemand zu erziehen. (**Seite 76**)

Ein solcher Einfluß kann in der Tat sehr subtil sein und ist vielleicht nicht einmal beabsichtigt. Kommunikatoren können selbst dann, wenn es ihnen nicht darum geht, uns etwas zu verkaufen, die Art und Weise beeinflussen, in der wir die Welt sehen und auf wichtige Ereignisse in unserem Leben reagieren. Selbst die Produzenten von Nachrichtensendungen können unsere Meinung ganz subtil beeinflussen, indem sie einfach festlegen, welche Nachrichten gesendet werden und welche nicht. Nachricht wird als eine Form der Unterhaltung angesehen, da die Zuschauer in erster Linie Unterhaltung und Zerstreuung suchen und dann erst informiert werden wollen. (**Bsp. Seite 77**). Im Mittelpunkt der Fernsehnachrichten steht daher tendenziell das gewalttätige Verhalten von Menschen- weil ihre Taten spannender zu sehen sind als Portraits von Menschen, die einander helfen oder sich gegen Gewalt entziehen. Diese Tatsache kann sogar dafür sorgen, daß Menschen sich gewalttätig verhalten.

(**Bsp. Seite 77**). Wenn keine gewalttätigen Szenen zu sehen sind, ziehen die Medien ganz schnell ab und berichten gar nichts, da nichts spannendes präsent ist. (**Bsp Seite 78**).

**David Philips** meint sogar, daß die Medien die Selbstmordrate steigern können. (**Seite 80**). Sie kamen zu dem Ergebnis, daß die Selbstmordrate nach entsprechenden Sendungen ansteigt, eine solche Publizität verleitet also zur Nachahmung.

Es besteht also die offensichtliche Tatsache, daß die Medien gerade durch die selektive Hervorhebung bestimmter Nachrichten in der Rolle derjenigen sind, die nachfolgende Ereignisse bestimmen- und nicht nur über sie berichten. Diese Form der Einflußnahme ist wahrscheinlich nicht beabsichtigt; die Medien versuchen nicht, Gewalt zu schüren oder die Vorstellung zu erzeugen, daß die meisten Menschen grausam erscheinen. Doch die Allgegenwärtigkeit der elektronischen Medien kann nicht unterschätzt werden. Tatsächlich wird die Rolle der Medien bei der Berichterstattung über ein bestimmtes Ereignis manchmal wichtiger als das Ereignis selbst. (**Bsp. Seite 81**) Die Medien wurden selbst zur Botschaft.

Kommen wir doch nun zu den bewußteren und unmittelbaren Versuchen, Menschen durch eine gezielte Auswahl der in den Medien präsentierten Materialien zu beeinflussen. (**Seite 81,82**). Das Fernsehen kann ein machtvolles Instrument sein, um die Wähler dazu zu verleiten, daß sie das Image eines Kandidaten und nicht den Kandidaten selbst wählen. (**Bsp. Seite 82-83**)

## **Effizienz von Medienappellen**

Selbst Kinder lernen nach einer gewissen Zeit die Werbung mit Skepsis zu sehen. **12 %** der Sechstkläßler, **4 %** der Zehntkläßler meinen, daß die Werbung wahr sei. Eine öffentliche Meinungsumfrage kam zu dem Ergebnis, daß die überwältigende Mehrheit der erwachsenen Befragten glaubten, Werbung im Fernsehen arbeite mit unwahren Behauptungen. Die Ergebnisse dieser Umfrage zeigten, daß mit höherem Bildungsstand die Skepsis der Befragten zunimmt und daß Menschen, die eher skeptisch reagieren, der Meinung sind, ihre skeptische Einstellung mache sie immun gegen die Verlockungen der Werbung. Aber nur weil wir glauben, wir seien immun gegen persuasive Botschaften, sind wir es noch lange nicht.. Die Sozialpsychologen **Daryl Bem** liefert eine interessante Analyse davon, wie empfänglich wir auf Fernsehwerbung auch dann reagieren, wenn wir wissen, daß sie bestimmte Interessen vertritt.

(**Seite 84**).

Derartige marktschreierische Versuche der Massenpersuasion erscheinen jämmerlich durchsichtig. Und doch klingeln die Registrierkassen, und unzählige Konsumenten vergessen ihre Skepsis, obwohl sie genau wissen, daß es sich bei der Botschaft im den offenkundigen Versuch handelt, ein bestimmtes Produkt zu verkaufen.. Bei identischen oder ziemlich ähnlichen Produkten kann allein schon der unterschiedliche Grad an Vertrautheit mit einem Produkt einen gewaltigen Unterschied ausmachen. **Robert Zajonc** hat gezeigt, daß – wenn alle anderen Faktoren konstant gehalten werden- ein Artikel um so attraktiver ist, je besser der Käufer seinen Markennamen kennt. (**Bsp. 85**). Natürlich sind Bekanntheitsgrad und Absatzzahlen nicht unmittelbar gleichzusetzen, doch es besteht häufig ein Zusammenhang. (**Bsp. Seite 85**).

→ **Joseph Grush und Kollegen( ab Seite 85)**

→ **Ein großer Teil der Sitze wird von Kandidaten gewonnen, die erhebliche Summen in den Wahlkampf investiert haben**

In beiden Studien zeigte sich allerdings, daß massive Medienpräsenz denjenigen Kandidaten am meisten nützte, die den Wählern vor dem Wahlkampf noch relativ unbekannt gewesen waren. Wie schon erwähnt,

nimmt die Attraktivität eines Artikels mit seinem Bekanntheitsgrad zu . Deshalb können auch unbekannte Politiker in Vorwahlen von ihrer schieren Medienpräsenz profitieren. In Präsidentschaftswahlen dagegen, in denen die Kandidaten ja sehr bekannt sind, kann durch massive Medienkampagnen tendenziell weniger Einfluß genommen werden. Es gibt allerdings wichtige Ausnahmen. Unsere jüngere Geschichte zeigt, daß eine intensive Berichterstattung in den Medien sich tatsächlich entscheidend auf die Wahlergebnisse auswirken kann, sofern sich die Kampagne auf ein bei den Wählern emotional hoch besetztes Thema konzentriert.( **Bsp. Seite 86**).

**Statistisches Material als persuasives Instrument eignet sich weniger, als anschauliches angstauslösende Informationen, durch die sich Einstellungen und Verhalten erheblich beeinflussen lassen.**

## Wissensvermittlung oder Propaganda?

**Propaganda:** systematische Verbreitung einer gegebenen Doktrin( Aspirinwerbung)

**Wissensvermittlung:** Akt der Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten( Nixon)

→ **Zimbardo, Ebbesen und Maslach( Seite 88)“ Matheaufgaben bestätigen, legitimieren und stellen das System als naturgegeben und normal hin“**

In der Praxis hängt es weitgehend von den individuellen Wertsetzungen ab, ob jemand eine Information als Wissensvermittlung oder als Propaganda betrachtet.( **Seite 88**)

Bei einem emotional besetzten Thema , bei dem die Meinungen auseinandergehen scheint es schwer , eine Kommunikation herzustellen, die beiden Seiten als fair und unparteiisch einschätzen.

Persuasion, egal ob Wissensvermittlung oder Propaganda stellt eine Realität dar, die sich nicht dadurch verhindern läßt, daß wir sie ignorieren. Deshalb sollten wir versuchen, sie zu verstehen, indem wir die experimentelle Literatur zum Thema der Persusion analysieren. Welche Faktoren erhöhen die Wirksamkeit einer Kommunikation ? Es gibt im Grunde drei Klassen wichtiger Variablen: die Quelle der Kommunikation, die Art der Kommunikation und die Merkmale der Botschaft. Ganz einfach formuliert:

## Wer sagt was zu wem?

### Die Quelle der Kommunikation

1. Unsere Meinung wird von Menschen beeinflußt, die uns kompetent und vertrauenswürdig erscheinen.
2. Glaubwürdigkeit ( und Wirkung) eines Kommunikators erhöhen sich, wenn er eine Position vertritt , die offensichtlich im Widerspruch zu seinem Eigeninteresse steht.
3. Glaubwürdigkeit (Und Wirkung)eines Kommunikators nehmen zu, wenn er anscheinend nicht versucht , unsere Meinung zu beeinflussen.
4. Wenn wir eine Person sympathisch finden und uns mit ihr identifizieren können, werden ihre Meinungen und Verhaltensweisen uns mehr beeinflussen, als deren Inhalt nach zu erwarten wäre; dies gilt allerdings nur, wenn es um belanglose Meinungen und Verhaltensweisen geht.
5. Wenn wir eine Person sympathisch finden, lassen wir uns tendenziell auch dann beeinflussen, wenn klar ist, daß sie uns zu beeinflussen versucht, weil sie davon profitiert; aber auch das gilt wieder nur, wenn es um unerhebliche Meinungen und Verhaltensweisen geht.

→ **Experimente von Carl Hovland und Walter Weiss, Aronson und Burton Golden, Aronson und Elaine Walster und Darcy Abrahams, Alice Eagly, Elaine Walster und Leon Fstinger, Judson Mills und Aronson, Alice Eagly und Shelly Chaiken**

## Das Wesen der Kommunikation

Die Art und Weise, wie eine Kommunikation vorgebracht wird, spielt eine wesentliche Rolle dafür, wie effizient sie ist.

**Kommunikationen können sich in fünf wichtigen Kategorien unterscheiden:**

1. Verstand versus Emotion
2. Lebendige Anschauung versus statistische Anschauung
3. Einseitige versus zweiseitige Argumentation
4. Reihenfolge der Darstellung
5. Beziehung zw., Effizienz und Diskrepanz

## Logische versus emotionale Appelle

### → *Alltagsbsp. Seite 100*

- Es scheint so, daß primär emotionale Appelle wirksamer sind
- **George W. Hartmann untersuchte, inwiefern abhängig von einer bestimmten ART von Appell Menschen dazu gebracht werden konnten, einen bestimmten politischen Kandidaten zu wählen**
- Er wies nach, daß Personen, die eine primär **emotionale Botschaft** erhielten, häufiger für den durch diese Botschaft unterstützen Kandidaten stimmten als Menschen, die eine **primär logische Botschaft** erhielten

**Hauptproblem der Forschung:** gegenseitige ausschließende Definition von emotional und rational ist nicht vorhanden. Da auf der operationalen Ebene der Unterschied zw. Logisch und emotional nur schwer zu definieren ist, haben sich einige Wissenschaftler einem ebenso interessanten, aber viel leichter zu untersuchenden Problem zugewandt: **der Frage nach der Auswirkung verschiedener Niveaus einer spezifischen Emotion auf die Veränderung von Meinungen.** (Seite 101). Der gesunde Menschenverstand würde zweigleisig fahren. Einerseits legt er die Vermutung nahe, daß ein heilsamer Schreck die Menschen zum Handeln bringt; andererseits kann zuviel Angst auch lähmend wirken und damit die Fähigkeit, eine Botschaft aufmerksam wahrzunehmen, sie zu verstehen und entsprechend zu handeln, herabsetzen. (Seite 101)

Und so ist auch schon vermutet worden, daß wir eine Kommunikation nicht besonders beachten, wenn sie viele Ängste in uns auslöst.

Die überwältigende Mehrheit experimentell gewonnener Daten deutet daraufhin, daß unter sonst gleichen Umständen eine Person dann am ehesten vorbeugend tätig wird, wenn sie sich besonders fürchtet.

### → *Howard Leventhal und Kollegen (Seite 101)*

- DIEJENIGEN Vpn, die mit der größten Angst reagierten waren auch am ehesten bereit, das Rauchen aufzugeben und ihre Lungen röntgen zu lassen
- Menschen mit einer einigermaßen positiven Selbsteinschätzung lassen sich am ehesten durch große Angst zum Handeln bewegen
- Menschen mit einem niedrigen Selbstwertgefühl waren am wenigsten bereit, sofort aktiv zu werden, wenn man sie mit einer Kommunikation konfrontierte, die große Angst bei ihnen auslöste; aber nach einer gewissen Zeit verhielten sie sich ganz ähnlich wie die Vpn mit hohem Selbstwertgefühl

Wenn also kein unmittelbares Handeln erforderlich war, wurden Personen mit niedrigem Selbstwertgefühl eher dann aktiv, wenn man sie mit einer angstausslösenden Kommunikation konfrontierte. Menschen mit einer geringeren Meinung von sich selbst haben möglicherweise Schwierigkeiten, mit Bedrohungen umzugehen, die sich gegen sie selbst richten. Eine sehr stark angstbesetzte Kommunikation überwältigt sie und gibt ihnen das Gefühl, am liebsten die Bettdecke über den Kopf zu ziehen. Mit wenig oder mäßig angstbesetzten Situationen können sie in dem Augenblick, in dem sie mit ihnen konfrontiert sind, besser umgehen. Wenn man ihnen aber Zeit läßt- wenn es also nicht darauf ankommt, daß sie sofort handeln, werden sie dann eher aktiv werden, wenn eine Botschaft sie wirklich zu Tode erschreckt.

### → *Von Leventhal und Kollegen bestätigt (Seite 102)*

#### → *Leventhal und Kollegen (Seite 103)*

- Angstausslösende Botschaften, verbunden mit genauen Instruktionen dazu, wie, wann und wo der Angesprochene aktiv werden kann, sehr viel effizienter sind als Empfehlungen, die keine solchen Instruktionen vermitteln (Seite 103): Die sehr genauen Instruktionen wirken sich auf das tatsächliche Verhalten aus. Genaue Instruktionen reichen aber nicht aus, um jemanden zum Handeln zu bewegen- in solchen Situationen ist Angst eine notwendige, zum Handeln motivierende Komponente.

#### → *Leventhals Zigatetten Experimente (S. 103)*

- Die Kombination von Angsterregung und spezifischen Instruktionen führen zu den besten Ergebnissen

- Die Wirkung von angstauslösenden Appellen ist jedoch kontextspezifisch( **Seite 104**)
- **Untersuchung Katie Leishman( Seite 105)**
- Angsterregung kann ineffizient sein , wenn sie zu einer ablehnenden Haltung führt

## Statistische Belege versus persönliche Einzelbeispiele

- **Untersuchungen von Richard Nisbett ( Seite 106)**
- JE LEBENDIGER DIE Beispiele desto größer ihre Überzeugungswirkung
- **Experiment von Aronson ( Seite 106)**
- DIE MEISTEN Menschen lassen sich eher von einem eindeutigen, anschaulichen persönlichen Beispiel beeinflussen, als von einer Vielzahl statistischer Belege

## Einseitige versus zweiseitige Argumentation

Kann man mehr Leute überzeugen, wenn man nur die einseitigen Argumente zeigt, oder wenn man sowohl pro als auch contra Argumente präsentiert?. Führt ein Redner die Argumente der Gegenseite an, dann könnte das Hinweis darauf sein, daß er objektiver und fair ist. Dies könnte seine Vertrauenswürdigkeit und damit seine Wirkung erhöhen. Andererseits können die Gegenargumente die Zuhörer verwirren und verunsichern, und die Kommunikation ist somit wenig überzeugend. Somit gibt es keine einfache Beziehung zw. Effizienz einer Kommunikation und einseitiger Argumentation. Zum Teil hängt der Erfolg des Redners davon ab, wie informiert seine Zuhörer sind: Je besser sie informiert sind, desto weniger lassen sie sich von einer einseitigen Argumentation überzeugen und desto eher folgen sie einer Argumentation, die zunächst die wichtigsten Argumente der Gegenseite anführt und sie dann widerlegt. Bei einem uninformierten Zuhörer dagegen ist es weniger wahrscheinlich, daß er die Gegenargumente kennt. Ignoriert der Redner die Argumente seiner Gegner, läßt sich dieser Zuhörer leichter überzeugen, während er vielleicht nur verwirrt reagiert, wenn der Redner sie erwähnt. Ein weiterer Faktor ist die Ausgangsposition des Publikums. Ist ein Zuhörer von vornherein bereit, der Argumentation des Redners zu folgen, beeinflußt ihn erwartungsgemäß eine einseitige Argumentation stärker als eine zweiseitige. Neigt ein Zuhörer der Gegenseite zu, wird ihn eher ein zweiseitig argumentierender, widerlegende Darstellung überzeugen.

## Die Reihenfolge der Darstellung

**Dieses Thema ist hoch komplex und es geht sowohl um Lernen als auch um Behalten.**

Zwar müßte unter sonst gleichen Umständen die Erinnerung der Zuhörer an die letzte Rede besser sein, einfach deshalb, weil sie zeitlich näher an der Wahl liegt. Andererseits wird das in der zweiten Rede enthaltene Material nicht so gründlich gelernt, weil allein schon das Vorhandensein des in der ersten Rede vorgetragenen Materials den Lernprozeß stört und hemmt. Nach unserem Kenntnisstand auf dem Gebiet des Lernens müßte also unter sonst gleichen Umständen die erste Rede erfolgreicher sein; diesen Effekt nennen wir **primacy –effect**. Andererseits müßte nach unserem Kenntnisstand auf dem Gebiet des Behaltens unter sonst gleichen Umständen die letzte Rede erfolgreicher sein; diesen Effekt nennen wir **recency- effect**. Die entscheidende Variable ist die Zeit- die Zeitspanne zw. Den Ereignissen in der gegebenen Situation, das heißt die Zeitspanne zw. Der ersten und der zweiten Kommunikation, und die Zeitspanne zw. Dem Ende der zweiten Kommunikation und dem Augenblick in dem die Zuschauer sich letztlich entscheiden müssen. Wesentlich ist dabei: Die Hemmung ( Interferenz) ist dann am größten, wenn zw. Den beiden Kommunikationen nur eine sehr kurze Zeitspanne liegt. In diesem Fall interferiert die erste Kommunikation maximal mit dem Lernen der zweiten Kommunikation- der erste Redner ist im Vorteil. Die Behaltensleistung ist dann am größten und der Rezenz- Effekt überwiegt dann, wenn die Zuhörer sich unmittelbar nach der zweiten Rede entscheiden müssen.( **Seite 109**)

- **Experiment von Norman Miller und Donald Campbell( Seite 109)**
- EIN Rezenz\_ Effekt wurde dann erzielt, wenn zwischen der ersten und der zweiten Argumentation ein großes Intervall und zwischen der zweiten Argumentation und dem Urteil ein kleines Intervall lag. Ein Primat Effekt ergab sich, wenn die erste Argumentation von der zweiten nur durch ein kleines Intervall und die zweite Argumentation vom Urteil durch ein großes Intervall getrennt war.( **Seite 110**)

## Das Ausmaß der Diskrepanz

## **Welches ist das effizienteste Diskrepanz-Niveau zwischen der Meinung des Publikums und den Empfehlungen des Kommunikators?**

Je größer die Diskrepanz, desto höher das Unbehagen, desto stärker die Veränderung der Einstellung der Menschen.

→ **Experiment Philip Zimbardo( ab Seite 111)**

Es gibt hierzu jedoch auch andere Ansichten. **Carl Hovland, O.J. Harvey und Muzafer Sherif** bsw. Nehmen an, daß eine spezifische Argumentation, die erheblich von der eigenen Meinung einer Person abweicht und sich damit außerhalb des Akzeptanzbereichs dieser Person befindet, keinen Einfluß auf sie hat. Sie führten ein Experiment durch, in welchem sie eine **kurvilineare Beziehung** zwischen Diskrepanz und Meinungsänderung feststellen. Mit kurvilineare Beziehung ist gemeint, daß bei einer leichten Zunahme einer geringen Diskrepanz auch das Ausmaß der Meinungsänderung zunahm, es aber mit weiter steigender Diskrepanz abnahm. Bei großer Diskrepanz trat nur noch eine geringe Meinungsänderung auf, bei sehr großer Diskrepanz wurde fast keine Meinungsänderung mehr beobachtet.

→ **Ergebnis von Zimardo:** am deutlichsten änderten sich die Meinungen, wenn zwischen der eigentlichen Botschaft und der Meinung der einzelnen Vpn eine mittlere Diskrepanz bestand.

**Aronson, Judith Turner und J. Merrill Carlsmith** versuchen den Faktor zu finden, der diese unterschiedlichen Ergebnisse ausmacht.( **Seite 112**):

Die widersprüchlichen Ergebnisse lassen sich folgendermaßen erklären: Genießt der Kommunikator ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit, dann kann er seine Zuhörer umso eher überzeugen, je größer die Diskrepanz zwischen der von ihm vertretenen Meinung und der Meinung des Publikums ist; ist dagegen die Glaubwürdigkeit eines Kommunikators zweifelhaft oder gering, bewirkt er bei mittlerer Diskrepanz ein Maximum an Meinungsänderung.( **ab Seite 113**)

## **Merkmale des Publikums**

Nicht alle Zuhörer, Leser oder Zuschauer sind gleich. Manche Menschen lassen sich schwerer überzeugen als andere. Und wie wir gesehen haben, spricht nicht jede Art von Kommunikation alle Menschen gleichermaßen an. So erinnern wir uns bsw., daß der Kenntnisstand und vorherigen Meinungen des Publikums eine wichtige Rolle dabei spielen, ob eine zweiseitige oder eine einseitige Kommunikation effizienter ist.

## **Selbstwertgefühl**

**Welche Auswirkung hat die Persönlichkeit eines Menschen auf seine Beeinflußbarkeit?** Die am konsistentesten mit der Persuasibilität assoziierte Persönlichkeitsvariable ist das Selbstwertgefühl. Personen , die sich unzulänglich fühlen, lassen sich durch eine persuasive Kommunikation eher beeinflussen als jene, die eine hohe Meinung von sich selbst haben. Dies scheint durchaus vernünftig , denn wenn jemand sich selbst nicht mag, folgt daraus natürlich, daß er seine eigenen Meinungen nicht besonders hoch einschätzt. Und wenn sie dann in Frage gestellt werden, ist er eher bereit, sie aufzugeben. Wir erinnern uns , daß Menschen darum bemüht sind, korrekt zu handeln. Wenn also Sam, der ein hohes Selbstwertgefühl hat, eine Kommunikation hört, die von seiner eigenen Meinung abweicht, muß er entscheiden, ob es eher richtig ist, wenn er seine Meinung ändert oder wenn er fest bleibt. Eine Person mit hohem Selbstwertgefühl gerät in einen gewissen Konflikt, wenn ihre Meinung im Widerspruch zu der eines besonders glaubwürdigen Kommunikators steht. Sie kann diesen Konflikt auflösen, indem sie ihre Meinung ändert, oder aber sie bleibt bei ihrer Meinung. Hätte Sam dagegen ein geringes Selbstwertgefühl, entstünde nur ein geringer oder gar kein Konflikt- da er von seiner eigenen Meinung nicht viel hält, würde er es wahrscheinlich für richtig halten, wenn er sich dem Kommunikator anschließt.

## **Frühere Erfahrungen des Publikums**

Ein weiterer Faktor von erheblicher Bedeutung ist die geistige Verfassung, in der sich ein Publikum unmittelbar vor der Kommunikation befindet. Es ist nämlich dann am ehesten bereit, eine Kommunikation aufzunehmen, wenn es zuvor gut gegessen hat und sich entspannt und zufrieden fühlt.

- **Experiment Irving Janis und Kollegen: Vpn, die eine persuasive Kommunikation während eines schmackhaften Essens lesen konnten, davon stärker beeinflusst wurden als Vpn einer Kontrollgruppe( ohne Essen)**

Umgekehrt kann man natürlich auch bewirken, daß ein Publikum weniger aufnahmebereit und weniger leicht zu überzeugen ist. Ihre Beeinflußbarkeit nimmt ab, wenn man sie vorwarnt und ihnen mitteilt, daß sie überredet werden sollen. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Inhalt einer Botschaft sich von ihren eigenen Überzeugungen unterscheidet.

- **Experiment von Jonathan Freedman und David Sears( Seite 116)**

Menschen bemühen sich grundsätzlich , ihre Unabhängigkeit zu wahren. Nach **Jack Brehms** Theorie der **Reaktanz** versuchen wir, unsere Handlungsfreiheit dann wieder herzustellen, wenn wir das Gefühl haben, sie sei eingeschränkt.( **Seite 116**). Ebenso können persuasive Kommunikationen, wenn sie aufdringlich oder einschränkend wirken, als Eingriff in die Entscheidungsfreiheit wahrgenommen werden und damit eine Abwehrhaltung gegen die Botschaft auslösen.( **Seite 116**). Die Reaktanztheorie sagt voraus, daß ich in dieser Situation eher bereit bin zu unterschreiben, weil ich dem Drängen der dritten Person Widerstand leisten und meine Entscheidungsfreiheit unter Beweis stellen will.

- **Experiment von Madeline Heilman: Vpn sind unter den Umständen eher bereit zu unterschreiben, je entschiedener man versuchte, sie davon abzubringen.**

Wird der soziale Druck so aufdringlich , daß er das Unabhängigkeitsgefühl beeinträchtigt, dann widersetzten sich die Menschen nicht nur , sondern sie reagieren tendenziell entgegen gesetzt.

Ein weiterer Aspekt dieses Bedürfnisses nach Entscheidungsfreiheit und Autonomie sollte erwähnt werden. Wenn ein Mensch mit Informationen konfrontiert wird, die seinem wichtigsten Überzeugungen zuwiderlaufen, neigen sie unter sonst gleichen Umständen dazu, möglichst sofort mit Gegenargumenten zu reagieren. Auf diese Weise verhindern Sie , daß ihre Meinungen übermäßig beeinflusst werden und ihr Autonomiestreben beeinträchtigt wird. Ein Teil dieses Widerstandes läßt sich allerdings überwinden.

- **Experiment von Leon Festinger und Nathan Maccoby( Seite 117): Die Studenten, die durch den Film abgelenkt worden waren, änderten ihre Meinung sehr viel mehr im Sinne einer negativeren Einschätzung von Verbindungen als die Studenten, die nicht abgelenkt worden waren.**

- **Untersuchung von Lloyd Sloan, Robert Love und Thomas Ostrom: Wie wirken sich Zwischenrufe auf die Einstellungen eines Publikums einem politischen Redner gegenüber aus? ( Seite118)**

- Bei Vpn, die gegenüber Muskie ursprünglich neutral eingestellt waren, hatten die Zwischenrufer widersprüchliche Gefühle ausgelöst; bei Vpn mit anfangs extremen Meinungen hatten sie eine Veränderung hin zu neutralen Einstellungen bewirkt.

Wie sehr sich eine Ablenkung auswirkt, scheint von den ursprünglichen Einstellungen des Publikums abzuhängen, und anders als gemeinhin angenommen, können Zwischenrufe bei den am leichtesten beeinflussbaren Zuhörern ( bei den Unentschlossenen) dazu führen, daß sie die Botschaft eines Sprechers negativer beurteilen.

Wie können wir einem Überredungsversuch standhalten? **William Mc Guire und Kollegen** haben sorgfältig ausgearbeitete Methode entwickelt, mit deren Hilfe eine solcher Widerstand leichter fällt. Diese Methode wird als Impfungs- Effekt bezeichnet: Wenn jemand mit einer kurzen Kommunikation konfrontiert wird, der er dann widerlegen kann, ist er gegen einen nachfolgenden massiven Überredungsversuch genauso immunisiert.

- **Experiment von Mc Guire und Dimitri Papageoris ( Seite 118)**  
→ **Alfred Mc Alister und Kollegen( ab Seite 118)**

Forschungsarbeiten haben ergeben, daß eine Impfung zur Erhöhung der Widerstandskraft dann am wirksamsten ist, wenn es sich bei der angegriffenen Überzeugung um eine kulturelle Selbstverständlichkeit handelt. Darunter versteht man eine Überzeugung, die von den meisten Mitgliedern einer Gesellschaft unhinterfragt als wahr angenommen wird. Kulturelle Selbstverständlichkeiten werden selten in Zweifel gezogen, und deshalb verlieren wir auch leicht aus den Augen, warum wir sie für gültig halten. Werden sie dann massiv kritisiert, kann es leicht passieren, daß

sie abbröckeln. Wenn wir uns dazu motivieren wollen, unsere Überzeugungen zu untermauern, müssen wir uns bewußt machen, wie anfechtbar sie sind, und das geschieht am besten, indem man sie in einer gemäßigten Form in Frage stellt. Eine solche präventive Exposition in Form eines verwässerten Angriffs auf unsere Überzeugungen ruft Widerstände gegen spätere Überredungsversuche hervor, weil wir dazu motiviert werden, unsere Überzeugungen zu verteidigen, und eine gewisse Übung darin gewinnen. Damit sind wir besser gewappnet gegen ernsthaftere Angriffe. Jedenfalls können wir keiner Propaganda standhalten, wenn wir den Kopf in den Sand stecken.

## Wie gut funktionieren diese Prinzipien?

Dieser Abschnitt bietet eine Zusammenfassung und einen Bezug auf das Alltagsgeschehen- also auf die Anwendung dieser Erkenntnisse. Sehr knapp !!!!!!!

- **Experiment von Lance Canons( Seite 121): Unsichere Personen hören sich am wenigsten Argumente an, die ihrer Position widerspricht.**
- **George Gerbner und Kollegen ( Seite 122): Darstellung der Welt im Fernsehen ist ziemlich unrealistisch.**

Informationen und Eindrücke aus den Medien sind wahrscheinlich weniger einflußreich, wenn wir uns auch auf Erfahrungen aus erster Hand stützen können.

- **Craig Haney und John Manzolari zur Fernsehkriminologie( Seite 123)**

### Unterschied Meinung und Einstellung:

**Meinung:** das, was eine Person für faktisch wahr hält

**Einstellung:** eine Meinung, die eine evaluative und emotionale Komponente mit einschließt.

Im Vergleich zu Meinungen sind Einstellungen extrem schwer zu verändern.

Menschen denken nicht immer logisch. Wir Menschen können zwar exakte und scharfsinnige Gedanken entwickeln, aber wir sind genauso anfällig für Verzerrungen und Nachlässigkeiten in unserem Denken. Wenn wir verstehen wollen, wie sich Einstellungen ändern lassen, müssen wir zunächst die Komplexität des menschlichen Denkens und die Motive verstehen, die sich einer solchen Änderung entgegenstellen.

## 4. Soziale Kognition

Wie konstruieren wir unsere soziale Umwelt und wie verleihen wir ihr Sinn?

### Wie verleihen wir der Welt Sinn?

Das menschliche Wahrnehmen und Denken gilt seinem Wesen nach in allgemeinen als rational- jeder Mensch versucht, sich möglichst richtig zu verhalten und korrekte Meinungen und Überzeugungen zu vertreten.

- **Sozialphilosoph Jeremy Bentham ( 1748- 1832) Seite 131**
- **Harold Kelley** hat eine etwas komplexere Darstellung der Rationalität des menschlichen Denkens vorgelegt. In seiner Sicht versuchen Menschen wie naive Wissenschaftler zu handeln. Ein Wissenschaftler , der ein gegebenes Ereignis oder Phänomen erklären will, sucht nach einer Kovariation seiner Daten. Wenn nun Menschen herausfinden wollen, warum andere sich in einer bestimmten Weise verhalten, suchen sie auf ganz ähnliche Weise nach drei verschiedenen Informationen: Erstens nach der **Konsistenz** im Verhalten des Handelnden( Verhält er sich in anderen Situationen und zu anderen Zeitpunkten immer genauso?), zweitens nach dem **Konsens** ( Verhalten sich andere in derselben Situation auch so?) und drittens nach den **charakteristischen Merkmalen des Verhaltens** ( Ist der einzige,der sich so verhält?)

Doch verhält sich der Mensch tatsächlich so rational, wie Bentham und Kelley glauben? Es läßt sich kaum bestreiten, daß wir uns bei bestimmten Gelegenheiten so verhalten. Rationales Denken erfordert

aber, daß mindestens zwei Voraussetzungen gegeben sind: Der Beobachter muß Zugang zu richtigen und brauchbaren Informationen haben, und er verfügt über unbegrenzte Ressourcen , mit deren Hilfe er Umweltinformationen erarbeiten kann. Tatsächlich sind dies Voraussetzungen im Alltag selten gegeben. (*Seite 132*).

Es ist einfach unmöglich über jede einzelne Information, die wir erhalten, und jede einzelne Entscheidung, die wir treffen müssen, gründlich nachzudenken. Nach den Sozialpsychologinnen **Susan Fiske und Shelley Taylor** sind Menschen kognitive Geizhalse- sie versuchen, möglichst viel kognitive Energie zu konservieren. Aufgrund der Tatsache, daß uns nur begrenzte Kapazitäten der Informationsverarbeitung zur Verfügung stehen, versuchen wir , Strategien anzuwenden, die komplexe Probleme vereinfachen. Das erreichen wir , indem wir manche Informationen einfach ignorieren, um unsere kognitive Belastung zu verringern; andere Informationen nutzen wir übermäßig, um nicht nach weiteren Informationen suchen zu müssen; außerdem sind wir bereit, unvollkommene Alternativen zu akzeptieren, nur weil sie uns schon relativ gut erscheinen. Die Strategien des kognitiven Geizhalses mögen effizient sein- weil sie unsere begrenzte kognitive Kapazität relativ gut nutzen, um eine nahezu unendliche Zahl an Informationen zu verarbeiten- sie können aber auch zu gravierenden Fehlern und Verzerrungen führen, vor allem dann, wenn wir die falsche Vereinfachungsstrategie wählen oder in unserem Bedürfnis vorankommen eine wichtige Information übersehen.

Gefährlich wird es aber, wenn man nicht erkennt, daß die eigenen kognitiven Verkürzungen zu Verzerrungen und Vorurteilen führen können, die mit Vollkommenheit überhaupt nichts zu tun haben.

Schlimmer noch, wenn wir nicht zugeben, daß wir kognitive Geizhalse sind, glauben wir schließlich, unsere persönliche Sicht der Dinge sei die einzig mögliche und deshalb gleichbedeutend mit der Wahrheit.

Als kognitive Geizhalse müssen wir aber nicht zwangsläufig verzerrt denken. Denn sobald wir einige der Grenzen und der häufigen Fehler des menschlichen Denkens kennen, können wir anfangen , ein wenig besser zu denken und klügere Entscheidungen zu treffen.

## **Die Auswirkungen des Kontextes auf das soziale Urteil**

Jedes Urteil ist relativ ; wie wir über eine Person oder eine Sache denken, hängt vom Umgebungskontext ab.

### **Bezugspunkte und Kontrast- Effekte**

Ein gegebenes Objekt kann besser oder schlechter erscheinen, je nach der Qualität der Objekte, mit denen wir es vergleichen. Manchmal ist diese Wirkung ziemlich subtil und hat doch erhebliche Konsequenzen.

#### **→ Experiment von Anthony Pratkanis und Kollegen( Seite 135)**

Wie kam es. Daß die relativ wertlose Scheinalternative die Entscheidung der Studenten beeinflusste? **Durch Kontrast- Effekte. Kontrastieren heißt die Unterschiede hervorheben.**

#### **→ Experiment von Douglass Kenrick und Sara Gutierrez (Seite 136)**

Kontrast – Effekte wirken subtil und können doch sehr einflußreich sein. Aus der Forschung über Kontrast- Effekte lernen wir, daß es auf die Auswahl der Vergleichsalternativen ankommt. Je nach Kontext kann man Objekte oder Alternativen besser oder schlechter erscheinen lassen. Häufig achten wir nicht besonders auf den Einfluß, der von einem Kontext ausgeht und noch seltener stellen wir die Validität einer uns präsentierten Alternative in Frage. Dadurch erhöhen sich die Einflußmöglichkeiten von Kontext- Erzeugern wie Politikern, Werbeleuten, Journalisten und Verkäufern erheblich. Der Kontext, den sie herstellen, kann unsere Wahrnehmung und unser Urteil beeinflussen und uns so sehr einlullen, daß wir Entscheidungen treffen, die wir normalerweise nicht treffen würden.

## **Priming und Konstrukt- Verfügbarkeit**

Die Zweideutigkeit der Situationskomodie veranschaulicht ein Grundprinzip der sozialen Kognition: Wie wir soziale – und insbesondere mehrdeutige – Phänomene interpretieren, hängt oft davon ab, was wir gerade denken und welche Überzeugungen und Kategorien wir anwenden, um den Dingen Sinn zu verleihen. Die Kategorien, mit deren Hilfe wir die Welt deuten, sind von Individuum zu Individuum verschieden. Unsere Weltsicht, kann auch aufgrund des sogenannten Priming situationsbedingt sein:

Häufig und erst vor kurzer Zeit aktivierte Konzepte fallen einem leichter ein und werden deshalb eher zur Interpretation sozialer Ereignisse herangezogen.

- **Untersuchung von Tory Higgins, William Rholes und Carl Jones ( Seite 138)**
- **Untersuchung von Maxwell McCombs und Donald Shaw ( Seite 138)**
- **Experiment von Shanto Iyengar und Donald Kinder( Seite 139)**

## **Entscheidungsrahmen**

Ein weiterer Faktor , der Einfluß darauf nimmt, wie wir unsere soziale Weltsicht konstruieren, ist der Entscheidungsrahmen- **ob ein Problem oder eine Entscheidung so dargestellt werden, daß sie einen potentiellen Verlust oder einen potentiellen Gewinn in Aussicht stellen.**

- **Experiment von Daniel Kahnemann und Amos Tversky( Seite 140)**
- Menschen haben eine Abneigung gegen Verluste, weshalb sie versuchen, diese zu vermeiden.

Der Rahmen, in den eine Entscheidung eingebettet ist, ist also außerordentlich wichtig.

- **Experiment von Aronson, Marti Gonzales und Mark Costanzo ( Seite 141)**
- **Experiment von Beth Meyerowitz und Shelly Chaiken( Seite 141)**

Der Rahmen, in den eine Entscheidung eingebettet ist, kann also in einer Situation, in der es um Leben und Tod geht, einen gewaltigen Unterschied machen.

Ein weiterer Faktor, der sich darauf auswirkt, wie wir unsere soziale Welt organisieren und interpretieren, ist die Art, in der Informationen angeordnet und vermittelt werden. Betrachten wir zwei für die Präsentation von Informationen charakteristische Merkmale und ihre Folgen für das soziale Urteil: was an erster Stelle kommt und wieviele Informationen gegeben werden.

## **Primat- Effekt und Eindrucksbildung**

**Definition:** Die Tatsache, daß für den Gesamteindruck die zuerst erhaltenen Informationen tendenziell wichtiger sind als spätere Informationen.

- **Experiment von Asch ( SEITE 142)**
- **Experiment von Edward Jones und Kollegen ( Seite 142)**
- **Experiment von Joshua Aronson und Edward Jones( Seite 143)**
- **Ausnahme: Fähigkeit ist eine schrittweise Leistungssteigerung!!!**

Warum tritt bei der Eindrucksbildung ein Primat- Effekt auf? Wissenschaftler haben Belege für zwei Erklärungen gefunden- die je nach den Umständen zutreffen. Nach der Erklärung der Aufmerksamkeitsabnahme erhalten die späteren Items einer Liste weniger Aufmerksamkeit, weil die Beobachter ermüden und sich nicht mehr so gut konzentrieren können; damit haben die späteren Items weniger Einfluß auf das Urteil der Beobachter. Nach der Erklärung der Interpretationstendenz rufen die ersten Items einen anfänglichen Eindruck hervor, der dann dazu dient, nachfolgende Informationen entweder zu ignorieren, wenn sie diesem Eindruck widersprechen oder aber dazu, subtile Bedeutungsveränderungen der weiteren Wörter auf der Liste vorzunehmen. Unabhängig von der jeweiligen Erklärung spielt der Primat- Effekt eine entscheidene Rolle bei der Bildung des sozialen Urteils. Außerdem haben wir in der Regel wenig Einfluß darauf, in welcher Reihenfolge wir Informationen geliefert bekommen- ob diese Informationen nun aus einer Nachrichtensendung im Fernsehen stammen oder aus unseren alltäglichen Beobachtungen von Freuden und Nachbarn. Daher müssen wir uns die Existenz dieser Effekte bewußt machen, um sie gegebenenfalls korrigieren zu können.

## **Die Informationsmenge**

Obwohl ein Mehr an Informationen zuweilen hilfreich ist, kann es aufgrund des Verwässerungseffekts auch dazu führen, daß ein Objekt anders wahrgenommen und bewertet wird. Der **Verwässerungseffekt** bewirkt, daß neutrale oder irrelevante Informationen tendenziell ein Urteil oder ein Eindruck schwächen.

- **Experiment von Henry Zukier( Seite 144)**

- Die Hinzunahme von irrelevanten und nicht kennzeichnenden Informationen, die nichts mit dem jeweiligen Thema zu tun haben, den Einfluß relevanter Informationen verwässern und schwächen können.

Der Verwässerungseffekt tritt auf, weil irrelevante Informationen über eine Person sie eher mit anderen vergleichbar machen und sie damit zu einem Durchschnittsmenschen wird wie andere auch. Bei einem Durchschnittsmenschen ist es weniger wahrscheinlich, daß er einen extremen guten Notendurchschnitt hat oder daß er besonders negativ ist.

## Urteilsheuristiken

Wir verleihen der brausenden und dröhnenden Informationsflut, die über uns hereinbricht, unter anderen dadurch Sinn, daß wir Urteilsheuristiken anwenden. Eine Heuristik ist eine einfache, oft allerdings nur annähernde Regel oder Strategie zur Lösung eines Problems. Heuristiken erfordern keine große Denkanstrengungen, sondern nur die Auswahl einer Regel und deren unmittelbare Anwendung auf das jeweilige Problem. Der Gegensatz dazu wäre vielleicht ein systematischeres Denken, bei dem wir ein Problem unter verschiedenen Blickwinkeln betrachten, möglichst viele relevante Informationen sichten und bewerten und die Implikationen verschiedener Lösungswege möglichst detailliert herauszufinden suchen.

## Repräsentativitäts- Heuristiken

**Amos Tversky und Daniel Kahneman** prägen diesen Begriff und beziehen ihn auf die äußere Ähnlichkeit zwischen zwei Objekten, um daraus zu schließen, daß das eine genau so wie das andere funktioniert.

- **Alltagsbeispiel Seite 146**

Repräsentativitätsheuristiken werden auch gebraucht, um psychologische Ursachen auszumachen, wenn man sich einen Eindruck über andere Menschen verschaffen und sie beurteilen will. Sie sind in der Regel mit einfachen Regeln assoziiert, die unser Denken und Verhalten steuern.

- **Stereotypen!!!!**

## Einstellungsheuristiken

Eine Einstellung ist eine besondere Art von Überzeugung, die die bewertenden Eigenschaften eines Objekts beschreibt. Sie ist die gespeicherte- gute oder schlechte- Bewertung eines Objekts. Nach **Anthony Pratkanis und Anthony Greenwald** können Einstellungen auch beim Problemlösen als Heuristiken dienen. Durch bestimmte Einstellungen können Objekte einer vorteilhaften Kategorie zugeordnet werden oder in eine unvorteilhafte Kategorie eingegliedert werden. (**Seite 148**). Viele Forschungsarbeiten kommen zu dem Ergebnis, daß wir Einstellungen dazu gebrauchen, unserer sozialen Umwelt Sinn zu verleihen. In einer Studie von **Anthony Pratkanis** wurde bsw. festgestellt, daß die Einstellung einer Person sogar Einfluß darauf nehmen, was sie für wahr hält. (**Seite 149**)

Die Anwendung einer Einstellungsheuristik kann unser logisches und schlußfolgerndes Denken beeinflussen.

- **Experiment von Donald Thistlewaite auf Seite 149**

Zwei weitere Bsp. Der Einstellungsheuristik werden als Halo- Effekt und als falscher Konsensus – Effekt bezeichnet. Beim Halo- Effekt handelt es sich um eine allgemeine Verzerrungstendenz, die bewirkt, daß der günstige oder ungünstige Eindruck, den man von einer Person hat, die auf sie gerichteten zukünftigen Erwartungen oder Annahmen beeinflusst. (**Seite 150**). Als falschen Konsensus- Effekt bezeichnet man die Tendenz, den Prozentsatz von Personen zu überschätzen, die in einer beliebigen Frage derselben Meinung sind wie wir- wenn ich etwas für richtig halte, dann wird das so ziemlich jeder tun.

- **Experiment von Lee Ross und Kollegen ( Seite 150)**

Wir nehmen häufig an, daß anderen gefällt, was uns gefällt, und daß sie tun, was wir auch tun würden.

## Warum wenden wir Heuristiken an?

Natürlich muß sich nicht jede Entscheidung auf eine Heuristik stützen. Heuristiken werden dann am ehesten angewendet, wenn wir keine Zeit haben, gründlich über ein Problem nachzudenken, wenn wir so sehr mit Informationen überhäuft werden, daß wir sie einfach nicht mehr vollständig verarbeiten können, oder wenn die fragliche Problematik nicht besonders wichtig ist, so daß wir gar nicht lange darüber nachdenken wollen. Heuristiken werden auch dann eingesetzt, wenn wir wenige andere Kenntnisse oder Informationen heranziehen können, um zu einer Entscheidung zu gelangen, oder wenn uns eine bestimmte Heuristik unmittelbar einfällt, sobald wir mit einem Problem konfrontiert sind. (**Seite 150**)

## Kategorisierung und soziale Stereotypen

→ **Seite 151-152**

### Stereotypes Wissen und Erwartungen

Eine der wichtigsten Konsequenzen der Kategorisierung liegt darin, daß sie eine Reihe von spezifischen Daten oder Stereotypen aktivieren kann, die dann unsere Erwartungen steuern. Sobald wir eine Person oder ein Ereignis kategorisieren, stützen wir unsere Erwartungen über zukünftige Interaktionen auf die damit zusammenhängenden Stereotypen. (**Seite 152**).

Eine sehr interessante Studie von **John Darley und Paget Gross** zeigt, wie stark unser Denken und unser Urteil durch Erwartungen beeinflusst werden, die sich von einem Stereotyp ableiten. (**Seite 152**).

Erstens scheinen die meisten Menschen etwas über die Auswirkungen von Stereotypen zu wissen und sind deshalb in der Lage, sie bis zu einem gewissen Grad zu kontrollieren. Zweitens kann auch dieses Wissen um die Wirkung von Stereotypen nicht verhindern, daß sie Wahrnehmung und Urteil beeinflussen, wenn zusätzliche Informationen vorhanden sind, die einem Urteil einen falschen Anschein von Rationalität verleihen.

### Erkennen von Zusammenhängen, wo keine vorhanden sind: Die Scheinkorrelation

Ein weiterer Effekt der Kategorisierung und Stereotypisierung wird als Scheinkorrelation bezeichnet- wir erkennen einen Zusammenhang, von dem wir meinen, er müsse vorhanden sein, den es aber in Wirklichkeit gar nicht gibt. Ein Experiment von **David Hamilton und Terrence Rose** veranschaulicht, was damit gemeint ist. (**Seite 153**).

Unabhängig von der tatsächlichen Situation bestätigt die Scheinkorrelation weitgehend unsere bereits vorhandenen Stereotypen und Überzeugungen: unsere Stereotypen lassen uns einen Zusammenhang erkennen, der dann zu beweisen scheint, daß der ursprüngliche Stereotyp zutreffend ist.

### In- Group/ Out- Group- Effekte

Eine der häufigsten Arten, Menschen zu klassifizieren, ist die Aufteilung der Welt in zwei Gruppen, in Menschen innerhalb und außerhalb meiner Gruppe. (**Seite 154**). Die Forschung hat zahlreiche Beweise dafür gefunden, daß wenn wir die Welt in zwei solche Realitäten aufteilen, mindestens zwei Konsequenzen wahrscheinlich sind, die man als für – mich- sehen- die anderen- alle –gleich- aus- Effekt und als Eigengruppen- Favorisierung bezeichnen könnte.. Wir neigen dazu, die Mitglieder von Out-Groups als gleichartiger zu sehen als die Mitglieder unserer eigenen Gruppe.

→ **Experiment von Bernadette Park und Myron Rothbart (Seite 154)**

Dieser Effekt läßt sich unter anderem damit erklären, daß die Versuchspersonen, wenn sie an die Mitglieder ihrer eigenen Verbindung dachten, sie als Individuen mit einer einzigartigen Persönlichkeit und einem ganz bestimmten Lebensstil wahrnahmen. Dachten sie dagegen an die Out- Group-Studentinnen, dann sahen sie sie unter dem Vorzeichen des Gruppen- Etiketts und des jeweiligen Stereotyps und stellten eine Ähnlichkeit zur Gruppenidentität her. Als in In- Group- Favorisierung wird die

Tendenz bezeichnet, die eigene Gruppe auf jeder beliebigen Dimension als besser zu sehen und ihr Belohnungen zuzuteilen. Die In- Group- Favorisierung wurde unter dem Aspekt des sogenannten minimalen Gruppen- Paradigmas eingehend untersucht.

→ **Henri Tajfel ( Seite 155)**

„ Verhalten Sie sich so, als seien Personen, denen dasselbe Etikett wie ihnen selbst zugeordnet wurde, enge Freunde oder Verwandte.“

## **( Re-)konstruktive Erinnerung**

Welche Rolle spielt das Gedächtnis für die soziale Kognition? Das menschliche Gedächtnis ist seinem Wesen nach primär rekonstruktiv. Viele aus unserer Erinnerungen aus dem Gedächtnis gespeicherten und abrufbaren Einzelteilen rekonstruieren und sie mit unseren Vorstellungen und Erwartungen im Hinblick darauf vermengen, was gewesen sein soll.

Suggestive Fragen können nicht nur die Beurteilung von Tatsachen , sondern auch die Erinnerung an ein Geschehen beeinflussen.

→ **Experiment von Loftus( Seite 157)**

Daß die Erinnerung bei kurzzeitigen, schnappschußartigen Ereignissen wie im Fall eines Mordes oder eines Unfalls rekonstruktiv sein kann, erscheint einleuchtend. Doch wie verhält es sich bei Erinnerungen, die längere Perioden abdecken, wie bsw. Bei der Erinnerung an die eigene persönliche Vergangenheit? Ein kluges Experiment von **Michael Ross, Cathy Mc Farland und Garth Fletcher** zeigt, wie eine Veränderung der Einstellung dazu führen kann, daß vergangene persönliche Erlebnisse anders erinnert werden.( **Seite 158**)

Wie wir unsere Vergangenheit rekonstruieren, hängt von unserer Einschätzung dazu ab, wie die Vergangenheit sich veränderte, um zur Gegenwart zu werden.( **Seite 159**)

→ **Experiment von Michael Conway und Michael Ross ( Seite 159)**

→ Weiteres Bsp. Dafür, wie die Erinnerung die Vergangenheit rekonstruiert und sollte uns davon abhalten, subjektive Einschätzungen der Möglichkeiten und der Effizienz von Allerweltstherapien und pädagogischem Firlefanz für bare Münze zu nehmen.

## **Wie konservativ ist die menschliche Kognition?**

→ **Seite 160**

→ Die Ergebnisse dieses Experiments veranschaulichen den sogenannten Bestätigungseffekt- die Tendenz, unsere ursprünglichen Hypothesen und Überzeugungen zu bestätigen.

Diese vorläufigen Rateversuche interferieren später mit der Fähigkeit, das nur leicht verschwommene Bild zu interpretieren.

Eine Vielzahl von Belegen deuten inzwischen darauf hin, daß es sich beim Bestätigungseffekt um eine allgemeine Tendenz des menschlichen Denkens handelt.

→ **Experiment von William Swann( Seite 160)**

Doch wir neigen nicht nur dazu, unsere Hypothesen zu bestätigen, sondern wir sind meistens auch ziemlich sicher, daß sie zutreffen. Das zeigt sich an dem nach **Baruch Fischhoff** sogenannten Im- Nachhinein- Effekt oder dem Ich- hab´s –schon- immer- gewußt- Effekt.( **Seite 161**)

Anders gesagt, obwohl sie die Antworten auf die Testfragen wirklich nicht wußten, meinten sie, als man ihnen eine Antwort genannt hatte, sie hätten sie schon die ganze Zeit gewußt und ihre Erinnerung habe sich nicht verändert. Der Im- nachhinein- Effekt kann lernen und Erziehung behindern. Solche Überlegungen könnten weitere Fehleinschätzungen zutage bringen und zu einem besseren Verständnis des jeweiligen Themas beitragen.

Der Bestätigungseffekt wie der Im- nachhinein- Effekt deuten daraufhin , daß die menschliche Kognition tendenziell konservativ ist. Auf die soziale Kognition bezogen heißt konservativ, daß eine Tendenz vorhanden ist, das bereits Begründete zu bewahren- unsere schon vorhandenen Kenntnisse, Überzeugungen, Einstellungen und Hypothesen aufrechtzuerhalten. Wir haben in diesem Kapitel eine ganze Reihe von Bsp. Für kognitiven Konservatismus gesehen: Die erste Information, die wir erhalten,

wirkt sich fast immer am stärksten aus; bei der Urteilsbildung ziehen wir übermäßig häufig leicht zugängliche Kategorien heran; Repräsentativitäts- und Einstellungsheuristiken setzen wir gelegentlich falsch ein; Stereotypen verzerren unsere Informationsverarbeitung mit der Konsequenz, daß uns die sinnvolle Anwendung eines Stereotyps bestätigt scheint; wir rekonstruieren unsere Erinnerung, um sie unsere jeweilige Ansichtswiese anzupassen.

→ **Seite 162 wichtige Zusammenfassung!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**

## Wie steuern Einstellungen und Überzeugungen unser Verhalten?

Wir haben in den letzten Abschnitten analysiert, in welcher Weise sich unsere Überzeugungen auf unsere soziale Kognition auswirken. Damit stellt sich auch die Frage, welche Beziehung zwischen unseren Überzeugungen und unserem Verhalten besteht. Läßt sich aus unseren Einstellungen ableiten, wie wir uns verhalten werden? (**Seite 163**). Eine lange Reihe von Forschungsarbeiten zeigt, daß wir mit unseren Intuitionen oft falsch liegen. Eine der klassischen Studien zum Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten wurde Anfang der dreißiger Jahre von **Robert LaPiere** durchgeführt. (**Seite 163**)

→ **Untersuchungen von Alan Wicker( Seite 163)S**

→ Er fand nur wenige Belege für die Hypothese, daß sich Verhalten aufgrund von Einstellungen vorhersagen läßt.

## Der Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten in unserem Kopf

Wir können zum einen den Schluß ziehen, daß zwischen Einstellungen und Verhalten gar kein Zusammenhang besteht- daß er nur in unserem Kopf existiert und wir uns lediglich einbilden, die Menschen handelten in Übereinstimmung mit ihren Überzeugungen und Einstellungen. (**Seite 164**)

Die Hypothese, nach der die Wahrnehmung einer Konsistenz zwischen Einstellung und Verhalten nur in unserem Kopf existiert, wird dadurch gestützt, daß wir im allgemeinen dazu neigen, die Ursache des Verhaltens einer Person auf individuelle Merkmale wie bsw. Persönlichkeitsmerkmale und Einstellungen und nicht auf den Einfluß situativer Komponenten zurückzuführen. Wenn wir sehen, daß einer Person etwas bestimmtes passiert, dann nehmen die meisten von uns an, daß dieses Ereignis auf die Person selbst zurückzuführen ist. Wir möchten gern glauben, daß jeder bekommt, was er verdient und verdient, was er bekommt.

**Edward Jones und seine Kollegen** bezeichnen diese Tendenz, die Ursache eines Verhaltens auf ein bestimmtes Merkmal einer Person zurückzuführen, als Entsprechungsinferenz- das Verhalten einer PERSON WIRD DURCH EINE Eigenschaft oder ein Merkmal erklärt, das mit ihrem Verhalten korrespondiert. (**Seite 164**).

→ **Edward Jones und Victor Harris( Seite 165)**

→ Die Ergebnisse sind gleich, wenn der Aufsatzschreiber gezwungen worden war, eine vorgegebene Meinung zu vertreten.

→ Als die Vpn ihre Schlußfolgerungen zogen, ignorierten sie also den situativen Druck, eine bestimmte Position zu vertreten, und nahmen an, das Verhalten der Aufsatzschreiber sei das Ergebnis einer festen Überzeugung. IN DIESEM Fall existierte der Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten nur im Kopf des Beobachters.

## Wann läßt sich Verhalten aufgrund von Einstellungen vorhersagen?

Nun ist es aber durchaus nicht so, daß Einstellungen niemals Verhalten voraussagen könnten, nur weil sie nicht immer Überzeugungen voraussagen. Aufgabe des Wissenschaftlers ist es in diesem Fall, diejenigen Bedingungen zu benennen, unter denen ein bestimmtes Ereignis mit kleinerer oder größerer Wahrscheinlichkeit eintritt. Vor kurzem hat **Russell Fazio** einen Faktor identifiziert, der wesentlich darüber bestimmt, ob sich unser Verhalten an unserer Einstellung orientiert- gemeint ist die Zugänglichkeit. Bei einer leicht zugänglichen Einstellung fällt einem die Beurteilung eines Objekts rasch und fast unmittelbar ein, sobald man mit ihm konfrontiert ist. Nicht alle Einstellungen und Überzeugungen sind leicht zugänglich.

→ **Seite 166!!!!!!!!!!!!!!!**

Zahlreiche Befunde lassen vermuten, daß leicht zugängliche Einstellungen Verhalten steuern. Ein Maß für die Zugänglichkeit von Einstellungen ist die Geschwindigkeit, mit der jemand eine evaluative Reaktion auf ein Objekt oder ein Thema abgeben kann.

→ **Russell Fazio und Carol Williams ( Seite 166)**

Leicht zugängliche Einstellungen sind ein Voraussageinstrument für nachfolgendes Verhalten, weniger leicht verfügbare Einstellungen nicht. Fazios Konzept der Zugänglichkeit von Einstellungen bietet uns verschiedene Möglichkeiten, den nicht vorhandenen Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten in der LaPiere- STUDIE MIT Restaurantbesitzern zu erklären.( Seite 167)

## **Wahrnehmungsgestütztes Handeln**

Wir können auf der Grundlage einer Überzeugung die soziale Umwelt erschaffen, in der wir leben. Ein neueres Experiment von **Paul Herr** zeigt, wie das von statten geht.( **Seite 167**). Die Vpn bei denen durch das Priming extrem feindselige Personen eingeführt worden waren, bewerteten Donald als weniger feindselig im Vergleich zu den Vpn, bei denen durch das Priming die Namen von freundlichen Personen evoziert worden waren.

So hatte ein subtiler Kontext die Überzeugungen und Erwartungen beeinflusst, die sich ihrerseits wiederum auf das Verhalten und die nachfolgenden Wahrnehmungen auswirkten.

## **Zusammenfassung**

Subtile Situationsvariablen sind oft wichtige Determinanten unseres Verhaltens. Zweitens neigen die meisten Menschen dazu, bei der Erklärung von Verhalten die Bedeutung der jeweiligen Situation zu übersehen; statt dessen begründen sie ihre Erklärung des Verhaltens anderer Menschen durch Annahmen über deren Persönlichkeit und EINSTELLUNGEN. Anders gesagt nehmen die meisten von uns an, daß sich aus den Einstellungen das tatsächliche Verhalten voraussagen läßt, und wir überstrapazieren diese Überzeugung bei der Interpretation des Verhaltens anderer Personen. Wir sehen selbst dann einen Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten, wenn er in Wirklichkeit vielleicht gar nicht existiert. Bei manchen Gelegenheiten läßt sich Verhalten aber doch aufgrund von Einstellungen vorhersagen. Dann nämlich, wenn eine Einstellung leicht zugänglich ist- wenn sie uns ohne weiteres bewußt wird -, ist sie ein gutes Voraussageinstrument für Verhalten. Leicht zugängliche Einstellungen färben und modifizieren die Art, in der wir unsere soziale Umwelt interpretieren. Wir handeln dann aufgrund unserer Wahrnehmungen und erschaffen durch dieses Verhalten die Welt, die wir zuvor lediglich in unserer Wahrnehmung entworfen hatten.

## **Drei mögliche Verzerrungen bei der Erklärung unserer sozialen Umwelt**

Sozialpsychologen haben untersucht, wie wir unsere soziale Umwelt interpretieren und sind dabei auf drei grundlegende Effekte gestoßen, die häufig unsere Attributionen und Erklärungen beeinflussen: den fundamentalen Attributionsfehler, die Akteur- Beobachter- Verzerrung und die Verzerrung der Selbstwahrnehmung.

### **Der fundamentale Attributionsfehler**

Der fundamentale Attributionsfehler bezieht sich auf die allgemeine menschliche Tendenz, Persönlichkeits- und dispositionelle Faktoren im Vergleich zu situativen Einflüssen oder Umwelteinflüssen in ihrer Bedeutung zu überschätzen, wenn sie die Ursache sozialen Verhaltens beschreiben und erklären. Ein Bsp. Dafür- die Entsprechungsinferenz- haben wir schon genannt.( **Seite170**)

→ **Experiment von Günter Bierbrauer( Seite 170)**

→ Die Vpn unterschätzen das tatsächliche Ausmaß an Gehorsam

→ Verhalten wird nicht auf situative sondern auf dispositionelle Faktoren zugeschrieben

Als Beobachter verlieren wir oft aus den Augen, daß jeder Mensch verschiedene soziale Rollen spielt, von denen wir vielleicht nur eine sehen. Daher übersehen wir leicht die Bedeutung der sozialen Rollen, wenn wir versuchen, das Verhalten eines Menschen zu erklären.

Ein kluges Experiment von **Lee Ross, Teresa Amabile und Julia Steinmetz** veranschaulicht, wie sehr die Bedeutung der sozialen Rolle bei der Erklärung von Verhalten unterschätzt werden kann.

( **Seite 171**):Vpn lassen soziale Rollen außer Acht, als sie ihr Urteil über die am Quiz Beteiligten abgeben sollten und gingen in die Falle , indem sie dass, was sie sahen, einer persönlichen Disposition zuschrieben.( **Seite 172**)

## Die Akteur- Beobachter- Verzerrung

Ein weiterer häufiger Verzerrungseffekt des sozialen Urteils wird als Akteur- Beobachter- Verzerrung bezeichnet: Wir schreiben unser eigenes Handeln eher situativen Faktoren zu , während Beobachter dasselbe Verhalten auf stabile Persönlichkeitsdispositionen des Handelnden zurückführen. Anders gesagt erklären wir uns selbst im Zweifel für unschuldig- ich erkläre mich selbst durch situative Faktoren. Ihnen gewähre ich diesen Vorteil nicht- wenn ich ihr Verhalten erklären will, unterläuft mir der fundamentale Attributionsfehler.( **173**).

Welche Ursache hat die Akteur- Beobachter – Verzerrung? Ein Experiment von **Michael Storms** deutet darauf hin, daß sie ein Funktion der Fokussierung der Aufmerksamkeit einer Person ist. Die Aufmerksamkeit des Akteurs ist in der Regel auf seine Umwelt und auf die Geschichte eines Verhaltens gerichtet; er kann ein spezifisches Wissen darüber haben, welche Faktoren zu einem bestimmten Verhalten führten und wie er sich dabei fühlte. Die Aufmerksamkeit des Beobachters dagegen richtet sich fast immer auf den Akteur; daher sind ihm die historischen oder umweltspezifischen Ursachen eines bestimmten Verhaltens des Handelnden vielleicht nicht bewußt.( **Seite 174**).

Die Akteur- Beobachter- Verzerrung führt leicht zu Mißverständnissen und Konflikten.( **Seite 175**)

Storms Experiment zeigt eine Methode auf, durch die sich ein solcher potentieller Konflikt im Kein ersticken ließe: Akteure und Beobachter müssen ihre Perspektive wechseln. Das läßt sich unter anderem erreichen, indem durch Rollenspiel jeder die Position des anderen übernimmt und so Empathie für den anderen entwickelt.(**Seite175**)

## Verzerrung der Selbstwahrnehmung

Wir sollten nun unsere Aufmerksamkeit der Frage zuwenden, was mit unserer sozialen Kognition geschieht, wenn ihr Zentrum – unser Selbst- betroffen ist. Psychologisch gesehen ist es eines unserer wichtigsten Ziele, unser Selbstbild zu bewahren und zu verbessern. Dies gilt nach **William James** insbesondere für unser soziales und unser spirituelles Selbst. Die Vorstellung, die wir von unserem Selbst haben, beeinflußt als primäre Motivationsquelle weitgehend unsere sozialen Kognitionen.

## Egozentrisches Denken

Als egozentrisches Denken wird die Tendenz bezeichnet, das eigene Selbst als im Verhältnis zu den Ereignissen zentraler wahrzunehmen, als es in Wirklichkeit ist. Die meisten Menschen erinnern vergangener Ereignisse so, als hätten sie selbst eine führende Rolle gespielt und das Verhalten anderer gesteuert und beeinflußt.

- **Untersuchung des Politologen Robert Jervis( Seite 176)**
- **Experiment von Ellen Langer zum Einfluß illusionärer Kontrolle ( Seite176)**
- Vpn gaben sich der Täuschung hin , daß ihr Verhalten , durch das sie selbst bestimmt hatten, welches Los sie wollten, das Ergebnis beeinflussen könnte. Sie hielten ihr Los für wertvoller, weil sie die Nummern selbst ausgesucht hatten.
- Die Überzeugung, daß das eigene Selbst der Mittelpunkt der Welt ist.
- **Seite 177**
- TEST ZUR Glaubwürdigkeit von Barnum- AUSSAGEN VON **Richard Petty und Timothy Brock**
- ( **Seite 177**)
- WEITERES Bsp. Dafür, wie wir durch Überzeugungen und Erwartungen unsere soziale Wirklichkeit erschaffen können.

Unsere Tendenz zum egozentrischen Denken wirkt subtil und beeinflußt oft auch unsere Erinnerungen an vergangene Ereignisse Und Informationen. Schließlich wurden wiederholt bessere Gedächtnisleistungen bei Informationen festgestellt, die auf das Selbst bezogen sind. Das heißt, wenn jemand darüber nachdenkt, welchen Bezug ein Konzept oder ein Objekt zu ihm selbst hat, dann fällt die Entscheidung leichter als wenn dasselbe Konzept oder Objekt sich auf jemanden anderen bezieht.  
( **Seite 178**).

## Die Selbstwert- dienende- Verzerrung

Die Selbstwert- dienende Verzerrung bezeichnet die Tendenz, sich die eigenen Erfolge dispositionell und die eigenen Mißerfolge als situativ bedingt zu erklären. (**Seite 178**)

Zahlreiche Befunde bestätigen die Alltagsbeobachtung, nach der wir uns Gutes anrechnen und Schlechtes von uns weisen. (*Seite 179*).

Warum leiten sich Menschen von der Selbstwert- dienenden Verzerrung? Einige Daten lassen sich rein kognitiv erklären: in der Rolle des Handelnden sind uns andere Informationen bewußt als in der Rolle des Beobachters. Diese Tatsache könnte ohne weiteres auf Aufmerksamkeits- und Erinnerungsdifferenzen zurückgeführt werden.

→ **Rest des Kapitels siehe Seite 180- 182!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**

## 5. Selbstrechtfertigung

Die meisten Menschen sind dazu motiviert, ihr Verhalten, ihre Überzeugungen und Gefühle zu rechtfertigen. Wenn jemand etwas tut, wird er möglichst versuchen, sich selbst davon überzeugen, daß sein Handeln logisch und vernünftig war.

→ **Experiment von Schachter und Singer (Seite 186)**

→ **Jamuna Prasad Seite 187**

→ **Durganand Sinha Seite 187**

Hauptunterschied zw. Der Situation in Prasads und der Studie von Sinha, liegt darin, daß die von Sinha untersuchten Personen tatsächlich die Zerstörung erlebt und die Schäden gesehen hatten. Sie fürchteten sich- aber sie hatten auch allen Grund dazu und brauchten ihre Angst nicht weiter zu rechtfertigen.

**Leon Festinger** hat den hier dargestellten Prozeß in einer Theorie der menschlichen Kognition und Motivation zusammengefaßt. Diese Theorie der kognitiven Dissonanz hat es wie viele Theorien an sich, eigentlich recht einfach zu sein- doch wir werden sehen, daß sie sich auf eine Vielzahl von Bereichen anwenden läßt. Kognitive Dissonanz ist im wesentlichen ein Zustand der Spannung, in den eine Person durch zwei gleichzeitig vorhandene, psychologisch inkonsistente Kognitionen gerät. Anders gesagt sind zwei Kognitionen dann dissonant, wenn einzeln betrachtet aus der einen das Gegenteil der anderen folgt. Da eine kognitive Dissonanz als unangenehm empfunden wird, sind Menschen bestrebt, sie zu reduzieren. Die Triebspannung entsteht durch kognitives Unbehagen nicht durch physiologische Bedürfnisse. Wir reduzieren diese Dissonanz, indem wir eine oder beide Kognitionen so verändern, daß sie eher miteinander kompatibel sind, oder indem wir weitere Kognitionen hinzunehmen, die die Lücke zw. Den beiden ersten Kognitionen überbrücken helfen. (**Seite 188**).

Nun gibt es aber Kräfte, die einem solchen rationalen Verhalten entgegenwirken können. Die Theorie der kognitiven Dissonanz stellt den Menschen nicht als ein vernunftgeleitetes, sondern als rationalisierendes Wesen dar. Sie setzt nicht voraus, daß wir Menschen motiviert sind, uns richtig zu verhalten, sondern daß wir motiviert sind zu glauben, wir verheilten uns korrekt, in die gleiche Richtung. (**Seite 190**) Gelegentlich aber führt das Bedürfnis, die kognitive Dissonanz zu verringern, zu fehlangepassten und damit irrationalen Verhalten. (**Seite 190**).

Hier nun sehen wir genau, warum Informationskampagnen nur begrenzt erfolgreich sind. Wenn jemand auf eine Einstellung festgelegt ist, erzeugt die Information, die der Kommunikator präsentiert, eine Dissonanz; und häufig läßt sich dies Dissonanz am besten reduzieren, indem man die TATSACHEN NEGIERT ODER VERDREHT: Je tiefer verwurzelt die Einstellungen einer Person sind, desto stärker ist ihre Tendenz, dissonante Befunde zurückzuweisen. (**Seite 192**).

→ **Seite 193 Untersuchung von Albert Hamstorf und Hadley Cantril**

→ Menschen sind keine passiven Behältnisse, in die Informationen gefüllt werden. Die Art, in der sie Informationen wahrnehmen und interpretieren, hängt davon ab, wie tief eine spezifische Überzeugung oder Verhaltensweise in ihnen verwurzelt ist. Menschen verzerren die objektive Welt, um ihre kognitiven Dissonanzen zu reduzieren. Wie sie sie verzerren und wie stark diese Verzerrung sein wird, läßt sich ziemlich genau voraussagen. (**Seite 193**)

Wir hören uns sehen nicht gern, was im Widerspruch zu unseren grundlegenden Überzeugungen oder Wünschen steht.( **Seite 193**)

## Dissonanzreduktion und rationales Verhalten

Dissonanzreduzierendes Verhalten ist ego-defensiv; indem wir kognitive Dissonanzen reduzieren, bewahren wir uns ein positives Bild von uns selbst- ein Bild, das uns als gut, intelligent oder wertvoll darstellt. Aber selbst wenn man dieses ego- defensive Verhalten als sinnvoll betrachtet, kann es verheerende Konsequenzen haben. Die Irrationalität dissonanzreduzierenden Verhaltens wurde im Labor umfassend von **Edward Jones und Rika Kohler** nachgewiesen.( **Seite 194**): Die Vpn erinnerten sich tendenziell an die plausiblen Argumente ihrer eigenen Position und die unglaubwürdigen Argumente der anderen Position.

In einem konzeptuell ähnlichen Experiment zeigten **Charles Lord, LEE Ross und Mark Lepper**, daß wir Informationen nicht objektiv verarbeiten, sondern sie so verzerren, daß sie zu unseren vorgefaßten Meinungen passen.( **Seite195**).

Die Theorie behauptet, daß ein großer Teil unseres Verhalten nicht rational ist.

## Dissonanz als Folge einer Entscheidung

Nach einer Entscheidung- vor allem , wenn sie schwierig oder mit einem erheblichen Aufwand Zeit, Anstrengung und Geld verbunden war -, erlebt man fast immer eine kognitive Dissonanz. Das kommt daher, daß die Alternative, für die man sich entschieden hat selten nur positiv ist, und die verworfenen Alternativen selten nur negativ sind. ( **Seite 197**).

- Umfrage von **Danuta Ehrlich und Kollegen auf Seite 197**: Menschen versuchen nach einer Entscheidung, die Richtigkeit ihrer Entscheidung zu bekräftigen, indem sie nur nach bestätigenden Informationen suchen.
- **Experiment von Jack Brehm Seite 197**
- Es zeigt sich die Tendenz die gefällte Entscheidung zu rechtfertigen
- **Experiment von Dennis Johnson und Caryl Rusbult( Seite 198)**

Nach einer Entscheidung sehen wir von dem gewählten Objekt nur die positiven Seiten, währenddessen wir von der Alternative nur die schlechten sehen.

## Einige historische Bsp. Für die Konsequenzen von Entscheidungen

Man kann die potentiellen Gefahren des dargestellten Phänomens gar nicht hoch genug einschätzen. Als ich sagte, es sei lebensgefährlich, potentielle Gefahren zu ignorieren , um dadurch kognitive Dissonanz zu reduzieren meinte ich das wörtlich.( **Seite 199**).

Eskalation ist ein Selbstläufer. EINE KLEINE Verpflichtung zieht immer größere Verpflichtungen nach sich. Weil ein Verhalten gerechtfertigt werden muß, werden Einstellungen geändert. Diese Einstellungsänderung und zukünftiges Verhalten.( **Seite 200**). Der Prozeß der einer Eskalation zugrunde liegt, ist unter experimentellen Bedingungen auf einer eher individuellen Ebene untersucht worden. ( **Seite 201**)

- **Jonathan Freedman und Scott Fraser(Seite 201)**

Wenn sich also jemand in geringem Maß verpflichtet, steigt damit die Wahrscheinlichkeit , daß er sich weiter in diese Richtung verpflichten läßt. Ein solcher Prozeß , bei dem man jemand um einen kleinen Gefallen bittet, um später größere Ansinnen bewilligt zu bekommen, wird als foot- in – the- door- Technik bezeichnet. Sie funktioniert , weil die Tatsache , daß man jemand einen kleinen Gefallen erwiesen hat, einen Druck erzeugt, auch größeren Ansinnen zuzustimmen. Tatsächlich entsteht auf diese Weise schon im voraus die Rechtfertigung dafür, daß man in das größere Ansinnen einwilligt.

- **Patricia Pliner und Kollegen :Seite 201**

## Die Bedeutung der Unwiderruflichkeit

Einige unmittelbare Belege zur Bedeutung der Unwiderrufflichkeit stammen aus einer klugen Studie zur Hirngymnastik von Wettern beim Pferderennen.

→ **Robert Knox und James Inkster (Seite 202)**

Wenn also eine Entscheidung unwiderrufflich ist, entsteht größere Dissonanz. Um diese Dissonanz zu reduzieren, ist man sich, nachdem nichts mehr zu ändern ist, sicherer, daß es auch die richtige Entscheidung war. Einerseits erhöht die Unwiderrufflichkeit einer Entscheidung immer die kognitive Dissonanz und die Motivation, sie zu reduzieren. Andererseits gibt es aber auch Umstände in denen sie keine Rolle spielt. (Seite 203).

## Die Entscheidung sich unmoralisch zu verhalten

Wie kann ein anständiger Mensch korrupt werden? Oder umgekehrt, wie können wir einen Menschen, dazu bringen, daß er anständiger wird? Unter anderem durch die Dissonanz, die aus einer schwierigen Entscheidungsfindung entsteht. (Seite 204).

→ **Untersuchung von Judson Mills (Seite 205)**

Wenn sie wollen, daß Menschen hinsichtlich eines bestimmten Objekts eine positivere Einstellung entwickeln, dann bringen Sie sie dazu, daß sie sich darauf festlegen, das Objekt besitzen zu wollen. Wenn Sie wollen, daß Menschen in ihren moralischen Grundsätzen einem bestimmten Vergehen gegenüber weniger streng urteilen, dann bringen Sie sie in Versuchung, so daß sie sich selbst ebenso verhalten; wollen Sie hingegen, daß Menschen ein bestimmtes Vergehen rigoros verurteilen, dann bringen Sie sie in Versuchung- aber nur so weit, daß sie trotzdem noch der Versuchung zu diesem Fehlverhalten widerstehen.

## Die Psychologie der unangemessenen Rechtfertigung

Einstellungsänderungen als Mittel der Dissonanzreduktion sind natürlich nicht auf Situationen nach einer Entscheidung beschränkt. Sie treten in zahllosen anderen Zusammenhängen auf, unter anderem auch jedesmal, wenn jemand etwas sagt, das er nicht glaubt, oder wenn jemand sich dumm oder unmoralisch verhält. (Seite 206).

### Situationsbedingte Rechtfertigung : externe Rechtfertigung

Wer etwas behauptet, das sich nur schwer extern rechtfertigen läßt, wird versuchen, es intern zu rechtfertigen, indem er versucht, eine größere Übereinstimmung zwischen seinen Einstellungen und seinen Aussagen zu erreichen.

### Formen der externen Rechtfertigung:

1. Harmlose Lüge, um die Gefühle eines anderen nicht zu verletzen
2. Trunkenheit
3. Belohnung (Seite 208)
4. (Bitte eines guten Freundes)

Etwas sagen heißt, etwas glauben. Die Dissonanz- Theorie sagt voraus, daß wir irgendwann an unsere eigenen Lügen glauben- allerdings nur, wenn es eine Vielzahl externer Rechtfertigungen für die Aussagen gibt, die unserer ursprünglichen Einstellung zuwiderlaufen.

Wenn es um eine überdauernde Verhaltensänderung geht, verringert sich die Wahrscheinlichkeit einer Verhaltensänderung mit einer größeren Belohnung. (Seite 208).

→ **Studie von Leon Festinger und J. Merrill Carlsmith (Seite 209)**

→ **Experiment von Arthur R. Cohen (Seite 210)**

→ Je geringer die externe Rechtfertigung, desto größer war die Einstellungsänderung

→ **Philip Zimbardo (Seite 211)**

## Was ist eine unangemessene Rechtfertigung?

→ Siehe Seite 212

## Dissonanz und Selbstkonzept

Nach **Aronson** spielt Dissonanz vor allem dann eine Rolle, wenn das Selbstkonzept in Gefahr ist. Die Dissonanz zwischen den Kognitionen ist nicht entscheidend.

→ **Untersuchung von Aronson, Elizabeth Nel und Robert Helmreich (Seite 214)**

→ Eine Lüge führt zu einer großen Einstellungsänderung, wenn der Lügner für seine Lüge keine hohe Vergütung erhält, und vor allem dann, wenn durch die Lüge jemand anderer zu Schaden kommen kann.

Dissonanzeffekte sind dann am größten, wenn Menschen sich persönlich für ihr Verhalten verantwortlich fühlen und ihr Verhalten gravierende negative Folgen hat. Das heißt also, je größer der Schaden und unsere Verantwortung dafür ist, desto größer ist die Dissonanz; und je größer die Dissonanz ist, desto größer ist auch unsere Einstellungsänderung.

→ **Experiment von Robert Cialdini und David Schroeder (Seite 215)**

## Unangemessene Belohnung im pädagogischen Kontext

Zahlreiche Forschungsarbeiten haben gezeigt, daß das Phänomen der unzureichenden Belohnung sich auf alle Formen von Verhalten und nicht nur auf einstellungskonträre Äußerungen anwenden läßt.

( Seite 215).

Unter gewissen Umständen kann es ein Fehler sein, übermäßige hohe Belohnung als pädagogisches Mittel einzusetzen. Eine Häufung zu großer externer Rechtfertigung kann auf einen der Prozesse hemmend wirken, die den Weg dafür bereiten, daß Lernen zunehmend Spaß macht. Verschiedene Experimente von **Edward Deci und Kollegen** veranschaulicht dies. ( Seite 216). Analog dazu stellten **Mark Lepper und David Greene** bei Vorschulkindern einen vergleichbaren Zusammenhang fest. ( Seite 216).

## Unzulängliche Bestrafung

Je milder die Strafandrohung ausfällt, desto weniger externe Rechtfertigung gegeben ist, desto größer ist das Bedürfnis nach einer internen Rechtfertigung. Wenn man Menschen die Möglichkeit läßt, ihre eigene interne Rechtfertigung zu finden, so kann dies ein großer Schritt zur Entwicklung eines dauerhaften Systems von Werthaltungen sein. Um diese Hypothese zu überprüfen führten **Aronson und J. Merrill Carlsmith** ein Experiment durch. ( Seite 218). Weitere Bestätigung von **Jonathan Freedman (Seite 219)**. Durch die Androhung von Strafe konnte das nachfolgende Verhalten also nicht gehemmt werden, während eine milde Strafandrohung auch noch neun Wochen später das betreffende Verhalten hemmte. Auch hier wieder liegt die BEDEUTUNG des Phänomens in der Tatsache, daß die Kinder das Verhalten nicht abwerten, weil ein Erwachsener ihnen gesagt hatte, es sei unerwünscht, sondern weil sie sich selbst davon überzeugt hatten, daß es unerwünscht war.

## Die Rechtfertigung von Anstrengung

Die Dissonanz- Theorie führt zu der Voraussage, daß jemand, der für ein bestimmtes Ziel hart arbeitet, dieses Ziel attraktiver findet als jemand, der dasselbe Ziel mühelos oder nahezu ohne Anstrengung erreicht. ( Seite 220).

→ **Experiment von Aronson und Judson Mills (Seite 221)**

→ **Experiment von Harold Gerard und Grover Mathewson (Seite 222)**

Jemand, der eine schwierige oder unangenehme Erfahrung macht, um ein bestimmtes Ziel oder Objekt zu erreichen, dieses Ziel oder Objekt dann attraktiver findet.

Die Bedeutung der freiwilligen Beteiligung an einer unangenehmen Erfahrung zeigt sich deutlich in einem Experiment von **Joel Cooper**. ( Seite 222).

Neuere Forschungsarbeiten von **Michael Conway und Michael Ross** haben gezeigt, daß wir unsere Anstrengungen auch rechtfertigen können, indem wir unsere Erinnerungen an die Vergangenheit- an das, was wir hatten, bevor wir etwas Schwieriges ausgehalten oder uns sehr bemüht haben- revidieren. ( Seite 223).

**Conway und Ross** sagen, man könne das, was man will, auch bekommen, indem man das, was man ursprünglich hatte, anders sieht.

In solchen Situationen läßt sich kognitive Dissonanz auch reduzieren, indem man sich selbst davon überzeugt, daß die unternommenen ANSTRENGUNGEN eigentlich gar nicht so groß waren. Es lassen sich auch mehrere Strategien miteinander verknüpfen. Dann stellt sich allerdings ein praktisches Problem: Je mehr wir unsere Energien streuen, desto geringer wird die Wirkung eines spezifischen Effekts.( Seite 224).

## Die Rechtfertigung von Grausamkeit

Im Idealfall sollten wir, wenn wir Einstellungsänderungen aufgrund von dissonanten Kognitionen messen wollen, die Einstellungen vor dem dissonanzauslösenden Ereignis kennen. Eine solche Situation wurde in einem **Experiment von Keith Davis und Edward Jones hergestellt**.( Seite 227).

→ **Experiment von David Glass**( Seite 227).

Gerade weil ich mich für einen so netten Menschen halte, muß ich mich , wenn ich ihnen Schmerzen zufüge, davon überzeugen, daß sie ein Schuft sind. Anders gesagt, weil so nette Menschen wie ich nicht irgendwelchen unschuldigen Menschen wehtun, müssen Sie alle Gemeinheiten verdient haben, die ich ihnen zugefügt habe.

Es gibt gewisse Bedingungen, die eine Generalisierung dieses Phänomens einschränken. Eine davon wurde bereits genannt: Menschen mit einem geringen Selbstwertgefühl haben ein geringeres Bedürfnis, ihr Opfer herabzusetzen. Auch die Fähigkeit eines Opfers , sich zu rächen, kann das Phänomen der Abwertung verringern.

→ **Ellen Berscheid und Kollegen Seite 228**

Situative Faktoren können das menschliche Handeln erheblich beeinflussen.

Das Phänomen der **self- fulfilling- prophecy( sich selbst erfüllende Prophezeiung)** gibt eine vollkommene Rechtfertigung für Grausamkeit und Vernachlässigung an die Hand.

**Edward Jones und Richard Nisbett** haben darauf hingewiesen, daß wir, wenn uns selbst ein Unglück widerfährt, die Ursachen dafür eher in der Umwelt suchen, während wir dasselbe Unglück, wenn es einem anderen Menschen trifft, eher mit irgend einer Schwäche in seiner Persönlichkeit begründen.

## Die Psychologie der Unvermeidbarkeit

Die Dissonanz- Theorie beschreibt in gewisser Weise , was Menschen unternehmen, um ihre Skelette tanzen zu lassen- um mit unangenehmen Tatsachen leben zu können. Dies gilt insbesondere, wenn eine Situation entsteht, die negativ und unvermeidlich zugleich ist. Wir versuchen dann , das Beste aus dieser Situation zumachen, indem wir unangenehme Seiten kognitiv herunterspielen.

→ **Experiment von Jack Brehm**( Seite 230)

→ **Experiment von John DARLEY und Ellen Berscheid**( Seite 230)

Das Wissen darum , daß man nicht umhin kann, eine gewisse Zeit mit jemand anderem zu verbringen , bewirkt, daß dessen positive Aspekte stärker wahrgenommen werden- oder zumindest, daß die negativen Aspekte weniger deutlich hervortreten. Kurzum, wir versuchen, aus dem Unvermeidlichen das Beste zu machen. Es gibt aber auch Situationen, in denen eine solche Strategie verheerend sein kann.

→ **Studie von Darrin Lehmann und Shelly Taylor**(Seite 231)

Kurzfristig gesehen, können selbstrechtfertigende Reaktionen auf gefährliche und unvermeidliche Ereignisse beruhigend sein. Doch wenn sie uns davon abhalten, Sicherheitsmaßnahmen zu ergreifen, können sie langfristig tödlich sein.

## **Die Bedeutung des Selbstwertgefühls**

Menschen mit einem besonders hohen Selbstwertgefühl erleben die stärkste Dissonanz, wenn sie sich dumm oder grausam verhalten.

Menschen mit einem geringen Selbstwertgefühl fällt es nicht besonders schwer, sich unmoralisch zu verhalten- weil zw. Seinem unmoralischen Verhalten und seinem Selbstwertkonzept keine Dissonanz entsteht. Umgekehrt widerstehen Menschen mit einem hohen Selbstwertgefühl eher der Versuchung, sich unmoralisch zu verhalten, weil für sie sonst erhebliche Dissonanz entstünde. **Aronson überprüft dies zusammen mit David Mettee auf Seite 233.**

## **Physiologische und motivationale Effekt der Dissonanz**

In den vergangenen Jahren haben Forschungsarbeiten gezeigt, daß kognitive Dissonanzen über den Bereich der Einstellungen hinausgehen und Einfluß darauf nehmen können, wie wir elementare physiologische Triebe erleben.

- **Experiment von Philip Zimbardo und Kollegen( Seite 235)**
- **Experiment von Jack Brehm ( Seite 235)**

## **Eine kritische Würdigung der kognitiven Dissonanz als Theorie**

- **Siehe Seite 236 !!!!!!!!!!!!!!!**

## **Die Präzisierung der Dissonanz- Theorie**

Wie wir gesehen haben, hat sich die Dissonanz- Theorie als ein nützliches Instrument für die Erklärung menschlicher Interaktion erwiesen. In ihrer ursprünglichen Fassung enthält sie allerdings eine Reihe konzeptueller Unklarheiten. Das Hauptproblem liegt wahrscheinlich in der mangelnden konzeptuellen Präzision der ursprünglichen Definition( **Seite 236**).

Die Theorie blieb allzu vage, weil sie sich nicht auf die Erklärungen von Situationen beschränkte, die allein aus logischen Gründen inkonsistent sind, denn die dissonanzerzeugenden Widersprüche sind ja gerade psychologischer Natur. Das macht die Theorie interessant und vielfältig anwendbar, aber leider auch nicht besonders präzise.( **SEITE 237**).

Es läßt sich manchmal nur schwer feststellen, was bei einer Person psychologisch inkonsistent ist.

Selbst wenn Kognitionen unbestreitbar eine Rolle spielen, wäre das Ausmaß der Dissonanz mit Sicherheit gering, vergleicht man sie mit der Dissonanz, die entstünde, wenn Sie sich über ihre eigenen Werthaltungen hinweggesetzt hätten, wie bsw. Im Experiment von **Judson Mills( Seite 237)**.

- **Experiment von Milton Rosenberg, Arthur Cohens im Vergleich zu Darwyn Linder und Kollegen ( Seite 238)**

## **Alternative Erklärungen der Dissonanz- Effekte**

- **Experiment von Russell Jones und Kollegen, Jane Piliavin und Kollegen ( Seite 241)**

Die neuere Forschung zeigt, daß in Fällen, in denen die mangelnde Übereinstimmung zwischen Einstellungen und Verhalten signifikant und eindeutig ist, die Beobachtungsdaten eher durch die Dissonanz- Theorie als durch selbstreferentielle Prozesse erklärt werden können.

## **Dissonanz als Aktivierungszustand**

- **Experiment von Michael Pallak und Thane Pittman( Seite 242)**

- Dissonanzaktivierung scheint denselben Muster zu folgen wie Hunger und Durst
- **Experiment von Mark Zanna und Joel Cooper belegt ebenfalls , daß Dissonanz eine Aktivierung erzeugt( Seite 242)**
- **Experiment von Charles Bond( Seite 243)**

Die vorliegenden Daten deuten daraufhin, daß bei der Dissonanzaktivierung etwas wie ein physiologisches Unbehagen eine Rolle spielt. Obgleich also Berms Erklärung der Dissonanzphänomene einfach, unkompliziert und zweckmäßig ist, scheint mir eine ANALYSE DIESER Phänomene im Sinne eines durch eine Beschädigung des Selbstkonzepts hervorgerufenen Unbehagens fruchtbarer und exakter zu sein.

## **Praktische Anwendungsmöglichkeiten der Dissonanztheorie**

- **Experiment von Danny Axsom und Joel Cooper( Seite 245)**

## **Der „ Mensch“ lebt nicht von Konsonanz allein**

**Es gibt mehrere Möglichkeiten aus Fehlern zu lernen:**

1. Indem ich meine eigenen defensiven und dissonanzreduzierenden Tendenzen einsehe.
2. Indem ich mir klar mache, daß ich nicht unwiderruflich dumm oder unmoralisch sein muß, um etwas Dummes oder Unmoralisches zu tun.
3. Indem ich ein so starkes Ich entwickle , daß ich meine eigenen Fehler tolerieren kann.
4. Indem, ich lerne, Vorteile darin zu erkennen, daß ich mir Fehler eingestehe, um darin zu wachsen und daraus zu lernen.

## **6.Menschliche Aggression**

Die extremste Form der Aggression( die physische Vernichtung) kann als höchster Grad sozialer Einflußnahme gesehen werden.

### **Eine Definition der Aggression**

Wir können unterscheiden zwischen Verhaltensweisen, die anderen schaden, und solchen, die niemanden schaden. Der entscheidende Aspekt für die Definition für aggressives Verhalten ist die Absicht des Handelnden . **Aronson** würde eine aggressive Handlung als ein Verhalten definieren, das darauf abzielt, Schaden oder Schmerzen zu verursachen.

Sinnvoll wäre eine weitere Unterscheidung innerhalb der Kategorie beabsichtigter Aggression, nämlich die Unterscheidung zwischen Aggression als Selbstzweck und Aggression als Instrument zur Erreichung eines Ziels. Die erste Art von Aggression bezeichne ich als feindselige Aggression, die zweite als instrumentelle Aggression.

### **Erfolgt Aggression instinktiv?**

Wir verfügen über keine definitiven oder auch nur eindeutigen Befunde zu der Frage, ob menschliche Aggressionen als Instinkt angelegt ist oder nicht. Deshalb ist diese wissenschaftliche Kontroverse auch noch nicht entschieden. Viele Befunde, sofern man sie als solche bezeichnen kann, stammen von Beobachtungen und Experimenten mit Tieren.

- **Studie von Zing Yang Kuo ( Seite 255)**

### → Studie von Irenäus Eibl- Eibesfeldt ( Seite 255)

Obwohl sich also ( wie bei Kuo) aggressives Verhalten durch Erfahrung ändern läßt, zeigte **Eibl-Eibesfeldt**, daß Aggression offensichtlich nicht erlernt werden muß. Andererseits sollte man aus dieser Studie auch nicht den Schluß ziehen, daß Aggression zwangsläufig triebgesteuert ist, denn **John Paul Scott** bsw. Betont, daß eine solche Folgerung erst dann gerechtfertigt wäre, wenn der Nachweis erbracht würde, daß der Körper eine spontane physiologische Stimulation zum Kampf allein aus sich heraus erzeugt. **Scott** schloß aus seiner Übersichtsstudie, daß es kein angeborenes Bedürfnis zu kämpfen gibt: Kann ein Organismus sein Leben so organisieren, daß keine äußere Stimulation zu kämpfen auf ihn einwirkt, dann erleidet er auch dann, wenn er keine Aggression äußert, keinen physiologischen oder psychischen Schaden. Diese Sicht steht im Gegensatz zu Freuds Argumentation und behauptet letztendlich, es gebe keinen Aggressionstrieb.

### → Konrad Lorenz( Seite 256)

→ **Leonard Berkowitz**: er hält Menschen für grundsätzlich anders geartet als Tiere, insofern als Lernen bei ihrem aggressiven Verhalten eine wichtigere Rolle spielt. Bei Menschen sind Aggressionen Funktion eines komplexen Zusammenspiels von angeborenen Neigungen und erlernten Reaktionen.

Viele Forschungsergebnisse belegen **Berkowitz** Behauptung, daß die angeborenen Muster des menschlichen Verhaltens unendlich modifizierbar und flexibel sind. Unsere Kulturen weisen in dieser Hinsicht eine erhebliche Bandbreite auf.

Noch bemerkenswerter ist die Beobachtung, daß veränderte soziale Bedingungen innerhalb einer gegebenen Kultur zu Veränderungen des aggressiven Verhaltens führen können.

Dieselbe physiologische Stimulation kann also in Abhängigkeit von den durch Lernen erworbenen Erfahrungen zu ganz unterschiedlichen Reaktionen führen. Dasselbe scheint für Menschen zu gelten. Nach der Durchsicht der verfügbaren Daten können wir bei der menschlichen Aggression zwar eine Instinktkomponente voraussetzen , für den Sozialpsychologen aber ist wichtig, daß sie durch situative Faktoren modifizierbar ist.

## Ist Aggression notwendig?

### Das Überleben des Stärksten

Wir wissen, daß bei Tieren Aggressivität herangezüchtet werden kann. **Kirsti Lagerspetz -> Seite 257**. Verschiedene Forscher haben außerdem darauf hingewiesen, daß bestimmte Arten von Aggressionen nützlich und vielleicht sogar wesensbedingt sind. **Konrad Lorenz** bsw. Argumentiert Aggressivität sei Teil der system- und lebenserhaltenden Organisation aller Wesen und ein echter , primär arterhaltender Instinkt. Er stützt seine Argumentation auf die Beobachtung von Tieren und betrachtet Aggressivität als evolutionär hochbedeutsam, weil sie die Voraussetzung dafür ist, daß die Eltern der Jungtiere zugleich die stärksten und klügsten Tiere einer Kohorte sind und daß die Gruppe von den besten Tieren angeführt wird. Der Anthropologe **Sherwood Washburn und der Psychiater David Hamburg** schließen sich aufgrund ihrer Untersuchungen an Old World- Affen dieser Auffassung an.

### → Experiment von Burney LeBoeuf( Seite 258)

Auf dem Hintergrund dieser Daten mahnen viele Forscher zur Vorsicht bei dem Versuch, die menschliche Aggression überlebensnotwendig sein.

Ich habe allerdings schon früher darauf hingewiesen, daß ich eine solche Definition der Aggression für übertrieben halte.

**Peter Kropotkin** bsw. Kam 1902 zu dem Ergebnis, daß kooperatives Verhalten und gegenseitige Hilfe in vielen Lebensformen wichtige Überlebensfunktionen darstellen.

## Katharsis

Auch aus einer anderen Perspektive wird gelegentlich argumentiert, Aggression sei nützlich und vielleicht sogar notwendig. Die Rede ist von der psychoanalytischen Position.

Die vorliegenden Daten deuten daraufhin, daß innere Konflikte aufgrund von Aggressionen bei Menschen einen Zustand äußerster emotionaler Spannung erzeugen können. Dies hat einige Forscher zu der irrtümlichen Schlußfolgerung verleitet, die Hemmung aggressiver Reaktionen erzeuge entweder gravierende Symptome oder aber extrem aggressives Verhalten.

**Psychiater William Menninger.** „ daß konkurrenzorientierte Spiele ein ungewöhnlich befriedigendes Ventil für den Aggressionstrieb darstellen.“

**Berkowitz** sichtet die verfügbaren Daten gründlich und fand trotzdem keine klaren und uneindeutigen Belege für die Behauptung, daß extreme körperliche Betätigung Aggression reduziere. Eine Feldstudie von **Arthur Patterson** gelangt vielmehr genau zu der entgegengesetzten Schlußfolgerung.( **Seite 261**).

**Warren Johnson** fand in einer umfassenden Studie keine konsistenten Belege für das Konzept einer Katharsis und folgerte daher, es sei nicht nur absurd zu behaupten, daß auf den Spielfeldern von **Eton** ganze Kriege gewonnenen worden seien, sondern es sei noch absurder zu hoffen, daß sie dort verhindert werden könnten. Das soll nicht heißen, daß solche Spiele keinen Spaß machen. Natürlich tun sie das , nur verringern sie keine Aggressionen.

Wenn die Beteiligung an aggressiven Wettkämpfen keine Aggressionen reduziert, vielleicht dann aber das Zuschauen? Der kanadische Sportpsychologe **Gordon Russell- >auf Seite 262**.

Das Zuschauen bei einem Wettkampf bewirkt also keineswegs, daß aggressives Verhalten reduziert wird, sondern es verstärkt es vorübergehend sogar.

Einige Befunde deuten daraufhin, daß phantasierte Aggressionen ein besseres Gefühl verleihen und sogar zu einer vorübergehenden Verringerung der aggressiven Spannung führen. In einem interessanten Experiment von **Seymour Feshbach -> Seite 262**.

Die Zweckmäßigkeit einer rein imaginären Aggression erwies sich also als begrenzt, da sie nicht besonders viel aggressive Spannung abbaute. Auch ein Experiment von **Jack Hokanson und Meredith Burgess** zeigte, daß Vpn , die von ihrem Versuchsleiter provoziert wurden und daraufhin imaginäre Aggressionen entwickelten, ihre Erregung sehr viel weniger verringern konnten als wenn sie ihrem Peiniger gegenüber unmittelbar aggressiv reagieren konnten.

Wenn Menschen sich aggressiv verhalten, dann erhöht sich also durch diese aggressiven Akte die Wahrscheinlichkeit zukünftiger Aggressionen.

#### → **Russell Geen Seite 263**

Ein Großteil der Befunde widerlegt also die Hypothese einer Katharsis. Sie scheint zwar von begrenztem Wert zu sein, denn wenn uns jemand ärgert und wir unseren Aggressionen dieser Person gegenüber Luft machen, scheinen wir uns tatsächlich besser zu fühlen, dennoch kann dies unsere Aggrssionen nicht verringern. Was könnte die Ursache dafür sein, daß die Voraussagen der Karthasis- Hypothese nicht zutreffen? Bei Menschen sind Aggressionen nicht nur eine Frage von Triebspannungen, das heißt, von Gefühlen , sondern auch eine Frage des Denkens.

Ihr erstes aggressives Verhalten baut wahrscheinlich Hemmungen ab, die sie daran hindern, sich weiter aggressiv zu verhalten. Damit ist ihre Aggression legitimiert, weitere Angriffe fallen leichter. Zudem deuten die meisten einschlägigen Forschungsergebnisse darauf hin, daß sich durch ein manifest aggressives Verhalten die Gefühle dem Opfer gegenüber insofern verändern, als die negativen Gefühle zunehmen, und daß damit die Wahrscheinlichkeit weiterer aggressiver Handlungen steigt.

So wird auf jeden Fall die kognitive Dissonanz reduziert und zugleich der Boden für weitere Aggressionen vereitelt- hat man einen anderen Menschen erst einmal abgewertet, fällt es einem leichter, ihm auch in Zukunft weh zu tun.

#### → **Michael Kahn( Seite 264)**

Mit anderen Worten, die Äußerung von Aggressionen hemmte nicht etwa die Tendenz zu aggressivem Verhalten, sondern sie verstärkte sie tendenziell- und zwar auch dann, wenn das Ziel der Aggression nicht einfach ein unschuldiges Opfer war.

Kahns Experiment macht deutlich, daß wir, wenn man uns ärgert, zu Überreaktionen neigen. Im dargestellten Fall ist ein Vorgehen, daß den Assistenten den Job kosten könnte, eine bedenkliche Überreaktion, vergleicht man sie mit dem Unrecht, das er sich hat zuschulden kommen lassen. Diese Überreaktion erzeugt auf ähnliche Weise eine Dissonanz wie die Schädigung eines Unschuldigen. Zwischen dem, was der Betreffende einem angetan hat und der Wucht des Vergeltungsschlags besteht eine Diskrepanz. Diese Diskrepanz muß gerechtfertigt werden- und wie bei den Experimenten mit dem unschuldigen Opfer geschieht das, indem man das Objekt seines Zorns schlecht macht, nachdem man ihm geschadet hat.

#### → **Anthony Doob und Lorraine Wood( Seite 265)**

Es zeigte sich also, daß ein Vergeltungsschlag das Bedürfnis nach weiteren Aggressionen verringert, sobald so etwas wie ein Gleichstand wiederhergestellt ist.

Die meisten ALLTAGSSITUATIONEN SIND NICHT SO EINDEUTIG WIE DIE Situationen im Experiment von **Doob und Wood**, in der die Vergeltung funktionell dem ursprünglichen Verhalten gleichgesetzt werden konnte. Meines Erachtens lassen sich Alltagssituationen eher mit der Situation in Kahns Experiment vergleichen: Der Vergeltungsschlag ist in der Regel sehr viel starrer als das vorangehende Verhalten.

In den meisten Situationen verringert Gewalt eben nicht die Tendenz zu weiterer Gewalt, sondern Gewalt erzeugt mehr Gewalt.

## **Katharsis, Politik und Massenmedien**

→ **Dane Archer und Rosemary Gartner (Seite 267)**

→ Kriege lassen Verbrechensraten im Land eher ansteigen

Kriege können aggressive Tendenzen also nicht verringern, sondern sie verstärken aggressives Verhalten, indem sie es legitimieren.

Trotz einer gegen die Katharsis—Hypothese sprechenden Beweislage scheinen die meisten Menschen immer noch an ihr festzuhalten, darunter auch Funktionsträger, die uns alle betreffende wichtige Entscheidungen fällen.

**Albert Bandura** stellte fest, daß die Beobachtung von Gewalt im Fernsehen auch keine katharsische Wirkung hat. Ganz im Gegenteil kleine Kinder können schon dann aggressiver werden, wenn sie lediglich sehen, wie sich eine andere Person aggressiv verhält. (**Seite 267**).

Diese Befunde deuten darauf hin, daß Gewalt im Fernsehen potentiell insofern gefährlich ist, als sie bestimmte Verhaltensmodelle vorgibt- vor allem Kinder.

→ **George Gerbner (Seite 268)**

Neuere experimentelle Befunde zeigen allerdings, daß sich die Beobachtung von Gewalt nicht allein so auswirkt, daß Kinder eine aufblasbare Puppe verdreschen, sondern auch so, daß sie aneinander verprügeln.

→ **Liebert und Baron (Seite 268)**

→ **Ross Parke (Seite 268)**

Die Aggressionssteigerung ist bei denjenigen Jungen am ausgeprägtesten, die ursprünglich eine geringere Aggressivität gezeigt hatten.

→ **Leonard Eron und Roswell Huesmann (Seite 268)**

→ Fernsehen macht aggressiv

Gewaltdarstellungen im Fernsehen im Alter von acht Jahren anzuschauen sich als Prädiktor für späteres aggressives Verhalten, während aggressives Verhalten im Alter von acht Jahren kein Prädiktor für späteren Konsum von gewalttätigen Sendungen war.

→ **Eron und Huesman**: der Zusammenhang zwischen dem Anschauen von gewalttätigen Sendungen im Fernsehen und nachfolgenden Aggressionen steigt an

→ **Margaret Hanratty Thomas** : Gewalt im Fernsehen nachfolgend die Reaktionen von Menschen abstumpft, wenn sie im wirklichen Leben mit Aggressionen konfrontiert sind (**Seite 269**)

→ **David Phillips (Seite 270)**

Insgesamt gesehen wird also offensichtlich, daß es im Interesse der öffentlichen Sicherheit sinnvoll wäre, daß Ausmaß der Gewalt im Fernsehen zu reduzieren.

→ **Edward Diener und Darlene DuFour (Seite 271)**

## **Medien, Pornographie und Gewalt gegen Frauen**

Die Commission on Obscenity and Pornography stellten fest, daß eindeutig pornographisches Material an sich nicht zu Sexualverbrechen, Gewalt gegen Frauen oder anderen antisozialen Verhaltensweisen beiträgt.

→ **Neil Malamuth, Edward Donnerstein ( Seite 272)**

→ Das Anschauen von pornographischen Material zu einer erhöhten Akzeptanz von sexueller Gewalt gegen FRAUEN FÜHRT UND DA? ES; WAS AGGRESSIVES Verhalten Frauen gegenüber angeht, sowohl im natürlichen Umfeld als auch im Laborexperiment ein wichtiger Faktor ist.

In gewisser Weise sind wir alle Opfer einer Gesellschaft, die sich der Sexualität von Heranwachsenden gegenüber ambivalent und sogar heuchlerisch verhält.

→ **Malamuth(Seite 274)**

→ **Daniel Linz (Seite 275)**

Diese Ergebnisse verdeutlichen, daß die in unserer Gesellschaft geltenden Bewertungskriterien abwegig und irreführend sind: Filme mit explizit sexuellen, aber nicht gewalttätigen Inhalten werden indiziert, während eindeutig gewalttätige Filme immerhin begrenzt freigegeben werden und damit trotz der Hinweise auf ihre negativen Auswirkungen ein breites Publikum finden.

Das Aggressionsniveau steigt, und in vielen Fällen verstärken sich Einstellungen, die GEWALT ENTSCULDIGEN: das Anschauen von Gewalt hat keine kathartische Funktion, sondern scheint eher aggressives Verhalten zu fördern.

## **Aggression zur Erreichung der öffentlichen Aufmerksamkeit**

Die Forschung hat immer wieder bewiesen, daß es nur dann weniger Gewalt geben wird, wenn wir Wege finden , um die Ungerechtigkeit zu verringern, aus der Frustrationen entstehen, die sich schließlich in Ausbrüchen gewalttätiger Aggressionen Luft machen.

## **Frustration und Aggression**

Aggressionen können durch unangenehme oder aversive Gefühle wie Zorn , Schmerz, Langeweile und ähnliches ausgelöst werden. Der wichtigste aversive Auslöser unter diesen Gefühlen ist die Frustration. Wenn unsere Ziele durchkreuzt werden, erhöht die daraus entstehende Frustration die Wahrscheinlichkeit einer aggressiven Reaktion. Das soll nicht heißen, daß Frustration immer zu Aggressionen führt oder daß Frustrationen die einzige Ursache von Aggressionen sind. Verschiedene andere Faktoren bestimmen mit darüber, ob eine frustrierte Person aggressiv reagiert oder nicht und ebenso hat Aggression auch andere Ursachen.

**Ein klassisches Experiment von Roger Barker, Tamara Dembo und Kurt Lewin verdeutlicht den Zusammenhang zwischen Frustration und Aggression.( Seite 277).**

Verschiedene Faktoren können diese Frustration verstärken.

Die Frustration ist dann am stärksten , wenn ein Ziel in greifbare Nähe rückt und man zu Unrecht daran gehindert wird, es zu erreichen.

→ **Dazu siehe Experimente von Mary Harris und James Kulik und Roger Brown auf Seite 278**

Anhand dieser Faktoren läßt sich die wichtige Unterscheidung zwischen Frustration und Deprivation erklären.

Frustration ist also nicht einfach eine Folge von Deprivation , sondern von relativer Deprivation.

Solange es unbefriedigende Hoffnungen gibt, gibt es auch Frustrationen, die in Aggressionen münden können. Aggressionen lassen sich reduzieren, indem man diese Hoffnungen befriedigt, oder klein halten, indem man sie zerstört.

Hoffnungslose Menschen sind apathisch.

Wenn Hoffnungen nicht minimal aufrecht erhalten wird, kommt es unweigerlich zu Unruhen.

## Soziales Lernen und Aggression

Obwohl Frustration und Schmerz als wichtigste Ursachen der Aggressionen gelten können, sind viele Faktoren daran beteiligt, daß sich einerseits jemand aggressiv verhält, obwohl er kaum frustriert oder verletzt ist, oder daß andererseits die aggressive Reaktion gehemmt ist, obwohl jemand frustriert wurde. Diese Faktoren sind Ergebnisse des sozialen Lernens.

Auch die Absicht, die der Schmerz oder Frustration erzeugenden Person zugeschrieben wird, ist eine durch soziales Lernen beeinflusste Voraussetzung dafür, daß Aggressionen gehemmt werden.

Tatsächlich läßt sich die Reaktion modifizieren – und zwar primär aufgrund der Absicht, die der Person zugeschrieben wird, von der die Frustration ausgeht.

### **Shabaz Mallick und Boyd Mc Candless-> Seite 280.**

Andererseits können bestimmte Stimuli aggressives Verhalten bei Menschen auslösen, die nicht frustriert zu sein scheinen. (**Seite 281**). **Bandura und seine Kollegen** zeigten auch, daß das Ergebnis wichtig ist (**Seite 281**).

**Wendy Josephson** zeigte in einem Experiment, daß Frustration tendenziell mehr Aggression erzeugt, wenn die Erfahrung der Frustration mit gewalttätigen Stimuli gekoppelt ist (**Seite 281**).

**Leonard Berkowitz und seine Kollegen** gingen noch einen Schritt weiter und zeigten, daß bei jemandem, der verärgert oder frustriert ist, allein schon die Erwähnung eines mit der Provokation verbundenen Namens oder Wortes das Aggressionsniveau erhöht. (**Seite 281**).

Offensichtlich kann die Beschreibung oder der Name einer Person als Hinweisreiz dienen, durch den sich die gegen dieses Ziel gerichtete Aggression verstärkt, selbst wenn dieser Hinweisreiz in keinem Zusammenhang zu dem steht, was der Betreffende tatsächlich getan hat.

In ähnlicher Weise kann allein schon das Vorhandensein eines mit Aggressionen assoziierten Gegenstands als aggressiver Hinweisreiz fungieren. (**Seite 282**)

Ein Aspekt des sozialen Lernens, der Aggressivität tendenziell hemmt, ist die Verantwortlichkeit, die die meisten Menschen für ihr Handeln empfinden. Was aber geschieht, wenn dieses Verantwortungsgefühl geschwächt wird? **Philip Zimbardo** hat festgestellt, daß Menschen, die anonym und nicht identifizierbar sind, sich tendenziell aggressiver verhalten als Menschen, die nicht anonym sind. (**Seite 283**).

**Zimbardo** vermutet, daß Anonymität zu einer Deindividuation führt, einem Zustand, der gekennzeichnet ist durch reduzierte Selbstaufmerksamkeit, ein geringes Interesse an sozialen Werturteilen und eine verringerte Kontrolle von verbotenen Verhaltensweisen.

Es gibt allerdings Gründe zu glauben, daß diese Art von Deindividuation auch außerhalb des Labors zu finden ist. **Brian Mullen auf Seite 283**.

**Mullens** Forschungsarbeiten deuten daraufhin, daß Menschen, die ein Teil einer Masse sind gesichtslos und weniger selbstaufmerksam sind und sich weniger an Normen halten, die aggressives und destruktives Verhalten verbieten. Daher übernehmen sie tendenziell weniger Verantwortung für ihr aggressives Verhalten.

## Zur Reduktion von Gewalt

Wahrscheinlich gibt es keine einfachen und narrensicheren Lösungen. Aber spekulieren wir einmal über ein paar komplexe und weniger narrensichere Möglichkeiten, die von dem ausgehen, was wir bisher gelernt haben.

### Rein verstandesmäßige Lösungen

Wir könnten sicherlich eine Reihe von logischen und vernünftigen Argumenten formulieren, durch die sich die Gefahren aggressiven Verhaltens und das Elend darstellen läßt.

Nur würde es mit einer solchen Argumentation – wie vernünftig und überzeugend sie auch sein mögen – wahrscheinlich nicht gelingen, aggressives Verhalten entscheidend einzudämmen. Selbst wenn Menschen aggressives Verhalten im allgemeinen ablehnen, werden sie sich immer noch aggressiv verhalten, solange sie nicht fest davon überzeugt sind, daß Aggressionen für sie selbst von Nachteil ist.

### Strafe

Beim Durchschnittsbürger läßt sich Aggression offensichtlich dadurch reduzieren, daß man ihn bestraft. Es hat sich gezeigt, daß harte Strafen vorübergehend erfolgreich sind, langfristig aber den gegenteiligen Effekt haben können, sofern man nicht mit äußerster Vorsicht zu Werke geht. **(Seite 285)**

Diese naturalistischen Studien sind aber nicht ganz überzeugend. Sie beweisen nicht stichhaltig, daß die Bestrafung aggressiven Verhaltens per se aggressive Kinder hervorbringt. Eltern, die auf harte Strafe zurückgreifen, tun wahrscheinlich noch vieles andere- sie sind also wahrscheinlich in ihrem gesamten Verhalten grob und aggressiv. Daher kann es auch sein, daß die Kinder lediglich das aggressive Verhalten ihrer Eltern nachahmen. **(Seite 285)**.

Es deutet also einiges darauf hin, daß Strafe dann sinnvoll ist, wenn sie innerhalb einer warmherzigen Beziehung mit Bedacht angewandt wird.

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Wirksamkeit einer Bestrafung ist das Ausmaß , in dem sie den Bestraften einschränkt. Strenge oder stark einschränkende Strafen können extrem frustrierend sein. Da Frustration eine der primären Ursachen von Aggression ist, vermeidet man klugerweise frustrierende Taktiken , wenn man Aggressionen einzudämmen versucht. **Robert Hamblin und Kollegen-> Seite 285.**

Vor allem zwei Studien haben aber Belege dafür erbracht, daß das Gefängnis entlassene Strafgefangene nicht von weiteren Straftaten abhalten kann und daß Gewalttätigkeit und Entmenschlichung im Gefängnis nicht primär mit der Persönlichkeitsstruktur der Gefangenen und der Wachen zusammenhängen.

**( Seite 286).**

Die Studie belegt überzeugend , daß längere Haftstrafen die Entlassenen nicht von zukünftigen kriminellen Handlungen abhalten. Sie kann nicht ausschließen, daß allein schon die Aussicht auf eine harte Strafe die kriminellen Neigungen von Personen verringert, daß die Androhung einer Strafe viele Möchtegern- Kriminelle davon abhält, überhaupt das Gesetz zu brechen.

Zur zweiten Frage : Sind die Probleme in den Gefängnissen auf die Persönlichkeit der Menschen dort zurückzuführen oder auf das Umfeld, in dem sie sich befindet? Das Gefängnisexperiment der Stanford University deutet eher auf letzteres hin. **( Seite 287).**

Weitere Befunde zeigen, daß harte Strafen zwar häufig zu einer Compliance führen, aber selten eine Internalisierung zur Folge haben. Um langfristige nicht- aggressive Verhaltensmuster zu etablieren, müssen Menschen schon im Kindesalter dazu gebracht werden, daß sie eine Reihe von Werthaltungen internalisieren, die aggressives Verhalten verhindern.

#### → **Merrill Carlsmith, Aronson, Jonathan Freedman( Seite 287)**

Die Wahrscheinlichkeit, daß er seine kleine Schwester in Zukunft verprügelt, würde abnehmen. Er hätte also sich selbst davon überzeugt, daß es für ihn weder gut ist noch Spaß macht, jemanden zu schlagen. Obwohl sich in vielen gut kontrollierten Laborexperimenten zeigte, daß dieser Prozeß funktioniert, hat er einen entscheidenden Nachteil. **( Seite 288).**

Obwohl also die Androhung einer milden Strafe effektiv dazu beitragen kann, daß ein Kind sich weniger aggressive verhält, sollte diese Technik nicht leichtfertig oder gedankenlos angewendet werden. Man muß sich genau überlegen, welches Ausmaß die angedrohte Strafe haben soll. Natürlich gibt es da bei jedem Kind Unterschiede.

Eine Drohung , die nicht streng genug ist, um eine momentane Verhaltensänderung zu bewirken, erhöht gerade die Attraktivität des unerwünschten Verhaltens.

### **Bestrafung aggressiver Modelle**

Eine Variation des Themas Bestrafung ist die Bestrafung eines Dritten. So wurde behauptet, man könne Aggressionen reduzieren, indem man dem Kind den Anblick eines Aggressiven Modells bietet, dessen Verhalten ein schlechtes Ende nimmt. Dieser Auffassung liegt implizit die Theorie zugrunde , daß der Anblick des Dritten , der stellvertretend für die eigenen Aggressionen bestraft wird, die Aggressionen des Beobachters reduziert.

Die meisten Beobachtungen in der Wirklichkeit bezeugen das Gegenteil. **( Seite 289).**

Durch solche Darstellungen werden Menschen dazu gebracht, sich mit aggressiven Modellen zu identifizieren.

DIE Ergebnisse dieser Experimente zeigen konsistent , daß Kinder, die den Film gesehen haben, in dem die aggressive Person bestraft wurde, sich signifikant weniger aggressive Person belohnt wurde.

**( Seite 289).**

Die wichtigste Erkenntnis dieser Forschungsarbeiten scheint daraufhin zu deuten, daß Kinder sich aggressiver verhalten, wenn sie sehen, daß ein Aggressor belohnt wird und daß sie sich nicht aggressiver verhalten, wenn sie sehen, daß er bestraft wird. Unklar bleibt allerdings, ob die Beobachtung eines Aggressors , der bestraft wird, das aggressive Verhalten eines Kindes reduziert. Vielleicht würde man denselben Effekt erzielen, wenn man Kinder einfach keinen aggressiven Modellen aussetzt.

## Belohnung alternativer Verhaltensmuster

→ **Paul Brown und Rogers Elliot ( Seite 290)**

**Joel Davitz** wies nach, daß Frustration nicht zwangsläufig zu Aggression führen muß, sondern auch zu konstruktivem Verhalten führen kann, sofern ein solches Verhalten durch vorheriges Üben attraktiv gemacht wurde. ( **Seite 290**).

Offensichtlich ist aber möglich , Kinder darauf zu trainieren , daß sie auf frustrierende Ereignisse konstruktiv und angemessen statt gewalttätig und destruktiv reagieren.

## Die Anwesenheit nicht- aggressiver Modelle

Aggressives Verhalten läßt sich entscheidend reduzieren, wenn ein eindeutiger Hinweis darauf vorhanden ist, daß ein solches Verhalten unangemessen ist. Ein derartige eindeutiger Indikator ist die Präsenz anderer Menschen , die sich in derselben Situation beherrscht und relativ unaggressiv verhalten.

→ **Robert Baron und Richard Kepner ( Seite 291)**

Der Leser erkennt ohne weiteres , daß der Ausdruck eines jeden Verhaltens als ein Akt der Konformität gesehen werden kann. Vor allem in mehrdeutigen Situationen orientiert man sich an anderen Menschen , um die Angemessenheit des eigenen Verhaltens zu bestimmen.

## Empathie für andere entwickeln

**Seymour Feshbach** weist daraufhin, daß es den meisten Menschen schwerfällt, einem anderen absichtlich Schmerzen zuzufügen, wenn sie keine Möglichkeit finden, ihr Opfer irgendwie seiner Menschlichkeit zu berauben. ( **Seite 292**).

**Norma und Seymour Feshbach** haben bei Kindern eine negative Korrelation zwischen Empathie und Aggression nachgewiesen: Je mehr Empathie eine Person aufbaut, desto weniger greift sie auf aggressive Verhaltensweisen zurück. Vor kurzem hat **Norma Feshbach** eine Methode zur Einübung von Empathie entwickelt und ihre Auswirkungen auf aggressives Verhalten getestet.

## 7.Vorurteile

→ **Kenneth und Mamie Clark( Seite 295)**

Dieses Experiment läßt den Schluß zu, daß Bildungsangebote , die den Anspruch erheben, Kinder nach Rassen getrennt, aber gleich gut zu erziehen, eben doch niemals Gleichheit schaffen, weil allein schon die Trennung den Kindern der Minderheit nahelegt, daß mit ihnen irgend etwas nicht in Ordnung ist. Dementsprechend wurde das Experiment von **Clark und Clark** auch in der rechtsgeschichtlich bedeutsamen Entscheidung des Supreme Court ausdrücklich zitiert, in der nach Rassen getrennte Schulen als verfassungswidrig verurteilt wurden.

Philip Goldberg zeigte in einer Studie, die mit dem Experiment von Clark und Clark vergleichbar ist, daß Frauen dazu erzogen werden, sich im Vergleich zu Männern als geistig minderwertig zu betrachten. ( **Seite 295**).

In der Goldberg- Studie nahmen die Vpn aufgrund ihrer Vorurteile gegen die eigenen Geschlechtsgenosinnen deren intellektuellen Leistungen als minderwertig wahr. Die Auswirkungen von Vorurteilen auf unterdrückte Minderheiten können aber noch viel heimtückischer sein; dann nämlich, wenn sie über die reine Wahrnehmung hinaus auch die tatsächliche Leistung beeinflussen. Verschiedene Forschungsarbeiten deuten darauf hin, daß Menschen , denen auch nur vorübergehend ein niedriger Status und eine Minderheitenposition zugeschrieben werden, bei aufgaben, die bestimmte Fertigkeiten und Konzentration erfordern, Leistungsdefizite zeigen können.

→ **John Jemmott und Elida Gonzalez( Seite 296)**

## Stereotyp und Vorurteil

Genau genommen gibt es positive und negative Vorurteile( **298**)

Meine Arbeitsdefinition des Begriffes Vorurteil wird also auf negative Einstellungen beschränkt sein. Vorurteil definiere ich demgemäß als eine auf falsche oder unvollständige Informationen gegründete , generalisierte feindselige oder negative Einstellung einer spezifischen Gruppe gegenüber.

Die Eigenschaften, die er den Schwarzen zuschreibt, sind entweder völlig falsch oder sie beruhen bestenfalls auf einem Körnchen Wahrheit, das eifrig auf die Gruppe insgesamt überträgt.

Ein tief von Vorurteilen geprägter Mensch ist faktisch immun gegen Informationen, die von seinen lieb gewordenen Stereotypen abweichen.

Merkmale oder Motive für eine Gruppe von Menschen , welche generalisiert werden, wird als Stereotypisierung bezeichnet. Dabei werden jedem einzelnen Mitglied der Gruppe identische Merkmale zugeschrieben, unabhängig davon, welche Unterschiede tatsächlich vorhanden sind.

Offensichtlich waren die Kinder nicht in der Lage, ihre Klassenkameraden individuell zu beurteilen. Statt dessen stereotypisierten sie sie anhand ihrer sozialen Zugehörigkeit. Daß wir stereotypisieren, geschieht nicht unbedingt in böser Absicht. Häufig dient es uns einfach dazu, unsere Sicht der Dinge zu vereinfachen, und das tun wir alle bis zu einem gewissen Grad.

Sofern sich ein solches Stereotyp auf Erfahrung stützt und einigermaßen zutrifft, bietet es eine adaptive und zweckdienliche Möglichkeit, mit komplexen Phänomenen umzugehen. Hindert es uns dagegen, individuelle Unterschiede innerhalb einer bestimmten Klasse wahrzunehmen, führt es zu Fehlanpassung und ist potentiell gefährlich.

So bewirkt bsw. Die verzerrende Darstellung in den Medien, daß die meisten Weißen in unserer Gesellschaft Schwarze und Gewalt miteinander assoziieren. Wie kann dieses Stereotyp dazu führen, daß Schwarze ungerecht behandelt und unterdrückt werden?-> **Charles Bond und Kollegen Seite 300.**

Die Studie deutet also darauf hin, daß die Vertrautheit, die durch den fortgesetzten Kontakt zwischen verschiedenen Rassen entsteht, einer ungerechten Stereotypisierung potentiell entgegenwirken und den Weg zur Wahrnehmung individueller Eigenschaften ebnen kann. Weiter unten werden wir allerdings sehen, daß lediglich Kontakte zwischen den Rassen in der Regel nicht ausreichen, um fest verankerte Stereotype und Fanatismus auszumerzen.

→ **Galen Bodenhausen und Robert Wyer( Seite 301)**

Wenn sich also jemand unseren Stereotypen entsprechend verhält, verschließen wir tendenziell die Augen vor Informationen, die uns Hinweise dazu geben könnten, warum sich jemand wirklich in einer ganz bestimmten Weise verhält. Statt dessen meinen wir, nicht etwa die Lebensumstände des Betreffenden seien ursächlich für sein Verhalten, sondern er selbst sei dafür verantwortlich.

Die Meisten Stereotypen stützen sich nicht auf wohlbegründete Erfahrungen, sondern auf Gerüchte und von den Medien zusammengebraute Vorstellungen, oder aber wir legen sie uns selbst in unserem Kopf zurecht, um unsere eigenen Vorurteile und unsere eigene Grausamkeit zu rechtfertigen.

In solchen Fällen handelt es sich bei einer Stereotypisierung um einen faktischen Mißbrauch. Darüber hinaus sollte auch klar sein, daß eine Stereotypisierung für den Betroffenen selbst dann verletzend sein kann, wenn das Stereotyp neutral oder positiv erscheint( **Seite 302**).

## Die Rolle von Attributionen

Stereotypisierung ist ein Sonderfall des Phänomens der Attribution. Menschen versuchen tendenziell, jedem Ereignis eine Ursache zuzuschreiben. Wenn jemand ein bestimmtes Verhalten zeigt, dann werden Beobachter Annahmen über die Ursachen seines Verhaltens machen. Solche kausalen Schlußfolgerungen werden als Attributionen bezeichnet.

Dieses Bedürfnis, dem Verhalten anderer Menschen eine Ursache zuzuschreiben, ist Teil unserer Tendenz, über die in einer Situation gegebenen Informationen hinauszugehen. Häufig ist diese Tendenz funktional( **Seite 302**)

Wir stellen Vermutungen an, und unsere kausalen Interpretationen können richtig oder falsch , funktional oder dysfunktional sein.(**S. 303!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**).

In einer mehrdeutigen Situation neigen wir dazu, Attributionen vorzunehmen, die unseren Überzeugungen oder Vorurteilen entsprechen. **Thomas Pettigrew** hat dies als grundlegenden Attributionsfehler bezeichnet.( **303**)

Seine Vorurteile beeinflussen nicht nur seine Attributionen und Schlußfolgerungen, sondern seine falschen Schlußfolgerungen rechtfertigen und verstärken auch seine negativen Gefühle. Der gesamte Prozeß der Attribution kann sich spiralförmig hochschrauben. Vorurteile verursachen besondere Arten

von negativen Attributionen oder Stereotypen, die ihrerseits wiederum die Vorurteile verstärken können. In den Forschungen zu Geschlechterrollen konnten Attributionsprozesse ganz besonders deutlich aufgezeigt werden. Betrachten wir beispielsweise ein sehr gut kontrolliertes Experiment von **Shirley Feldman- Summers und Sara Kiesler. (304)**

**Kay Deaux und Tim Emsweiler (304)** „..... Daß sich tendenziell sogar Mitglieder einer stereotypisierten Gruppe ein Geschlechterstereotyp zu eigen machen, wenn es nur stark genug ist.“

Interessanterweise zeigt sich bei Frauen schon früh im Leben die Tendenz, den Fähigkeitsfaktor in Bezug auf den Erfolg einer Frau herunterzuspielen, möglicherweise kommt sie sogar bei Selbst- Attributionen zum Tragen.

→ **John Nicholls (304)**

Die Forschung hat gezeigt, daß es sich bei geschlechtsrollenspezifischen Attributionen um ein zweischneidiges Schwert handelt. **Kay Deaux und Janet Taynor** stellten fest, daß sich kognitive Verzerrungen in beide Richtungen auswirken können - von Männern erwartet man eher, daß sie erfolgreich sind; doch wenn sie versagen, werden sie strenger beurteilt als erfolglose Frauen.( Seite305).

Ironischerweise ist diese Tendenz, die Opfer selbst für ihre mißliche Lage verantwortlich zu machen, indem man diese auf ihre eigene Persönlichkeit und Unfähigkeit zurückführt, häufig durch den Wunsch motiviert, die Welt als Ort zu sehen, an dem es gerecht zugeht. **Wie Melvin Lerner und seine Kollegen** gezeigt haben, neigen Menschen dazu, jedes ungerechte Ergebnis, das sich sonst nur schwer erklären ließe, der persönlichen Verantwortung des Betroffenen zuzuschreiben.

Wir schrecken offenbar vor dem Gedanken zurück, daß wir in einer Welt leben könnten, in der Menschen ohne eigenes Zutun das vorenthalten wird, was sie verdienen oder brauchen, sei es gleicher Lohn für gleiche Arbeit oder auch nur die Befriedigung der elementarsten Lebensbedürfnisse.

**Baruch Fischhoffs** Untersuchungen zum Im-nachhinein-Effekt (hindsight effect) , den wir im ersten Kapitel behandelt haben, geben uns weitere Einblicke in das Phänomen, daß das Opfer selbst zum Schuldigen gemacht wird. ( Seite 307).

**Ronnie Janoff- Bulman und ihre Mitarbeiter** zeigten die Stärke des Im-nachhinein-Effekts auf, indem sie ihre Versuchspersonen zu der Überzeugung brachten, Vergewaltigungsoffer seien selbst schuld an ihrem Unglück.( Seite 307)

Um die Not eines Opfers verstehen und mit ihm fühlen zu können müssen wir in der Lage sein, die Ereignisse aus der Sicht des Opfers zu rekonstruieren. Doch wie wir gesehen haben, vergessen wir allzu leicht, daß ein Opfer – anders als wir- nicht den Vorteil hat, sein Verhalten aus der Rückschau heraus steuern zu können.

## **Vorurteil und Wissenschaft**

Aber auch ein derart umsichtiges Vorgehen macht uns nicht unbedingt immun gegen Vorurteile. Die Fallen, in die man in einer voreingenommen Gesellschaft selbst dann geraten kann, wenn man in bester Absicht handelt, können äußerst subtil sein.

**Frank Sistrunk und John McDavid (308)**

Wenn wir in einer voreingenommen Gesellschaft aufwachsen, akzeptieren wir ihre Vorurteile oft unbesehen. Wir halten Frauen ohne weiteres für leichtgläubig einfach weil dies dem gängigen Stereotyp in unserer Gesellschaft entspricht. Deshalb neigen wir dazu, entsprechende wissenschaftliche Daten unkritisch zu übernehmen, und ohne es zu merken, ziehen wir solche Daten als wissenschaftlichen Beleg unseres eigenen Vorurteils heran.

## **Einige subtile Auswirkungen von Vorurteilen**

Die Tatsache, daß wir in einer Gesellschaft mit rassistischen und sexistischen Obertönen leben, kann einige subtile, aber doch bedeutsame Auswirkungen auf das Verhalten der herrschenden Mehrheit wie auf das Verhalten von Frauen oder von Angehörigen einer Minderheit haben. Dieses Verhalten bleibt weitgehend unbewußt.

→ **Karl Word und seine Mitarbeiter (309)**

Überzeugungen Wirklichkeit schaffen. Wenn wir im Hinblick auf andere Menschen falsche Überzeugungen und Stereotypen haben, bewirken unsere Reaktionen ihnen gegenüber oft, daß sie sich in einer Weise verhalten, die diese falschen Überzeugungen bestätigt. **Der Soziologe Robert Merton** schrieb einmal, eine solche sich selbst erfüllende Prophezeiung erschaffe und verewige: Ein Reich des Irrtums.

Natürlich haben nicht alle von uns rigide Stereotype im Hinblick auf Mitglieder anderer Gesellschaftsgruppen. Oft übernehmen wir soziale Überzeugungen nur vorläufig und versuchen festzustellen ob sie richtig sind oder nicht. Häufig benutzen wir soziale Interaktionen, um unsere Hypothesen im Hinblick auf andere Menschen zu überprüfen. Doch die Strategien, mit denen wir diese Hypothesen überprüfen, enthalten viele Fallstricke: Sie können uns selbst dann Bestätigungen liefern, wenn die Hypothesen als solche falsch sind. **Mark Snyder und William Swann** untersuchten in einer Reihe von Experimenten die Strategien, die Menschen einsetzen, um ihre Hypothesen über andere Menschen zu überprüfen, und das Ausmaß, in dem die Reaktionen anderer die eigenen Hypothesen bestätigen.

#### → **Snyder und Swann (311)**

Wir setzen also nicht nur verzerrende Strategien ein, um unsere Überzeugungen zu überprüfen, sondern diese Strategien produzieren tendenziell auch Verhaltensweisen, die die fraglichen Überzeugungen bestätigen.

Zusammengefaßt machen es diese Studien verständlich, warum sich Stereotype nur so schwer verändern lassen. Wenn wir eine bestimmte Meinung über andere haben, stellt die sich selbst erfüllende Prophezeiung sicher, daß wir eine unseren Erwartungen entsprechende soziale Wirklichkeit erschaffen. Selbst wenn wir offen genug sind, um die Richtigkeit unserer Überzeugungen zu prüfen, setzen wir oft unbewußt Strategien ein, die unsere Überzeugungen bestätigen – mögen sie nun richtig oder falsch sein.

**David Frey und Samuel Gaertner** entlarvten genau diese Form von subtilen Rassismus in ihrer Untersuchungen der Hilfsbereitschaft von Weißen gegenüber einem Schwarzen. (**Seite 312**).

Dies ist ein Hinweis darauf, daß sich ein subtiler Rassismus tendenziell dann zeigt, wenn er sich leicht begründen läßt.

Auch Frauen sind subtilen Formen von Vorurteilen ausgesetzt. **Daryl und Sandra Bem** vermuten, daß die in unserer Gesellschaft vorhandenen Vorurteile gegenüber Frauen ein Beispiel für eine unbewußte Ideologie sind für ein Überzeugungssystem also, das wir implizit akzeptieren, das und aber nicht bewußt ist, weil wir uns eine andere Weitsicht gar nicht vorstellen können.

Untersuchungen von **Ruth Hartley** deuten darauf hin, daß Kinder schon im Alter von Fünf Jahren ganz klare Vorstellungen entwickelt haben, wie Männer und Frauen sich verhalten sollten.

#### → **Natalie Porter und Florence Geis (313)**

Die Ergebnisse dieses Experiments sind ein hervorragendes Beispiel dafür, was mit einer unbewußten Ideologie gemeint ist. Es zeigte sich nämlich, daß sich Männer und Frauen vergleichbar verhielten und darüber hinaus Feministinnen wie Nicht-Feministinnen erheblich seltener für Frauen votierten.

Aufgrund des Sozialisationsprozesses der Geschlechterrollen gelten die Rollen von Frau und Mann häufig als naturgemäß rigide und festgelegt. Für die auf diesem Gebiet tätigen Forscher steht eine solche traditionelle Etikettierung im Widerspruch zu einem umfassenden und fruchtbaren Wachstumsprozeß.

**Sandra Bem** bsp. Plädiert dafür, diese geschlechtsrollenspezifische Stereotypisierung zu reduzieren und eher „androgyn“ zu werden: Nach Bem sollten Männer und Frauen: dazu ermutigt werden, zugleich pragmatisch und expressiv, durchsetzungsfreudig und nachgiebig, maskulin und feminin zu sein – je nach der situativen Angemessenheit der verschiedenen Verhaltensweisen. Durchsetzungsfähigkeit bspw. ist – für Männer und Frauen – ein adaptives, erwünschtes Verhalten, wenn sie eine Gehaltserhöhung wollen. Wer sich in dieser Situation zurückhaltend, passiv oder schüchtern verhält, bekommt kaum mehr Geld. Umgekehrt ist bei einer Versöhnung – ebenfalls für Männer und Frauen - Nachgiebigkeit ein adaptives, erwünschtes Verhalten. Durchsetzungsfreudigkeit könnte in dieser Situation auch die Spannung erhöhen.

Wer sich mit anderen Menschen in einer ähnlichen Situation vergleichen muß, wird daher seltener aus seiner sozial akzeptierten Rolle heraustreten. Dennoch gibt es Grund zu der Annahme, daß die allgemein

üblichen Vorstellungen über angemessenes Verhalten von Frauen und Männern allmählich flexibler werden. **Linda Jackson und Thomas Cash** stellten fest, daß Männer und Frauen, die als androgyn wahrgenommen werden, tatsächlich als sympathischer und besser angepaßt erlebt werden als Menschen, deren Verhalten durchgängig mit den traditionellen Geschlechterstereotypen übereinstimmt. Ein Haken allerdings ist dabei: Wenn sich Frauen stereotyp männlich – also in keiner Weise traditionell weiblich- verhielten, erschienen sie anderen am unsympathischsten. Und wenn Männer sich ausschließlich stereotyp weiblich verhielten, wurde ihr Verhalten als weniger adaptiv beurteilt als das gleiche Verhalten von Frauen. Daraus läßt sich vielleicht die Lehre ziehen, daß geschlechtsübergreifende Verhaltensweisen so lange akzeptiert werden wie eine sorgfältige Balance mit geschlechtstypischen Verhaltensweisen gewahrt wird.

Die Geschlechtertrollensozialisation hat vielerlei Auswirkungen. **Matina Horner** führte Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre eine Reihe von Experimenten durch, in denen sich fand, daß Frauen den Erfolg geradezu fürchten, und zwar insbesondere dann, wenn er nicht ihren Rollenerwartungen entspricht. (Seite 315).

Interessanterweise haben neuere Experimente gezeigt, daß bei Männern genau dasselbe passiert – sofern sie ihren Erfolg in einer nicht traditionellen Situation erleben.

Das „Furcht vor dem Erfolg“- Phänomen läßt sich also mit dem Phänomen der „Beeinflußbarkeit“ insofern vergleichen, als sowohl Männer als Frauen die für diesen Effekt symptomatischen Verhaltensweisen zeigen – wann und wie hängt von der jeweiligen Situation ab.

Meines Erachtens lassen sich daraus zwei wichtige Lehren ziehen. Erstens gibt es im Verhalten von Frauen und Männern zwar einige Unterschiede, doch lassen sie sich in vielen Fällen auf ihre unterschiedliche Situation zurückführen. Frauen scheinen also auf den ersten Blick leichter zu überreden zu sein und eher vor Erfolg zurückschrecken, weil sie nach den Spielregeln der Männer bewertet werden. Doch wenn Männer nach weiblichen Spielregeln bewertet werden, dann sind sie es, die noch leichter zu überreden sind, sich noch mehr vor Erfolg fürchten, und so weiter. Selbst wenn Frauen und Männer sich identisch verhalten, werden sie oft nach unterschiedlichen Standards beurteilt. Wie wir beispielsweise weiter oben gesehen haben, wird der Erfolg einer Frau gewöhnlich ihrem Fleiß oder ihrem Glück zugeschrieben, während man den Erfolg eines Mannes für ein Ergebnis seiner Fähigkeiten hält. Wenn Männer versagen, werden sie dementsprechend härter verurteilt, auch wenn sie sich genau so wie Frauen verhalten haben. Bevor wir also Schluß ziehen, daß ein Geschlecht im Vergleich zu anderen weniger wert ist, sollten wir sorgfältig den Kontext untersuchen, in dem ein bestimmtes Verhalten auftritt, und feststellen, ob bei seiner Bewertung für Männer und Frauen unterschiedliche Maßstäbe angelegt werden. Erinnern Sie sich an **Aronsons** erstes Gesetz: Menschen, die verrückte Dinge tun, sind nicht unbedingt verrückt. Und so sind auch Menschen, die „minderwertige“ Dinge tun, nicht unbedingt minderwertig.

Die zweite Lehre, die wir ziehen können, hat damit zu tun, daß wir alle Männer, Frauen, Jungen, Mädchen, Schwarze, Latinos, Asiaten, Weiße, Reiche, Arme – ein Opfer der Einschränkungen sind, die uns unsere Rollenstereotype auferlegen. Es wäre naiv zu leugnen, daß einige dieser Rollen eine größere Festlegung und Beeinträchtigung mit sich bringen als andere. Ebenso unklug wäre es aber auch, sich nicht bewußt zu machen, daß die Bemühungen einer gesellschaftlichen Gruppe, sich von den Ketten des Vorurteils zu befreien, indirekt uns allen zugute kommen. Wenn wir lernen, das rollenkonträre Verhalten eines anderen Menschen zu akzeptieren, wird auch unser eigenes rollenkonträres Verhalten zunehmend akzeptiert werden – und wir werden mehr Möglichkeiten haben, uns als Menschen zu verwirklichen.

## Vorurteile und Medien

Die Medien spielen bei der Aufrechterhaltung von Vorurteilen eine wichtige Rolle.

Doch obwohl Schwarze seit einigen Jahren tatsächlich häufiger in den Medien zu sehen sind, zeigen verschiedene Studien, daß keine gleichmäßigen Fortschritte gemacht wurden.

Damit bleibt im Fernsehen die Rassentrennung im wesentlichen erhalten.

Tatsächlich gemeinsam auftraten, die Schwarzen in etwa siebzig Prozent aller Fälle einen den Weißen vergleichbaren Status innehatten.

Schwarze und Weiße seltener als rein weiße Gruppen in freundschaftlichen und informellen sozialen Zusammenhängen dargestellt werden. Insgesamt gesehen stellt sich die Situation für andere

Minderheiten noch schlechter dar. Latinos und andere nicht – weiße Darsteller sind im Fernsehen und in der Werbung immer noch eine Seltenheit. Ironischerweise war die im Lauf der Jahre zunehmende Präsenz von Schwarzen im Fernsehen begleitet von einem drastischen Rückgang des Prozentsatzes anderer Minderheiten, während die Anzahl weißer Fernsehdarsteller weiterhin steigt. Das Fernsehen stellt ebenso wie die anderen Medien für die meisten Menschen – und vor allem für Kinder- eine zunehmend wichtigere Informationsquelle dar. Die seltene und unrealistische Darstellung nicht – weißer Personen bestärkt sind der irrigen Vorstellung, daß Angehörige von ethnischen oder rassischen Minderheiten für unsere Gesellschaft ohne Bedeutung sind – sie erleben keine wirklichen Abenteuer, haben keine wirklichen Probleme und keine menschlichen Gefühle. Das Fehlen positiver Rollenmodelle im Fernsehen verstärkt zweifellos unter Kindern wie Erwachsenen aus sozialen Minderheiten das Gefühl der Minderwertigkeit und Entfremdung. Ähnliches gilt für die Darstellung der Rolle von Frauen.

In der Hauptsendezeit sieht man im Fernsehen sehr viel mehr Männer als Frauen, und Frauen werden sehr häufiger als Opfer von Gewalttaten dargestellt. Preisgekrönten Kinderbücher.....

Auch die Comic- strips in den Zeitungen verfestigen die vorherrschenden Geschlechterstereotype.  
( Seite 318)

Welche Folgen hat die weitverbreitete Stereotypisierung von Frauen in den Medien? Ohne es zu merken, neigen wir dazu, die Dinge, die wir häufig sehen, zu glauben und zu akzeptieren- es sei denn, dem stünde wirklich etwas entscheidendes entgegen. Noch schwerer fällt es, uns etwas bewußt zu machen, das nicht gezeigt wird. Wenn wir also Frauen selten im Hauptrollen sehen, dann könnten wir leicht den Schluß ziehen, daß sie nicht in der Lage sind, Macht erfolgreich zu handhaben, und daß ihnen der Wäscheraum lieber ist als der Sessel in der Chefetage.

Wenn Frauen solche Stereotypen internalisieren, könnten sie sich auf die Wahrnehmung ihre eigenen Lebensperspektiven äußerst nachteilig auswirken. **Florence Geis und ihre Kollegen** stellten fest, daß die traditionelle Darstellung der Frauenrolle in den Werbespots des Fernsehens implizit „ Skripte“ zu Verhalten von Frauen enthält, die eine Hemmung der Leistungserwartung von Frauen bewirken.

Diese Ergebnisse lassen den Schluß zu, daß Werbespots mit stereotypisierten Geschlechterrollen ein kulturelles Bild der Frau als Bürger zweiter Klasse widerspiegeln, und daß die ständige Berieselung mit solchen Werbespots dazu dient, die Lebensperspektiven von Frauen einzuschränken. Wahrscheinlich würde die fortgesetzte Konfrontation mit bisher nicht gegebenen Alternativen die Leistungs- und Karriereerwartungen von Frauen steigern.

## Ursachen von Vorurteilen

Wie wir gesehen haben, ist das Bedürfnis nach Selbstrechtfertigung eine Determinante von Vorurteilen.

Menschen haben natürlich nicht nur das Bedürfnis, sich selbst zu rechtfertigen- es geht ihnen auch um Status und Macht.

Verschiedene Studien haben gezeigt, daß ein niedriger oder sich verschlechternder sozialer Status ein guter Prädiktor für Vorurteile ist.

Man hat festgestellt, daß Personen, die im Hinblick auf Bildung, Einkommen und Beschäftigung in der sozialen Hierarchie ganz oder fast unten sind, nicht nur die stärksten Antipathien gegen Schwarze haben, sondern auch am ehesten bereit sind, zu Gewalt zu greifen, um die Rassenintegration in den Schulen zu verhindern.

Tatsächlich lassen sich Vorurteile nicht auf eine einzelne Ursache zurückführen. Sie werden vielmehr durch zahlreiche Faktoren determiniert. Betrachten wir einige der wichtigsten Determinanten.( Seite 320).

Diese vier Ursachen schließen einander nicht aus, sondern werden unter Umständen alle gleichzeitig wirksam. Dennoch wäre es hilfreich, die Bedeutung der einzelnen Ursachen abzuklären, denn jede Maßnahme, die wir empfehlen, um Vorurteile abzubauen, hängt davon ab, was wir als Hauptursache von Vorurteilen halten.

## Ökonomischer und politischer Wettbewerb

Man kann Vorurteile als ein Ergebnis ökonomischer und politischer Kräfteverhältnisse sehen. Da die verfügbaren Ressourcen begrenzt sind, versucht die herrschende soziale Schicht eine Minderheit auszubeuten und zu benachteiligen, um sich selbst einen materiellen Vorteil zu verschaffen. In schwierigen Zeiten, wenn die ökonomischen, politischen oder ideologischen Ziele in Widerspruch zueinander stehen, nehmen Vorurteile tendenziell mehr Raum ein.

Diskriminierung, Vorurteile und negative Stereotypisierung nehmen erheblich zu, sobald die Arbeitsplätze knapper werden.

#### → **John Dollard (321)**

Diese Befunde deuten darauf hin, daß Vorurteile durch Konkurrenz und Konflikt erzeugt werden. Das Phänomen ist zudem nicht nur historisch interessant – vielmehr scheint es auch überdauernde psychologische Konsequenzen zu haben. Aus einer 1970 durchgeführten Umfrage geht hervor, daß die meisten Vorurteile gegen Schwarze in Gruppen beobachtet wurden, die sozioökonomisch nur eine Stufe höher standen als die Schwarzen selbst. Wie zu erwarten war diese Tendenz am deutlichsten in Situationen, in denen Weiße und Schwarze um Arbeitsplätze konkurrierten. Die Daten lassen sich jedoch nicht eindeutig interpretieren, da die Konkurrenzvariablen zu Teil mit Variablen wie Bildungsniveau oder Familienhintergrund konfundiert sind.

#### → **Muzafer Sherif und Kollegen( Seite 322)**

### **Die „ Sündenbock“ -Theorie**

In unserer heutigen Zeit wird die Bezeichnung Sündenbock für jemanden gebraucht, der unschuldig und relativ machtlos ist und für etwas verantwortlich gemacht wird, wofür er nichts kann. Leider kann ein solcher menschlicher Sündenbock nicht in die Wüste entfliehen, sondern erleidet meistens schreckliche Grausamkeiten bis hin zum Tod.

**Otto Klineberg**, ein Sozialpsychologe, der sich vor allem für die interkulturellen Aspekte des Vorurteils interessiert, beschreibt eine einzigartige Sündenbock- Situation in Japan. Eta oder Burakumin sind eine Gruppe von zwei Millionen Ausgestoßenen, die in ganz Japan verstreut leben. Man hält sie für unrein und traut ihnen nur bestimmte, von anderen Japanern ungeliebte Tätigkeiten zu. Der Leser kann sich vorstellen, daß die Eta gewöhnlich in ärmlichen Slum- Vierteln leben. Ihr Intelligenzquotient liegt um durchschnittlich sechzehn Punkte niedriger als der anderer Japaner. Die der Eta fehlen in der Schule häufiger, und sie werden dreimal so oft straffällig wie andere japanische Kinder. Ein Mitglied der Eta zu heiraten ist tabu, dennoch gibt es eine gewisse „Durchlässigkeit“. Für ein Mitglied der Eta ist es relativ einfach, die Hürde zur übrigen japanischen Gesellschaft zu überwinden, weil es zwischen den Eta und den übrigen Japanern keine angeborenen rassischen oder körperlichen Unterschiede gibt. Die Eta sind eine unsichtbare Rasse – eine Out-group, die weniger durch ihre körperlichen Merkmale als durch ihren sozialen Status definiert ist. Erkennbar sind sie nur an ihren besonderen Sprachmustern ( die sich in den vielen Jahren der Abspaltung von den übrigen Japanern herausgebildet haben)

Und an ihren Ausweispapieren. Die historischen Ursprünge der Eta sind nicht geklärt, man kann aber vermuten, daß sie die unteren Stufen der sozioökonomischen Hierarchie einnahmen, bis sie aufgrund einer Rezession vollständig aus der japanischen Gesellschaft ausgestoßen wurden.

Man kann nur schwer begreifen, daß allein ökonomische Konkurrenzsituationen die Ursache für die Lynchmorde an Schwarzen oder die Schlechte Behandlung der Eta sein sollen. Ein solches Verhalten ist sehr stark emotional besetzt und deutet deshalb darauf hin, daß neben ökonomischen Faktoren auch tiefgreifende psychologische Ursachen eine Rolle spielen. Auch der Eifer, mit dem die Nazis versuchten alle Juden auszurotten, ist ein deutlicher Hinweis darauf, daß das Phänomen nicht ausschließlich ökonomisch oder politische, sondern auch psychologische Ursachen hat. **Neal Miller und Richard Bugelski** haben in einem gut kontrollierten Experiment bestätigt, daß psychologische Prozesse eine Rolle spielen.( **Seite 325**).

Frustration oder Zorn führen also zu einer ganz bestimmten Aggression- nämlich der Aggression gegenüber dem Mitglied einer Out- group. Im Laborexperiment lassen sich Faktoren abklären, die in der Wirklichkeit zu existieren scheinen. Das allgemeine Bild des Sündenbock- Phänomens kommt dadurch zustande, daß Individuen ihre Aggressionen auf Gruppen lenken, die unbeliebt, leicht erkennbar und relativ machtlos sind. Die Form der gezeigten Aggression wird durch die Normen der In- Group bestimmt:

Lynchmorde an Schwarzen oder Pogrome gegen Juden kommen in einer Gesellschaft nur selten vor – es sei denn, sie werden von der herrschenden Kultur oder Subkultur gutgeheißen.

## Die voreingenommene Persönlichkeit

Wie wir gesehen haben, neigen möglicherweise alle Menschen dazu, Aggressionen auf Sündenböcke zu verschieben, aber nicht alle Menschen tun das im selben Maß

Verschieden Befunde deuten darauf hin, daß individuelle Unterschiede in der allgemeinen Tendenz bestehen, andere zu hassen. Es gibt also Menschen, die von vornherein vorurteilsbehaftet sind und zwar nicht allein aufgrund unmittelbarer äußerer Umstände, sondern weil sie so sind, wie sie sind.

**Theodor Adorno und sein Mitarbeiter** bezeichnen solche Menschen als "autoritäre Persönlichkeiten".

Sie neigen zu rigiden Überzeugungen und "konventionellen" Wertvorstellungen, dulden keine Schwäche (weder bei sich noch bei anderen), sind hochgradig bestrafend, äußerst mißtrauisch und ungewöhnlich autoritätsgläubig. Das Meßinstrument zur Erfassung einer autoritären Persönlichkeitsstruktur ( die sogenannte F- Skala) ermittelt den Grad der Zustimmung oder Ablehnung von Items wie den folgenden:

→ Seite 327!!!!!!!

Ein hohes Maß an Zustimmung zu solchen Items zeigt eine autoritäre Charakterstruktur an. Der Hauptbefund liegt darin, daß hochgradig autoritäre Persönlichkeiten nicht einfach Juden oder Schwarze ablehnen, sondern ein durchgängig hohes Maß an Vorurteilen gegenüber allen Minderheiten zeigen.

Autoritäre Persönlichkeiten sind als Kinder im allgemeinen sehr unsicher und extrem abhängig von ihren Eltern. Sie fürchten sie und bringen ihnen unbewußt feindselige Gefühle entgegen. Aus diese Konstellation heraus wächst ein Erwachsener heran, der einen hohen Grad an Ärger in sich trägt, den er wegen seiner Ängstlichkeit und Unsicherheit als Aggression gegenüber machtlosen Gruppen auslebt, während er zugleich nach außen hin den Respekt vor Autoritäten wahrt.

Forschungsdaten enthalten Korrelative Daten, so daß wir nicht sicher sein können, was Ursachen und was Wirkungen sind.

Wie sich zeigt, haben die Eltern von voreingenommenen Personen nämlich selbst ziemlich viele Vorurteile gegenüber Minderheiten. Es kann also auch sein, daß manche Menschen aufgrund ihres konformen Verhaltens über den Prozeß der Identifikation Vorurteile entwickeln.

Eine solche Erklärung ist sehr viel einfacher und unterscheidet sich grundlegend von **Adornos** Ansatz, der sich auf die unbewußte Feindseligkeit und die verdrängte Angst des Kindes vor seinen Eltern stützt. Das soll nicht heißen, daß Vorurteile bei manchen Menschen nicht in unbewußten Kindheitskonflikten begründet sind. Wir weisen lediglich darauf hin, daß eine Vielzahl von Vorurteilen auf Mamas oder Papas Schoß erlernt sein könnten. Darüber hinaus übernehmen manche Menschen lediglich ganz bestimmte Vorurteile, die den Normen ihrer Subkultur entsprechen.

## Vorurteile aufgrund von Konformität

**Pettigrew** erklärt dieses Phänomen durch Konformität. Die Menschen hätten sich in diesem Fall also nur den Normen ihrer Gesellschaft (über Tage!) entsprechend verhalten.

**Pettigrew** ist der Ansicht, daß zwar einige Vorurteile aufgrund von ökonomischer Konkurrenz, Frustration und Persönlichkeit entstehen, die vorurteilsvollen Verhaltensweisen aber hauptsächlich auf die sklavische Unterwerfung unter soziale Normen zurückzuführen sind.

Mit anderen Worten, wenn Konformisten mehr Vorurteile haben, wäre ein Vorurteil nur etwas, dem man sich eben anpaßt.

Wenn Konformität ein Faktor der Vorurteilsbildung ist, dann müßten Menschen, die in Regionen mit eher voreingenommenen Normen ziehen, eine erhebliche Zunahme von Vorurteilen zeigen, während eine erhebliche Abnahme zu erwarten wäre, wenn sie es mit weniger vorurteilsvollen Normen zu tun hätten. Und das trifft auch zu.

### → **Jeanne Watson (329)**

Der Konformitätsdruck kann relativ offen zutage treten, wie es in **Aschs** Experiment der Fall war, Konformität einer Vorurteilsnorm gegenüber kann aber auch einfach dadurch entstehen, daß keine richtigen oder zu viele falsche Informationen zur Verfügung stehen. Dann entstehen Vorurteile einfach aufgrund von Gerüchten.

Selbst ein nur gelegentlicher Kontakt mit fanatischen Überzeugungen kann unsere Einstellungen und unser Verhalten gegenüber einer Gruppe beeinflussen, die unter Vorurteilen zu leiden hat. So hat die Forschung gezeigt, daß selbst, wenn wir nur zufällig mithören, wie sich jemand, der nur mit ihr assoziiert wird, eher in einem negativen Licht sehen.

### → **Schari Kirkland (330)**

Dieses Ergebnis ist ein Hinweis darauf, daß Konformität mit Vorurteilsnormen nicht nur dem Opfer des rassistischen Verhaltens, sondern darüber hinaus auch anderen schaden kann. Eine fanatisierte Gesellschaft kann auch über ihre Institutionen gezielt fanatische Einstellungen fördern.

Eine Gesellschaft kann als bereits über ihre Institutionen Vorurteile erzeugen.

## **Verhaltensweisen des Staates können Verhaltensweisen des Staatsvolkes ändern**

**Soziologe William Graham Sumner (331)** :“Der Staat kann das Volk nicht ändern:“

Daß sich moralisches Verhalten nicht per Gesetz verordnen läßt:: Man kann Menschen zwingen, die Rassentrennung zu beenden – Sympathie jedoch läßt sich nicht erzwingen. Viele drängten daher auch darauf, die gesetzlichen Regelungen auf dem Gebiet der Rassentrennung so lange beizubehalten, bis sich die Einstellungen gewandelt hätten. In der Sozialpsychologie war man damals natürlich überzeugt, daß sich durch eine Änderung der Einstellungen auch das Verhalten der Menschen ändern ließe.

Unabhängig davon, ob Vorurteile vor allem eine Funktion von ökonomischen Konflikten, von Anpassung an soziale Normen oder von tief verwurzelten persönlichen Bedürfnissen sind, lassen sie sich durch Informationskampagnen nicht einfach ändern. Bei den meisten Menschen brennt sich vorurteilvolles Verhalten im Lauf der Jahre immer tiefer ein.

### → **Paul Lazarsfeld (332)**

Die Vorurteile der meisten Menschen sind allzu tief in ihrem Überzeugungssystem verankert, stehen allzu sehr in Einklang mit ihrem alltäglichen Verhalten und werden allzu sehr von ihrer Umgebung unterstützt und gefördert, als daß sie durch ein Buch, eine Film oder eine Sendung im Radio reduziert werden könnten.

## **Die Auswirkung von Kontakt unter Statusgleichen**

Verhaltensänderungen können auch Einstellungsänderungen herbeiführen.

Denselben sozialen Status besäßen

### → **Morton Deutsch und Mary Ellen Collins (333)**

Diese Befunde deuten darauf hin, daß der Staat doch Einfluß auf das Verhalten des Volkes nehmen kann, daß sich moralisches Verhalten doch per Gesetz verstärken läßt – zwar nicht unmittelbar, aber über das Mittel der statusgleichen Kontakts.

## **Stellvertreter- Effekte bei der Aufhebung der Rassentrennung**

Unter sonst gleichen Umständen zwingt mich also allein mein Wissen darum, daß ich irgendwann in engen Kontakt mit Ihnen sein werden, meine Voreingenommenheit Ihnen gegenüber zu reduzieren.

Wenige Sozialpsychologen sind so naiv zu glauben, daß sich eine tief verwurzelte rassistische Intoleranz ausmerzen läßt, sofern die Menschen nur ihre Dissonanz reduzieren, indem sie sich einfach mit dem

scheinbar Unvermeidlichen abfinden. Ich behaupte allerdings, daß ein solcher Vorgang unter idealen Bedingungen dazu führt, daß die Voreingenommenheit der meisten Menschen abbröckeln kann und eine Verringerung ihrer feindseligen Gefühle bewirkt. Was ich unter "idealen Bedingungen" verstehe, werde ich gleich näher erläutern.

Man beachte vor allem die Vorteile, die ein solcher Prozeß im Vergleich zu einer Informationskampagne hat: Hier wurde ein Mechanismus ausgelöst, der den Vater dazu motivierte, seine negativen Stereotype gegenüber Schwarzen zu ändern.

Meine Analyse zeigt eindeutig, daß ein ganz bestimmtes politisches Vorgehen für die Gesellschaft am besten wäre – das genaue Gegenteil nämlich zu dem, was allgemein empfohlen wurde.

1954 hieß es also allgemein, ein verändertes Verhalten (Integration) könne nur die Folge einer kognitiven Änderung sein. Meine Analyse deutet umgekehrt darauf hin, daß sich ein harmonisches Verhältnis zwischen Schwarzen und Weißen am ehesten dann erreichen ließe, wenn man bei Verhaltensänderungen ansetzen würde. Und – was ganz besonders wichtig ist – je früher dem einzelnen Bewußt wird, daß die Rassenintegration unvermeidlich ist, desto früher wird er anfangen, seine Vorteile zu ändern. Dieser Prozeß kann allerdings durch Vertreter des Staates sabotiert werden, die die Gegner der Rassenintegration in dem damit die irrige Überzeugung, die Aufhebung der Rassentrennung sei doch nicht unvermeidlich. Unter diesen Umständen entwickelt sich keine Einstellungsänderung; statt dessen entstehen nur weitere Unruhen und Konflikte.

Anders gesagt, wo die Menschen keine Gelegenheit hatten, kognitive Dissonanz zu reduzieren, kam es zu Gewalttätigkeit.

Er( **Kenneth B. Clark**) stellte fest, daß eine rasche Aufhebung der Rassentrennung sehr viel erfolgreicher war als eine allmähliche Integration.

Die Schwierigkeiten waren da am größten, wo man nicht konsequent genug vorging.

### **Alle anderen Umstände sind aber nicht immer gleich**

Als ich beschrieb, wie Vorurteile in einem integrierten Wohnungsprojekt reduziert wurden, betonte ich, daß es sich um Sozialwohnungen handelte. Schwieriger wird die Lage, wenn es um Privateigentum geht.

Systematische Untersuchungen in von Schwarzen und Weißen bewohnten Wohnungsprojekten in Privatbesitz zeigen eine Zunahme der Vorurteile unter den weißen Bewohnern.

Labor, wo Antipathien eine Rolle spielten, die sicherlich nicht so heftig und so tiefgreifend waren wie in der Realität.

Häufig fangen die Schwierigkeiten da an, wo die Rassentrennung aufhört.

**Walter Stephan** fand bei seiner Analyse der Forschungsarbeiten zur Aufhebung der Rassentrennung keine einzige Studie, in der ein signifikanter Anstieg des Selbstwertgefühls bei schwarzen Kindern nachgewiesen wurde, Vielmehr belegten 25% der durchgesehenen Arbeiten eine signifikante Verringerung des Selbstwertgefühls schwarzer Kinder nach der Aufhebung der Rassentrennung. Ach die Vorurteile hatten nicht wesentlich abgenommen. Stephan stellte fest, daß sie nahezu gleich oft zu- wie abgenommen hatten.

Ich will unsere bisherigen Diskussionsergebnisse zusammenfassen: (1) Satusgleicher Kontakt kann und wird- sofern es idealerweise keine ökonomischen Konflikte gibt – mehr Verständnis füreinander wecken und eine Abnahme von Vorurteilen bewirken. (2) Die Psychologie der Unvermeidbarkeit kann und wird - ebenfalls unter idealen Bedingungen – Zwänge schaffen, durch die Vorurteile reduziert werden und der Weg für eine unproblematische, gewaltlose Integration in den Schulen geebnet wird. (3) Dort, wo es ökonomische Konflikte gibt (wie beispielsweise im gemischten Wohnvierteln mit privatem Wohnungseigentum), nehmen Vorurteile oft zu. (4) Wo die Aufhebung der Rassentrennung in den Schulen zu einer Konkurrenzsituation führt, wird – vor allem dann, wenn Angehörige einer Minderheit entscheidend benachteiligt sind – die Feindseligkeit von Schwarzen oder Latinos den Weißen gegenüber oft zunehmen, unter anderem sich auch deshalb, weil sie ihr beschädigtes Selbstwertgefühl wiederherstellen wollen.

## Wechselseitige Abhängigkeit – eine mögliche Lösung

### → *Muzafer Scherif und seine Kollegen (339)*

Der Schlüsselfaktor scheint die Interdependenz zu sein- eine Situation in der Menschen einander brauchen, um ein Ziel zu erreichen.

### → *Morton Deutsch( Seite 340)*

### → *Patricia Keenan und Peter Carnevale( Seite 340)*

Kooperative Beziehungen, die sich innerhalb einer Gruppe entwickeln, werden also oft übertragen, wenn diese Gruppe später mit einer anderen kooperieren soll.

Definieren wir zunächst einmal den Begriff des Prozesses. Immer wenn Menschen miteinander interagieren, kommen zwei Dinge gleichzeitig ins Spiel, nämlich der Inhalt und der Prozeß ihrer Interaktion. Mit Inhalt meine ich einfach den Gegenstand ihrer Begegnungen, mit Prozeß deren Dynamik. Aber gerade durch den Prozeß lernen Schüler viel über die Welt, in der sie leben. Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, daß der Unterrichtsprozeß in mancherlei Hinsicht eine wichtigere Quelle des Lernens ist als der Inhalt selbst.

Das Fazit dieses Prozesses- der sich mehr oder minder in allen Klassenzimmern so abspielt- ist, daß Freundlichkeit und Verständnis füreinander bei keinem Schüler im Klassenzimmer gefördert werden. Im Gegenteil. Dieser Prozeß erzeugt tendenziell selbst unter Kindern derselben Rasse feindselige Gefühle. Wenn dann noch die Fremdheit hinzukommt, die aufgrund der ethischen Zugehörigkeit oder der unterschiedlichen Rassen entsteht, oder wenn die Kinder gezwungenermaßen mit dem Schulbus in eine gemischte Schule gefahren werden und dadurch ein an sich schon unfreundlicher Prozeß noch explosiver wird, dann kann die Situation äußerst schwierig und unangenehm werden.

Unsere Methode bezeichnen wir als Puzzle- Methode, weil sie so ähnlich wie ein Puzzle funktioniert.

( *Seite 342*).

Kooperatives Verhalten stellt sich allerdings nicht gleich ein. In der Regel dauert es mehrere Tage, bis die Kinder es beherrschen. Alte Gewohnheiten sind schwer aufzubrechen.( *Seite 343*).

Diese Episode zeigt einen Teil der Dynamik, die bei der Aufhebung der Rassentrennung in Verbindung mit einem konkurrenzorientierten Prozeß zu statusungleichen Kontakten führt, noch größere Feindseligkeit zwischen den verschiedenen ethischen Gruppen erzeugt und schließlich einen Verlust des Selbstwertgefühls bei Mitgliedern der benachteiligten ethischen Minderheiten bewirkt.( *Seite 344*).

Kinder in interdependenten, puzzleartigen Unterrichtssituationen entwickeln ein besseres Selbstwertgefühl als Kinder in traditionellen Unterrichtssituationen. Die Sympathie der Kinder in der Puzzle- Situation überwand auch Barrieren der ethischen und der Rassenzugehörigkeit. Die Prüfungsergebnisse von Angehörigen ethischer Minderheiten sind in der Puzzle- Situation besser als in der traditionellen Unterrichtssituation.

### → *Aronson und Kollegen( Seite 345)*

Einer der entscheidenden Faktoren für die positiven Auswirkungen der Puzzle- Methode ist die Entstehung von Empathie( *Seite 345*).

*Diane Bridgeman* demonstrierte in einem faszinierenden Experiment die positiven Auswirkungen der Puzzle- Situation auf die Fähigkeit der Kinder , sich die Perspektive anderer Schüler zu eigen zu machen.( *Seite 345*).

Die Beteiligung an Puzzle- Gruppen wirkt sich also allgemein auf die Fähigkeit eines Kindes aus, die Welt mit den Augen eines anderen Menschen zu sehen.

Eine der ermutigendsten Implikationen der größeren Empathie liegt darin, daß die übliche Tendenz, sich selbst im Zweifel freizusprechen, nun auf andere Menschen übertragen werden kann, und zwar auch auf solche , die nicht der eigenen ethischen Minderheit oder Rasse angehören.

### → *Aronson und Kollegen( Seite 346)*

Das ist deshalb so interessant, weil der grundlegende Attributionsfehler korrigiert und Vorurteile auf ein Minimum zurückgedrängt werden, sobald wir damit beginnen. Angehörige anderer Rassen und ethnischer Gruppen mit derselben Großzügigkeit wie uns selbst zu betrachten.

Interdependenz- insbesondere aufgrund der Puzzle- Methode- ist ganz offensichtlich eine vielversprechende Strategie, aber kein Allheilmittel.

Die Methode funktioniert aber am besten bei kleinen Kindern, bei denen sich noch keine vorurteilvollen Einstellungen festsetzen konnten. Außerdem sind Vorurteile ein komplexes Problem, daher kann keine

Lösung, die einzig richtige Sein. Wie wir gesehen haben, verändern sich viele Aspekte unserer Gesellschaft gleichzeitig.

Früher nahm man allgemein an, viele Vorurteile seien im allgemeinen das Ergebnis einer tiefgreifenden Persönlichkeitsstörung, die geheilt werden müsse, bevor man die Rassentrennung aufheben könne. Die vorliegenden Befunden zeigen, daß dies für die meisten Menschen nicht gilt. Der erste Schritt hin zu einer Verringerung von Vorurteilen ist die Aufhebung der Rassentrennung.

→ **Thomas Pettigrew( Seite 347)**

## **8. Sympathie, Liebe und zwischenmenschliche Sensitivität**

Was wissen wir über Faktoren, die eine Person veranlassen, einer anderen Person gegenüber Sympathie oder Liebe zu empfinden?

Nach **Charles Darwin** entwickelte sich das Entblößen der Zähne , das wir heutzutage als Lächeln bezeichnen, ganz allmählich zu einer sozialen Konvention- einer Möglichkeit , Menschen zu veranlassen, uns nichts anzutun und vielleicht sogar sympathischer zu finden.

Wir mögen Menschen, deren Verhalten uns maximale Belohnung bei minimalen Kosten verspricht.

Eine allgemeine Belohnungs- Theorie der Attraktion kann schon vieles erklären. Sie macht verständlich, warum wir äußerlich attraktive Menschen lieber mögen als äußerlich reizlose. Gut aussehende Menschen bringen uns ästhetische Belohnungen. Gleichzeitig können wir anhand einer solchen Theorie voraussagen, daß uns Menschen mit ähnlichen Überzeugungen durch ihre Zustimmung bekräftigen., also dazu beitragen, daß wir unsere Meinung für richtig halten können.

→ **Muzafer Scherif und Aronson auf Seite 351**

Kooperatives Verhalten ist eindeutig und per definitionem belohnend- wer mit uns kooperiert, unterstützt uns, hört sich unsere Meinungen an, macht Vorschläge und hilft uns, unsere Belastungen zu tragen.

### **Auswirkungen von Lob und Begünstigung**

Verschiedene Experimente haben generell gezeigt, daß wir Menschen , die uns positiv beurteilen, sehr viel sympathischer finden als andere, die uns negativ bewerten. Aber funktioniert das wirklich immer? Betrachten wir die Dinge einmal genauer. Der gesunde Menschenverstand legt auch nahe, daß es Situationen gibt, in denen Kritik nützlicher sein könnte als Lob.

Die relativen Auswirkungen von Lob und Kritik sind noch schwieriger zu bestimmen- aber auch noch interessanter. Verschiedene interessante Forschungsarbeiten zeigen, daß unter sonst gleichen Umständen eine negative Bewertung im allgemeinen unsere Bewunderung für den Beurteiler steigert- solange er nicht gerade uns bewertet.

→ **Theresa Amabile( Seite 353)**

Eine allgemeine Belohnungs- Kosten- Theorie verliert erheblich an Wert, wenn unsere Definition davon, was eine Belohnung ausmacht, nicht eindeutig ist. Wenn Situationen komplexer werden, stellen wir fest, daß solche Konzepte ihre Bedeutung weitgehend verlieren. Schon eine geringe Veränderung des sozialen Kontexte, in dem eine Belohnung vergeben wird, kann die Belohnung in eine Strafe verwandeln. Forschungsarbeiten auf diesem Gebiet zeigen, daß Menschen zwar gern gelobt werden und Personen, von denen sie gelobt werden tendenziell sympathischer finden, daß sie andererseits aber nicht gern manipuliert werden.

→ **Edward E. Jones Seite 354**

→ Bei Jones heißt es: „ Mit Schmeichelei kommt man ein Stück weit“- aber eben nicht überall hin

Auch Menschen , die uns einen Gefallen tun, sind uns sympathisch. Ein Gefallen kann als eine Art von Belohnung gesehen werden, daher sind uns Menschen tendenziell sympathisch, die uns eine solche Belohnung zukommen lassen.

→ **Helen Hall Jennings( Seite 354)**

→ **Bernice und Albert Lott( Seite 355)**

Menschen, die uns zum Sieg verhelfen, sind uns also sympathischer als andere- und zwar selbst dann, wenn sie gar nicht die Absicht hatten,, uns einen Gefallen zu tun.

Doch genau wie im Fall der Lobhudeleien sind uns Menschen, die uns eine Gefälligkeit erweisen, nicht in jedem Fall sympathisch. Das gilt vor allem dann, wenn eine Gefälligkeit den Eindruck erweckt, sie sei mit bestimmten Bedingungen verknüpft, denn sie würde die Freiheit des Empfängers einschränken. Wir bekommen nicht gern Geschenke, für die eine Gegenleistung erwartet wird. Ebenso ungern nehmen wir Gefälligkeiten von Menschen an, die ihrerseits davon profitieren könnten.

#### → **Jack Brehm und Ann Cole( Seite 355)**

Die vorliegenden Forschungsarbeiten lassen zusammenfassend den Schluß zu, daß Gefälligkeiten und Lob keine universalen Belohnungen darstellen.

Lob, Gefälligkeiten und ähnliches sind nicht situationsübergreifend, sondern situationsgebunden: Ob sie als Belohnung fungieren oder nicht hängt von weniger wichtigen situativen Variablen ab, die teilweise äußerst stabil sind. Wie wir gesehen haben, können Lob und Gefälligkeiten sogar bewirken, daß jemand, der Lob spendet oder einen Gefallen erweist weniger attraktiv erscheint, als wenn er seinen Mund gehalten oder die Hände in den Taschen behalten hätte. **Dale Carnegies** Ratschlag ist also nicht immer brauchbar: Wenn sie wollen, daß jemand anderer Sie mag, ist eine Gefälligkeit, mit der Sie sich einschmeicheln wollen, eine ziemlich riskante Taktik.

Wenn wir jemand einen Gefallen erweisen, können wir unser Verhalten, auch rechtfertigen, indem wir uns selbst davon überzeugen, daß der Nutznießer der Gefälligkeit ein attraktiver, liebenswerter Mensch ist, der diesen Gefallen verdient.

#### → **John Jecker und David Landy( Seitev 357)**

#### → **Melvin Lerner und Carolyn Simmons ( Seite 357)**

Wer also einem anderen Menschen einen Gefallen tut, empfindet mehr Sympathie für ihn, aber nur dann, wenn die aufgewendete Mühe zu einem positiven Ergebnis führt.

## **Persönliche Attribute**

Wie bereits erwähnt, spielen verschiedene Persönlichkeitsmerkmale eine wichtige Rolle dabei, wie attraktiv jemand auf andere wirkt.

Wahrscheinlich ist die Kausalität bidirektional.

## **Kompetenz**

Es erscheint ganz selbstverständlich, daß wir unter sonst gleichen Umständen einen besonders kompetenten Menschen besonders attraktiv finden. Das liegt wahrscheinlich daran, daß wir das Bedürfnis haben, uns richtig zu verhalten, was uns eher gelingt, wenn wir uns mit besonders fähigen und kompetenten Menschen umgeben.

#### → **Aronson und Ben Willerman und Joanne Floyd auf Seite 360**

Auch dieses Experiment bestätigt unsere Behauptung, daß ein hohes Maß an Kompetenz uns zwar attraktiver macht, der Hinweis auf eine gewisse Fehlbarkeit unsere Attraktivität aber noch weiter steigert. Dieses Phänomen wurde als Mißgeschick- Effekt bezeichnet.

Der Mißgeschick- Effekt tritt prinzipiell dann am ehesten auf, wenn der Beobachter die Stimulus- Person implizit als Konkurrenten wahrnimmt. So beweist ein Experiment von **Kay Deaux**, daß der Effekt am stärksten bei Männern auftritt.( **Seite 361**)

## **Physische Attraktivität**

#### → **Elaine Walster und Mitarbeiter auf Seite 362**

#### → **Gregory White auf Seite 362**

Aus diesen Studien über erstmalige Verabredungen geht hervor, daß das attraktive Aussehen auf die eine oder andere WEISE eine wichtige Rolle dafür spielt, wer wem kurz- oder langfristig sympathisch ist.

Die Untersuchungen zeigen auch, daß es eindeutige kulturelle Standards für attraktives Aussehen gibt- zumindestens bei Gollege- Studenten in den Vereinigten Staaten.

Unter sonst gleichen Umständen können wir anhand der äußeren Attraktivität von Menschen nicht nur voraussagen, ob sich andere mit ihnen verabreden wollen. Das Aussehen beeinflußt darüber hinaus auch ein breites Spektrum von Attributionen.

→ **Karen Dion und Kollegen auf Seite 363**

Unsere Diskussion impliziert unter anderem, daß wir kulturelle Schönheitsstandards schon sehr früh erlernen.

→ **Karen Dion und Ellen Berscheid auf Seite 364**

→ **Karen Dion auf Seite 364**

**Harold Sigall und Aronson** haben gezeigt, daß attraktive Frauen auf Männer einen größeren Einfluß haben als weniger attraktive Frauen- und zwar im Guten wie im Schlechten.( **Seite 365**)

**Harold Sigall und Nancy Ostrove** zeigten in einem vergleichbaren Experiment , daß hübsche Frauen bevorzugt werden, solange man sie nicht im Verdacht hat, ihre Schönheit auszunutzen.( **Seite 365**)

Diese Ergebnisse stimmen insofern mit den Ergebnissen von **Sigall und Aronson** überein, als beide Experimente zu dem Schluß kommen, daß die äußere Attraktivität einer Frau – im Guten wie im Schlechten- entscheidend dafür sein kann, wie sie behandelt wird- je nachdem, wie sie ihre Attraktivität einsetzt.

Physische Attraktivität einer Person beeinflußt aber nicht nur unser Urteil über sie oder ihre Wirkung auf uns, sondern nimmt auch den Einfluß auf unsere Wahrnehmung von Personen in ihrer Umgebung.

**Harold Sigall und David Landy** zeigten in einem Experiment, daß ein Mann in Begleitung einer schönen Frau anders wahrgenommen wird als in Begleitung einer unattraktiven Frau.( **Seite 366**)

→ **Seite 366!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**

Äußerlich attraktive Menschen nehmen sich selbst eher als gut oder liebenswert wahr, weil sie ständig so behandelt werden. Umgekehrt können Menschen sich natürlich auch als schlecht oder wenig liebenswert wahrnehmen , weil sie ebenfalls ständig so behandelt werden- und das schon als Kinder. Schließlich verhalten sie sich auch diesem Selbstkonzept entsprechend- das zugleich damit übereinstimmt, wie sie ursprünglich behandelt werden.

In dem Maße, in dem solche Erfahrungen Menschen dazu verhelfen können, die nicht visuellen Aspekte von Schönheit wahrzunehmen, läßt sich die Ungerechtigkeit verringern, die durch die ungleiche Verteilung äußerlicher Schönheit entsteht.

## **Ähnlichkeit und Attraktion**

→ **Siehe Seite 368-369 !!!!!!!!!!!!!!!!**

## **Mögen, gemocht werden und Selbstwertgefühl**

Die Forschung hat gezeigt: Wenn wir feststellen, daß irgend jemand unsere Meinungen teilt, dann glauben wir auch , daß diese Person uns mögen würde, wenn sie uns kennenlernen würde. Das kann sehr wichtig sein, denn die entscheidende Determinante für unsere Sympathie gegenüber einem anderen Menschen ist die Tatsache, daß wir ihm ebenfalls sympathisch sind . Verschiedene Forscher haben diesen Punkt untersucht: Wenn andere Menschen uns mögen, mögen wir sie wahrscheinlich auch.

Darüber hinaus kann allein schon die Überzeugung, daß sie jemandem sympathisch sind, eine Spirale von Ereignissen in Gang setzen, die zu immer positiveren Gefühlen zwischen Ihnen und dem anderen führt.( **Seite 369**)

→ **Rebecca Curtis und Kim Miller( Seite 370)**

Unsere- richtigen oder falschen – Überzeugungen spielen eine mächtige Rolle bei der Gestaltung der Realität.

Gemocht zu werden läßt das Herz tatsächlich höher schlagen. Je unsicherer wir außerdem sind und je mehr Selbstzweifel wir haben, desto lieber wird uns eine Person, die positiv auf uns zu geht.

→ **Elaine Walster( Seite 371)**

Die Ergebnisse dieses Experiments implizieren auch, daß Menschen mit einem hohen Selbstwertgefühl weniger bedürftig sind- daß sie also nicht jedes x- beliebige Angebot annehmen.

So wird ein unsicherer Mensch auf fast jeden Menschen positiv reagieren, der Interesse zeigt, während ein selbstsicherer Mensch eher wählerisch ist. Wer sich unsicher fühlt, sucht vielleicht sogar unattraktivere Personen, um die Gefahr einer Ablehnung zu verringern.

→ **Sara Kiesler und Roberta Baral( Seite 371)**

→ **Joel Gruber und Kollegen auf Seite 372:** Männer mit geringem Selbstwertgefühl lassen sich eher von traditionellen und Männer mit hohem Selbstwertgefühl eher mit nicht traditionellen Frauen ein

Äußerlich attraktiver Personen werden von anderen tendenziell besser behandelt, was ziemlich sicher auch ihr Selbstwertgefühl steigert. Wie wirkt sich äußere Attraktivität auf die Selektivität aus?

→ **Zick Rubin( Seite 372)**

## **Der Zusammenhang zwischen Ähnlichkeit und Beliebtheit**

→ **Aronson, Esdward Jooness und Linda Bell( Seite 373)**

Wenn wir jemanden kennenlernen, der uns trotz unserer unterschiedlichen Meinungen sympathischer findet, zu der Schlußfolgerung, daß wir etwas ganz Besonderes und Einzigartiges an uns haben müssen, das für diese Person attraktiv ist.

## **Gewinn und Verlust von Wertschätzung**

### **Theorie von Aronson zur interpersonalen Attraktion: Gewinn- Verlust- Theorie**

Nach dieser Theorie hat die Zunahme an positivem und belohnendem Verhalten einer anderen Person größere Wirkung als eine konstante und invariante Belohnung.( **Seite 375**)

→ **Aronson, Darwyn Linder( Seite 375)**

Zwei wichtige Bedingungen müssen erfüllt sein, damit sich der Gewinn- Verlust- Effekt auswirkt.

1. Nicht jede Sequenz von positiven oder negativen Äußerungen stellt einen Gewinn oder Verlust dar, sondern nur eine **integrierte Sequenz, die eine Meinungsänderung impliziert( Seite 377)**
2. **Die Meinungsänderung muß allmählich erfolgen( Seite 378)**

→ **David Mettee und Kollegen( Seite 378)**

## **Liebe und Intimität**

Bis jetzt haben wir vor allem mit Faktoren befaßt, die unsere Sympathie oder Antipathie in der Anfangsphase des Kennenlernens beeinflussen. Da der erste Eindruck oft überdauert, entscheidet er weitgehend darüber, ob wir eine engere und länger anhaltende Beziehung zu jemandem entwickeln, den wir gerade kennengelernt haben.

## **Gegensätze ziehen sich an- zumindest hin und wieder**

→ **Robert Winch( Seite 378):** unter bestimmten Bedingungen ziehen sich auch Gegensätze an, manchmal suchen wir einen Partner, deren Bedürfnisse und Eigenschaften die unseren ergänzen.

**Aronson** vermutet, daß die jeweiligen Persönlichkeitsmerkmale entscheiden dafür sind, ob sich gleich und gleich gern gesellt oder ob sich Gegensätze anziehen.( **Seite 379**)

In länger dauernden Beziehungen bestimmen soziologische Faktoren zusammen mit der Ergänzungsfähigkeit der Bedürfnisse auch ganz wesentlich darüber, wie sehr die Partner voneinander angezogen sind und ob sie zusammenbleiben. Die Gesellschaft gibt für verheiratete Paare bestimmte Rollenstandards vor. (**Seite 379**)

Obwohl im übrigen das Konzept der Komplementarität der Bedürfnisse und das Konzept der ähnlichen Meinungen im Hinblick auf die gegenseitige Anziehung häufig zu unterschiedlichen Voraussagen führen, müssen sie nicht im Widerspruch zueinander stehen. (**Seite 379**)

## Definition der Liebe

- Schwierigkeiten bei Definition, da Liebe kein einheitlicher, eindimensionaler Zustand, sondern komplexes, vielschichtiges Phänomen, wird in unterschiedlichen Beziehungen erlebt
- **ZICK RUBIN:** Fragebögen: Unterscheidung der Konzepte Sympathie (Bewunderung und freundliche Zuneigung) und Liebe (enge Bindung, Intimität, Sorge um Wohlergehen)  
→ männliche und weibliche Vpn liebten Partner gleichermaßen, glaubten um so eher, sie würden eines Tages heiraten, je höher Werte auf der Liebesskala waren; Frauen brachten gleichgeschlechtlichen Freunden höheres Maß an Liebe entgegen als Männer
- **ZICK RUBIN:** Exp.: Paare mit hohen Werten auf Liebes-Skala sahen sich häufiger in die Augen
- **ELAINE WALSTER & BILL WALSTER:** leidenschaftliche (sexuelle Begierde, heftige Gefühle, intensive Beschäftigung) vs. kameradschaftliche (Vertrauen, Verlässlichkeit, Wärme, überdauernd) Liebe
- **SHARON BREHM:** Endpunkte eines Kontinuums

## Gewinn-Verlust-Theorie: Ihre Bedeutung für enge Beziehungen

- Vorteile einer gelungenen langfristigen Beziehung: emotionale Sicherheit; Akzeptanz von jemandem, der Schwächen und Stärken kennt
- Partner als Quelle von Belohnungen weniger attraktiv als Fremder, aber verheerende Auswirkung durch Entzug von Wertschätzung  
→ Macht, den geliebten Partner zu verletzen, aber nur geringe Möglichkeit, ihn zu belohnen
- **You always hurt the one you love**
- **O. J. HARVEY:** Exp.: Tendenz, auf Fremde als Quelle von positiver Bewertung positiver zu reagieren als auf Freunde; negativer auf Freunde, wenn negative Beurteilung
- Fremde haben mehr Einfluß auf Kinder als Eltern
- **JOANNE FLOYD:** Exp.: Kinder in Paare, entweder mit Fremden oder mit Freund. Kinder verteilten mehr ihres Gewinns an geizige Freunde und an großzügige Fremde (Freund gewinnen (großzügiges fremdes Kind) oder Freund verlieren, dann großzügiger)
- Forschung: Ehepaare, die intime, nicht-aggressive aber konfrontative Methoden der Konfliktlösung einsetzen, sind zufriedener.

Austausch sehr persönlicher Aspekte des eigenen Selbst, positiv und negativ, erforderlich für Entwicklung einer engen Beziehung.

Unter sonst gleichen Umständen sind uns Menschen sympathischer, nachdem wir etwas von uns preisgegeben haben und andersherum (besonders wenn Betreffender sonst eher reserviert).

→ in intimer werdender Beziehung wird Authentizität immer wichtiger

## **Intimität, Authentizität und Kommunikation**

- ehrliche Kommunikation mit Menschen, den man liebt, nicht einfach
- **Bsp.: Alice und Phil**
- Gefühle werden nicht ehrlich besprochen, oft Kommunikationsproblem
- ! Def. offene Kommunikation: klare Äußerung der eigenen Gefühle, ohne den anderen zu bewerten → gibt dem Adressaten die Möglichkeit zuzuhören, ohne sich in die Defensive gedrängt zu fühlen.
- aber: Gesellschaft lehrt, eigene Verletzlichkeit nicht zu zeigen
- Attribuierung unangenehmer Gefühle auch oft falsch
- **Lernen der Fertigkeiten durch Erfahrungen in geschütztem Raum:**
  - a) T-Gruppe: Hier und Jetzt, verbales Verhalten im Mittelpunkt (entwickelt an Ostküste, 40er Jahre)
  - b) Encounter-Gruppe: schließt auch non-verbale Methoden wie Berührung, Tanz mit ein (entwickelt an Westküste, 40er Jahre)
- Entstehung der ersten T-Gruppe zufällig: KURT LEWIN leitete Workshop, Diskussion wurde beobachtet und Gruppendynamik abends von graduierten Studenten Lewins diskutiert; Diskussionsteilnehmer kamen hinzu, verbesserten
  - Diskussionsteilnehmer sind bessere Beobachter der Gruppendynamik, weil sie ihre Absichten kennen
- In jeder engen Beziehung läßt sich offene Kommunikation erreichen, vermittelt mehr Selbstbewußtsein und Selbsterkenntnis.

## **Kommunikationsziele**

- **Ziele der T-Gruppe, übertragbar auf (intime) zwischenmenschliche Kommunikation**
  - (1) klare, offene, nicht-attributive, nicht-urteilende, nicht-straftende Kommunikationsformen entwickeln
  - (2) EW einer suchenden Geisteshaltung und Bereitschaft, eigenes Verhalten zu hinterfragen und mit eigener Rolle in der Welt zu experimentieren
  - (3) EW der Fähigkeit, Konflikte durch Problemlösestrategien, nicht durch Zwang und Manipulation zu lösen.
- großer Gewinn, wenn wir verstehen, was wir empfinden.

## **Das Problem der Fehlkommunikation**

- Interaktion zwischen zwei Menschen als Ereigniskette: Personen nehmen Verhalten auf ihre Weise wahr, Gefühl wird umgesetzt in Deutung der Absichten → Möglichkeit der Verzerrung und Irrtümer (Attribution)

## **Merkmale einer gelungenen Kommunikation**

### **Die Bedeutung der Unmittelbarkeit**

- unmittelbares Feedback durch direktes und offenes zum Ausdruck bringen von Gefühlen → mehrere Verhaltensalternativen
- Wer Feedback gibt, entdeckt auch etwas über sich selbst.

### **Gefühl versus Urteil**

- **S. 395ff Bsp. aus T-Gruppe**
- Offenheit kann auch verletzen → Auflösung des Dilemmas: Gefühle ausdrücken statt Urteil abgeben
- Feedback in Form von Gefühlen macht es Empfänger leichter, damit umzugehen, weil
  - (1) es sich bei Urteilen über andere um reine Mutmaßungen handelt
  - (2) der, der Feedback gibt, auch etwas von sich preisgibt

### **Gefühle und Absichten**

- Jeder sollte Verantwortung für eigenes Verhalten und dessen Auswirkungen auf andere übernehmen und erkennen, wie das Verhalten anderer auf einen zurückwirkt.

### **Kommunikation im Alltag**

- Auch in alltäglichen Interaktionen kann von offenen Kommunikationen profitiert werden → EW vieler offener, sicherer Beziehungen

## **9.Kapitel: Sozialpsychologie als Wissenschaft**

- Vorteil von Experimenten: Kontrolle der Störvariablen; Variation nur einer Variablen → ist dann sicher für Änderungen in der AV verantwortlich

### **Die Bedeutung der zufälligen Zuweisung**

- Kontrolle der Vpn-Variablen ist ein wichtiger Aspekt

### **Die Herausforderung des Experimentierens in der Sozialpsychologie Kontrolle versus Wirkung**

- Umfeld von Vpn läßt sich niemals völlig kontrollieren
- Schlußfolgerungen gelten nicht unbedingt für jeden einzelnen, aber dafür, wie sich die meisten Menschen in unter bestimmten Bedingungen verhalten
- Problem der Sterilität/ zwei Bedeutungen:
  - (1) keimfrei

(2) ineffizient oder unfruchtbar

- Experiment soll nicht nur kontrolliert sein, sondern auch Wirkung zeigen
- Schwierigkeit: Kontrolle und Wirkung oft gegenläufig

## Realitätsnähe des Experiments

- **Merrill Carlsmith & Aronson:** Experiment kann in zweierlei Hinsicht realistisch sein:
  1. *experimentelle Realitätsnähe*, wenn Vpn es ernst nehmen und sich intensiv mit Abläufen befassen
  2. *Wirklichkeitsnähe*, wenn Ähnlichkeit mit Alltagssituationen

## Täuschung

- Manchmal notwendig, da sonst durch unnatürliches Verhalten der Vpn unbrauchbare Ergebnisse.

## Ethische Probleme

- Drei ethische Probleme durch Verschleierung der wahren Absichten:
  - (1) unmoralisch, andere Menschen anzulügen → Können es Sozialpsychologen verantworten, Flut an Täuschung und Lüge noch zu vergrößern?
  - (2) Täuschung kann Intimsphäre überschreiten; ohne Kenntnis der wirklichen Absichten des VI können Vpn nicht wohlinformiert ihre Zustimmung geben
  - (3) unangenehme Erfahrungen wie Schmerz, Langeweile, Angst
- auch ethische Probleme möglich, wenn keine Täuschung (**Bsp. ROBYN DAWES, JEANNE MCTAVISH & HARRIET SHAKLEE: Exp. S. 416**)
- Dilemma der Sozialpsychologen: Freiheit der Wissenschaft vs. Würde des Menschen
- Kosten-Nutzen-Analyse für Entscheidung für oder gegen Experiment (**ARONSON**)
  1. Vermeidung von Verfahren, die starkes Unbehagen hervorrufen. VI sollte bereit sein, auf gewisses Maß von Eindeutigkeit zu verzichten.
  2. Suche nach Alternativen zur Täuschung
  3. Vpn sollte Aufhören jederzeit freigestellt sein
  4. VI sollte sich nach Experiment genügend Zeit für Aufklärung nehmen, sollte alles tun, um Würde der Vpn zu wahren.
  5. Experiment sollte vorher (!) schon als solide und sinnvoll beurteilt werden

## Die nachexperimentelle Sitzung

- VI sollte Vpn als Kollegen betrachten
- Hat Vp Verdacht geschöpft? Wie hat sie reagiert?
- Vermittlung, daß es nicht dumm war, auf Täuschung hereinzufallen, sondern daß Experiment so konzipiert war

## Die moralische Verantwortung für die Entdeckung unangenehmer Tatsachen

- Mechanismen können immer zur Manipulation eingesetzt werden.

- Aufklärung der Öffentlichkeit über Möglichkeit der Anwendung solcher Techniken