

Weder die Autoren/innen, noch die Fachschaft Psychologie übernimmt irgendwelche 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!

Version 1.0 (07/03/2004)

Aronson & Witte: Konformität

Witte:

- Ausgangspunkt jeder Konformitätsforschung: Annahme der Existenz übergeordneter Bezugspunkte, die Orientierungspunkte für das Verhalten darstellen
- Entstehung und Verbreitung von Normen, Werten und Rollen ist Kulturaufgabe und ändert sich mit der Zeit
- Inhalt und sozialer Druck, Normen zu gehorchen, variiert über unterschiedliche gesellschaftliche Bereiche
- Stärke des sozialen Drucks erkennbar an Häufigkeitsverteilung der Normverletzungen

Konformität [Verhalten, das bestimmten sozialen Vorstellungen entspricht (soziologisch)

Konformität [Beseitigung einer perzipierten Diskrepanz zwischen Eigenverhalten und Gruppenverhalten durch Nachgeben auf sozialen Druck (psychologisch)

- Konformitätsverhalten [das Ausmaß der Übereinstimmung mit überindividuellen Bezugspunkten
- Überindividuelle Bezugspunkte [der soziale Wert (SW) und der Kleingruppenstandard (KS)
- Sozialer Wert (SW) [Verhaltensstandard der gesellschaftlichen Referenzgruppe
- Kleingruppenstandard (KS) [Verhaltensstandard in der Kleingruppe
- wahre vs. vorgetäuschte Konformität
- Uniformitätsdruck [das Ausmaß an empfundenem Zwang zur Berücksichtigung überindividueller Werte bei der individuellen Reaktion

☺ Soziale Erleichterung und soziale Behinderung

- zentrale Rolle: vorgestellte oder tatsächliche Anwesenheit anderer Personen
- bei schwierigen Aufgaben: Verschlechterung, bei leichten: Verbesserung
- Experimentalanordnungen: Pseudowiedererkennungs- und Wortassoziationstechnik
- Auch einfache körperliche Leistungen werden schlechter ausgeführt, aber von vier Mitgliedern an Asymptote
- Abnahme des individuellen Einsatzes
- Gruppen- vs.- individuelle Leistungen!
- Gruppenleistungen hängen von der Kohäsion des Mikrosystems ab, nehmen mit größerer Kohäsion zu und mit geringerer ab
- Je nach Aufgabenstellung unterschiedliche soziale Werte: Geschwindigkeit und Leistungsgüte → je stärker der Uniformitätsdruck wird, desto eher wollen Vpn dem entsprechenden sozialen Wert folgen: bei einfachen Aufgaben Erhöhung der Geschwindigkeit, ohne daß Fehlerzahl steigt; bei schwierigen Aufgaben unter Zeitdruck müssen zwei Probleme bewältigt werden, Erhöhung der Geschwindigkeit und Finden einer komplexen Lösung, was zu einer Überforderung führt (auch physiologische Werte)
- Aber: Einfluß der Gruppensituation allgemein nicht sehr groß

☺ Bestimmungsleistungen in Gruppen

- Zunahme der Konvergenz individueller Urteile und Handlungen bei größerer Kohäsion
- *Autokinetischer Effekt* (SHERIF): schwach erleuchteter Punkt in sonst völlig dunklem Raum, der sich nach einiger Zeit scheinbar bewegte → bei individueller Schätzung entsteht charakteristischer Mittelwert; bei Gruppen von drei-vier Personen, die Schätzungen laut ausrufen sollen, entsteht neue überindividuelle Realität (Uniformitätsdruck wird erhöht, Personen orientieren sich stärker an gemeinsamem KS); Wechselwirkung zwischen Status und Persönlichkeitsmerkmalen
- *Linien-Vergleich* (ASCH): wichtig ist Tatsache der Einheitlichkeit, ein Durchbrechen führt zu einer Reduktion der Fehlurteile von 33% auf 5%, der Uniformitätsdruck fehlt; Beeinflussung ist bei Wissensfragen am höchsten und bei Einstellungsfragen am niedrigsten; interner Steuerungsmechanismus, der Uniformitätsdruck entgegen wirkt, nimmt mit Stärke der Beeinflussung von außen zu
- Einfluß von Autoritäten (vgl. MILGRAM)
- Prozesse im Rahmen der Konformitätsforschung
 - (a) unstrukturierte Sachverhalte werden normiert (SHERIF)

- (b) bei hochstrukturierten Sachverhalten wird eine Form der Normierung durch eine andere ersetzt (ASCH)
- (c) bei mäßig strukturierten Sachverhalten wird die Normierung als Stabilitätsfaktor des Mikrosystems verwendet (JANIS)
- (d) bei hochstrukturierten Sachverhalten wird die Gruppe als soziale Bestätigung für innovative Handlungen herangezogen (LEWIN)
- *Risikoschubforschung* (STONER): je risikofreudiger die individuelle Ausgangsposition ist, desto stärker verändert sich jeder einzelne und damit die Gruppe in Richtung Risiko; von den Inhalten ist abhängig, welche Richtung die Polarisierung nimmt
- Soziale Argumentationshypothese: In spontanen Gruppendiskussionen werden vorwiegend die Argumente vorgebracht, die den sozialen Wert eines Entscheidungsproblems und den individuellen Standpunkt stützen, der selbst z.T. durch den sozialen Wert gesteuert wird.
- Nach Gruppendiskussion keine Wirkung auf Erklärungshypothesen, es scheint keine kognitive Änderung stattzufinden. Argumente in der Gruppe aber nicht völlig bekannt, da sonst Veränderung in entgegengesetzte Richtung vermutet werden kann. Argumente unterstützen sozial angesehene Position ohne völlig redundant zu sein → Erhöhung des Vertrauens in Position → Polarisierung (Kompromiß)

☺ Innovation durch Minderheiten

- Annahme zweier Prozesse
 - (a) aus individueller Sicht noch immer eine Majorität, aber die Vp erhält eine gewisse Unterstützung ihrer eigenen Einschätzung (informationelle Reduktion)
 - (b) von der Gruppe her müssen die anderen die Uneinheitlichkeit erkennen (normative Reduktion), aber die individuelle Unterstützung ist zu vernachlässigen
- verstärkter Einfluß von Minoritäten, wenn diese in eine Richtung gehen, die sozial positiv bewertet wird (Einstellungen)
- Problemlösen: kreativere Lösungen, wenn auch Minderheiteneinfluß
- Minderheiten: Glaubwürdigkeit, Mehrheiten: Zwang
- Zusammenfassende Ergebnisse:
 - (1) Einzelkinder und Erstgeborene bei der Untersuchung kreativer Persönlichkeiten überrepräsentiert (frühe Erziehung zur Selbständigkeit)
 - (2) Söhne mit großem Konfliktpotential zu Vätern werden mit höherer Wahrscheinlichkeit zu Innovatoren

- (3) Auch bei politischen Veränderungen
- (4) Innovatoren in der Wissenschaft meist um das 40. Lebensjahr
- (5) Zeitgeist erleichtert Akzeptanz einer wissenschaftlichen Erfindung

☺ Theoretische Konzepte zum sozialen Einfluß in Kleingruppen

- *Theorie des Uniformitätsdrucks von FESTINGER:*
 1. Der allgemeine Kommunikationsdruck wächst
 - (a) mit der Diskrepanz der Urteile zwischen den Gruppenmitgliedern
 - (b) mit der Bedeutung des zu beurteilenden Objekts für die Existenz der Gruppe
 - (c) mit der Kohäsion in der Gruppe
 2. Der spezielle Kommunikationsdruck eines Gruppenmitglied wächst
 - (a) mit seiner Abweichung von einem anderen Mitglied
 - (b) mit der Erwartung, die abweichende Meinung zu ändern
 - (c) mit der Bindung des anderen Mitglieds an die Gruppe
 3. Die Änderungsbereitschaft eines Gruppenmitgliedes wächst
 - (a) mit dem Uniformitätsdruck in der Gruppe
 - (b) mit der Bindung an die Gruppe
 - (c) mit dem Fehlen alternativer Gruppen
 4. Die Ablehnung von einzelnen Gruppenmitgliedern wächst
 - (a) mit der Diskrepanz der Urteile zwischen den Gruppenmitgliedern
 - (b) mit der Bedeutung des zu beurteilenden Objekts für die Existenz der Gruppe
 - (c) mit der Kohäsion in der Gruppe
- *Die Konformitätstheorie von ZETTERBERG*
 1. Je stärker die Handlungen eines Akteurs mit den Vorschriften innerhalb eines sozialen Systems übereinstimmen, desto positiver wird seine Selbstwahrnehmung.
 2. Die Handlungen eines Akteurs werden um so stärker internalisiert, je stärker sie mit den Vorschriften innerhalb eines sozialen Systems übereinstimmen.
- *Die Theorie des sozialen Einflusses von LATANÉ*
 - (a) Der soziale Einfluß auf eine Person p nimmt negativ beschleunigt mit der Anzahl der Personen zu
 - (b) Je weniger Personen anwesend sind, desto größer ist der soziale Einfluß auf die Zuhörer durch den Kommunikator P
- *Die Theorie der sozialen Beeinflussung von TANFORD UND PENROD*
- *Die Theorie der sozialen Entscheidungsschemata von DAVIS*

Aronson:

- Spannungsverhältnis zwischen Werten, die mit *Individualität* und mit *Konformität* verknüpft sind
- Konforme Menschen werden von Gruppen bevorzugt

Konformität [Einstellungs- oder Verhaltensänderung einer Person aufgrund des wirklichen oder vermeintlichen Drucks, der durch einen einzelnen oder eine Gruppe auf sie ausgeübt wird.

- Einschätzung der Konformität: hoch bei anderen, niedrig für einen selbst
- Individuelle Persönlichkeit: Personen mit geringerem Selbstwertgefühl geben Gruppendruck eher nach als Personen mit ausgeprägtem Selbstbewußtsein
- Aufgabenspezifisches Selbstwertgefühl läßt sich beeinflussen (wenn erst Erfolgserlebnisse, dann weniger leichte Beeinflussung)
- Kulturspezifische Unterschiede (Norweger eher konform als Franzosen; jap. Studenten eher bereit, Minderheitenposition zu beziehen als nordamerikanische)
- Geschlechtsunterschiede: Frauen stärker konform als Männer, wenn VJ männlich oder Gruppenarbeit männlich orientiert
- Zusammensetzung der Gruppe: eine Gruppe kann höhere Konformität erzeugen, wenn
 - a) sie sich aus Experten zusammensetzt
 - b) ihre Mitglieder für die Vp von Bedeutung sind
 - c) die Gruppenmitglieder der Vp ähnlich sind
- Faktoren sind bei Einflußnahme einzelner vergleichbar (Autorität, Wissen)
(Bsp. : *Uniformierte verkörpern Autorität*)
- Verhalten anderer als Leitfaden, um Realität zu definieren
- Emotion besitzt kognitive und „Gefühls-“ Inhalt (WILLIAM JAMES) → physiologische Erregung und Etikett erforderlich
- 2 Formen, die sich unterscheiden durch
 - a) Motivation durch Belohnung/ Strafe oder Information
 - b) Relative Beständigkeit des konformen Verhaltens

	Compliance	Identifikation	Internalisierung
Motivation	Belohnung und Strafe (Bewußtsein der situationsspezifischen Zwänge)	Wunsch, der Identifikationsfigur zu gleichen	Wunsch, das Richtige zu tun (intrinsisch)
Dauer	Anwesenheit des Zwangs → Belohnung und Strafe sind als Techniken sozialer Einflußnahme Grenzen gesetzt	solange Person wichtig ist, ihren Überzeugungen treu ist und nichts überzeugender ist	überdauerndste Reaktion, da Kraft aus sich selbst entsteht
Hauptkomponente	Macht	Attraktivität	Glaubwürdigkeit

- Verhaltenspermanenz auch als Ergebnis davon, daß während Anpassung Verhalten als sinnvoll empfunden werden kann
 - Generalisierung dieses Phänomens (Sekundärgewinn)
 - Compliance kann Boden für langfristige Verhaltensänderung bereiten
- *Bsp. : im Alkoholentzug oder bei der Raucherentwöhnung*
- Wie läßt sich Helfensbereitschaft erhöhen?
 - (1) Situation muß als Notfall erkannt werden
 - (2) Übernahme persönlicher Verantwortung → größere Bereitschaft zu helfen, wenn Personen meinen, sie seien die einzige, die Notfall erkennt oder andere Zeugen haben keine Möglichkeiten zu reagieren (BICKMANN)
 - (3) Preis des Helfens? → Abwandlung v. PILIAVINS Exp.: Wenn Opfer „blutete“, weniger Hilfe

☺ Experimente:

- STANLEY SCHACHTER: Gruppen (sechs Probanden, drei stooges) von Studenten sollten Anamnese jugendlichen Delinquentens besprechen: stooges deviant, wankelmütig und konformistisch.
Konformistisch von Gruppe am Sympathischsten, am wenigsten deviante

- SOLOMON ASCH: Wahrnehmungsexperiment (drei Linien, aus denen richtige herausgesucht werden sollte; eindeutig erkennbar): 35% aller Antworten waren mit den falschen der stooges konform
 - Betroffene hatten zwei Ziele: richtiges Verhalten und Wohlwollen der anderen; Widerspruch
 - wenn Vertraulichkeit höher (nur VI mußte geantwortet werden), sank Anzahl der falschen Antworten
- MORTON DEUTSCH & HAROLD GERARD: in Anlehnung an Asch-Experiment: bei vorher festgelegter Verbindlichkeit verhielten sich nur 5,7% konform, sonst 24,7%
- JAMES DITTES & HAROLD KELLEY: College-Studenten wurden aufgefordert, sich attraktiver Gruppe anzuschließen; wurden über Sicherheit ihrer Position informiert, konnten im Sinne der Gruppeneffizienz von Gruppe ausgeschlossen werden. Diskussion über Jugendkriminalität. Vorher festgelegtes Feedback über Akzeptanz in der Gruppe.
 - Beliebte passen sich danach Gruppenmeinung nicht so an wie unbeliebte
- MICHAEL O'LEARY & ARONSON: Schild in Männerdusche, daß beim Einseifen Wasser ausgestellt werden solle.
 - 6% der Studenten hielten sich daran
 - Vermutung, daß bei Vorbildern sich mehr daran halten würden, wurde bestätigt, obwohl nicht Befürchtung von Strafe, da Vorbild Raum wieder verließ. 49% bei einem Modell, 67% bei zwei Modellen
- SCHACHTER & SINGER: Vpn bekamen Placebo oder Epinephrin (synthetische Form von Adrenalin; löst physiologische Erregung aus) injiziert; als Vitaminpräparat bezeichnet. Einige Vpn bekamen Information, daß als Nebenwirkungen Herzklopfen etc. (Epinephrin-Nebenwirkungen) auftreten können.

Erklärung?

 - Vpn, die von Nebenwirkungen wußten, konnten sie sich erklären
 - Vpn, die nicht davon wußten, erklärten sie sich danach, wie sich Menschen in ihrer Umgebung verhielten: stooge benahm sich euphorisch, Vp beschreibt Euphorie etc.
 - Vpn mit Placebo lassen sich nicht beeinflussen (eindeutige physikalische Realität!)
- Untersuchung von CRAIG & HANEY zur *death qualification procedure* (potentielle Geschworene, die gegen Todesstrafe sind, werden systematisch ausgeschlossen): Annahme, daß dadurch bei anderen der Eindruck erweckt werde, es sei gesetzwidrig, gegen die Todesstrafe zu sein.

Videoaufzeichnung von (fiktivem) Prozeß, mit und ohne solche Sequenz

- Vpn mit Sequenz hielten Angeklagten öfter für schuldig und waren eher bereit, Todesstrafe zu verhängen; hielten es auch für wahrscheinlicher, daß Richter ebenso denken würde
- STANLEY MILGRAM: Studien zum Autoritätsgehorsam
Teilnahme an Gedächtnisexperiment, stooge wird bei falscher Wortwiedergabe von Vp mit stärker werdenden Elektroschocks bestraft
Teilnehmer: Zufallsstichprobe (40% Arbeiter, 40% Angestellte, 20% Fachberufe)
Ergebnis: 62% verabreichen bis zum Ende Schocks; in Persönlichkeitstest keine Unterschiede zwischen denen, die weitermachen und denen, die aufhören
aber: keine Überinterpretation der Ergebnisse, da entscheidende Faktoren sich in einer Maximierung des Gehorsams auswirkten:
freiwillige Teilnahme des Opfers und des Täters (Verpflichtung), Täter alleine mit Forderungen des V1, Autoritätsperson angesehener Wissenschaftler
Abwandlungen zeigten, daß wenn kein angesehener Wissenschaftler nur 48% Gehorsam, wenn kein Wissenschaftler nur 20%; wenn Vp nicht alleine, 10%, bei körperlicher Abwesenheit des V1 25%; je mehr die Vpn von Leiden der Opfer mitbekamen, desto weniger waren sie bereit zu gehorchen: bei Blickkontakt 40%, bei Herunterdrücken des Arms 30%
 - JOHN DARLEY, BIBB LATANÉ ET AL.: Hypothese: Wenn viele Menschen zugegen sind, nimmt Wahrscheinlichkeit, daß jemand hilft, ab.
Exp.: weibl. V1 fordert Studenten zum Ausfüllen eines Fragebogens auf, dann ihre Schreie aus Nebenraum. Wenn Vpn alleine, boten 70% Hilfe an, wenn zu zweit, nur 20%
Exp.: Studenten kommunizierten über Kopfhörer → Simulation eines Anfalls.
Wenn Vpn dachten, nur sie hören, höhere Hilfsbereitschaft
 - IRVING PILIAVIN ET AL. : Exp. In NY U-Bahn: Opfer stürzt (103mal)
Wenn Opfer scheinbar krank, 95% hilfsbereit; Alkohol 50%
 - JOHN DARLEY & DANIEL BATSON: Exp.: Theologiestudenten sollten Vortrag vorbereiten (z. T. barmherziger Samariter), zu spät, pünktlich, viel Zeit. Opfer auf Straße.
Nur 10% der zu Späten boten Hilfe an und nur bei barmherziger Samariter.
 - ROBERT BARON: Exp.: Wenn Vpn dachten, sie könnten Schmerz lindern, schneller Hilfe.
→ Nicht nur Preis, sondern auch Sinn der Hilfe
 - Konzept der Empathie: bei Fluchtmöglichkeit weniger Hilfe
 - PETER SUEDFELD ET AL.: Versuch: Demo gegen Nixons Politik (Vietnam-Krieg)
Je größer Ähnlichkeit mit Opfer, desto eher Hilfe