

SOZIALPSYCHOLOGIE

INHALT

Historische Grundlagen.....	2
Theoretische Perspektiven	5
Soziale Informationsverarbeitung.....	7
Denken und Fühlen	14
Soziale Wahrnehmung – Eindrucksbildung und Attribution.....	19
Selbstwahrnehmung	25
Selbstwertgefühl, Selbstregulation	31
Einstellungen und Einstellungsänderungen.....	35
Sprache und Kommunikation.....	40
Soziale Beziehungen, Sympathie, Attraktion	43
Intime Beziehungen, Liebe, Partnerschaft	46
Hilfreiches Verhalten	51
Aggression.....	56
Sozialer Einfluss & Konformität	61
Gruppen, Gruppenleistung	66
Gruppenleistung II, Gruppenentscheiden.....	71
Konflikt, Konfliktreduktion und Verhandeln	74
Stereotype, Vorurteile, Beziehungen zwischen Gruppen.....	76
Sozialpsychologie und Kultur	82

HISTORISCHE GRUNDLAGEN

Psychologie: Gesetzmäßigkeiten des Denkens, Fühlens und Verhaltens von Menschen

Definition Sozialpsychologie: „...an attempt to understand and explain how the **thought, feeling and behavior** of individuals are influenced by the **actual, imagined, or implied presence** of others“

Implizierte Präsenz: Rolle in komplexer sozialer Struktur oder kultureller Gruppe

Schwächen der Laienpsychologie: Übersehen von Ursache-Wirkung, Vernachlässigung des sozialen Kontexts, Unkenntnis des eigenen Einflusses auf die Wahrnehmung

Disziplinen „höheren Levels“: Soziologie, Anthropologie, Politikwissenschaft

Beschäftigen sich mit den Gesetzen sozialer Struktur, Veränderungen und Kulturpatterns (Beispiel: was passiert, wenn nach und nach alle US-Bürger durch andere ersetzt werden?).

Abgrenzung zur Persönlichkeitspsychologie: Sozialpsychologie betrachtet durchschnittliches Individuum

Beispiel für ein Experiment-Design:

		unabhängige Variable (UV)	
		gewalthaltiges Video	neutrales Video
Kontrollvariable (KV)	Jungen	aggressives Verhalten	aggressives Verhalten
	Mädchen	aggressives Verhalten	aggressives Verhalten
		abhängige Variable (AV)	
		Experimentalgruppe (EG)	Kontrollgruppe (KG)

Kontrollvariable: Störgrößen, die im Experiment nicht untersucht werden sollen (z.B. Geschlecht)

Interne Validität: Gütekriterium, inwieweit Änderung in AV nur durch die UV beeinflusst wird (erreicht durch Standardisierung (bis auf Variation der unabhängigen Variable alles gleich) und Randomisierung)

Externe Validität: Gütekriterium, inwieweit Ergebnisse auf andere Personen/Situationen verallgemeinert werden können

Historie relevant: soziale Natur des Menschen ist als Problem antik und persistent

Blütezeit nach dem ersten Weltkrieg (Frage: Freiheit und Individualität unter Reglementierung)

Zentrale Fragestellungen:

- Kulturvermittlung von Generationen
- Geistesleben einer Person, wenn Kontakt mit anderen
- Menschen einzigartig oder im Wesentlichen gleich
- Individuum Funktion der Gesellschaft oder andersherum
- Ist die Natur des Menschen egoistisch oder sozial
- Kann der Mensch frei handeln oder ist er determiniert

Griechische Sozialphilosophien (Aber vor allem politische Psychologie):

- Platon (427 –347 v. Chr.):
 - Gesellschaften und Staatsgebilde entstehen, weil Menschen Hilfe von Anderen brauchen (**utilitaristische** Sichtweise, sozialer Vertrag)
 - Regierungsform abhängig von den vorherrschenden sozialen Strömungen
 - Aristokratie (Herrschaft der Befähigten (Philosophen)); Timokratie (Herrschaft der „Mächtigen“, z.B. Militär); Oligarchie (Herrschaft der Vermögenden); Demokratie (Herrschaft des Volkes); Tyrannei (Herrschaft eines mächtigen Einzelnen)
 - Ideale Staatsform: Aristokratie – Regeln der Philosophen, deren dominante Motive Weisheitsliebe und Gerechtigkeitssinn sind, bestimmen Zusammenleben
- Aristoteles (384 - 322 v. Chr.):
 - Gesellschaft ist nichtutilitaristisch, sondern naturgegeben
 - Der Mensch ist ein „politisches Wesen“ und von Natur aus sozial
 - Ideale Staatsform: Demokratie – jede(r) bringt das ein, was er/sie am besten kann

Behauptung: alle nachfolgenden Philosophen seien entweder aristotelisch oder platonisch (großer Einfluss)

Simple und souveräne Theorien: Die Suche nach einheitlicher Erklärung im 19ten Jahrhundert

- Terminus „simple and sovereign“ entlehnt von Henry George
 - Freude vs. Schmerz
 - Egoismus (Macht)
 - Sympathie (Liebe), Soziabilität
 - Imitation (Nachahmung), Suggestion (sozialer Einfluss)

Hedonismus

- Bentham (1748 - 1832): **Freude und Schmerz** sind unsere „sovereign masters“
 - positive Empfindungen erlangen und negative vermeiden
 - „homo oeconomicus“, der hedonistisches Kalkül vornimmt
- Freiheit des einzelnen endet dort, wo sie die Freiheit des anderen einschränkt
- Hedonismus des 20. Jhdts. (z.B. Freud – Lustprinzip, Skinner – reinforcement)
- Unterscheidung: Dauer, Intensität, Sicherheit, Nähe, Ausmaß, Reinheit, ...

Egoismus (Macht)

- Hobbes (1588 - 1679): Krieg aller gegen alle („bellum omnium contra omnes“)
 - Um positive Empfindungen zu bekommen und negative zu vermeiden, strebt der Mensch nach Macht über andere: Egoismus als basales Prinzip
 - Zur Kontrolle braucht man eine gemeinschaftliche Kontrolle/ Sozialvertrag („Leviathan“)
- 20tes Jhd: Machtmotiv, z.B. Alfred Adler (Unterlegenheitsgefühl führt zu starkem Machtmotiv)

Sympathie (Liebe)

- Adam Smith (1723 - 1790): „Sympathie“ als wichtige Antriebskraft
 - Mensch in vielen Bereichen egoistisch, aber natürliches Interesse für das Schicksal des anderen
 - 2 Formen: schnell und reflexiv, „Mitfühlen“ vs. überlegt und reflektiv, „einfühlen“
- Heute: Bedeutung der **Empathie** für prosoziales Handeln (z.B. Batson)

Imitation, Suggestion

- Imitation, z.B. Tarde (1843-1904): „Gesellschaft ist Imitation“ (vgl. Bandura, Modell-Lernen)
- Suggestion, z.B. LeBon (1895): Einfluss der „Masse“ (vgl. Cialdini, sozialer Einfluss als Kernthema der Sozialpsychologie)

Bedeutung der „simple and sovereign“ Ansätze

- Mensch ist nicht durch einen Faktor „erklärbar“
- Aber: Freude/Schmerz, Macht, Liebe, sozialer Einfluss sind **wichtige Komponenten**
- Für Sozialpsychologie besonders wichtig: **Sozialer Einfluss** (vgl. Definition Allport)

Anfänge der Sozialpsychologie im 19. Jhdts.

- Evolutionstheoretiker z.B. Darwin: Arbeiten zum Emotionsausdruck und dessen Entwicklung
- Anthropologie/ Völkerpsychologie:
 - Betonung der menschlichen „Gemeinschaft“ und des „Volksgeistes“
 - 1860: Zeitschrift für „Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft“
- Massenpsychologie (vgl. LeBon)
 - Individuum rational und beherrscht
 - Masse impulsiv, irrational, primitiv; verantwortlich für gesellschaftliche Missstände

Comtes Theorie der drei Stufen (1830):

- Theologisch
- Metaphysikalisch
- Positivismus

Außerdem Klassifikationsschema der Wissenschaften. Soziologie (sein Name) als Vorläufer der wahren letzten Wissenschaft (la morale; Folge der Biologie und Soziologie) => heutige Psychologie

La Morale: individuelle Natur (Persönlichkeit) + kulturelle Akkumulation + Moral, Ethik

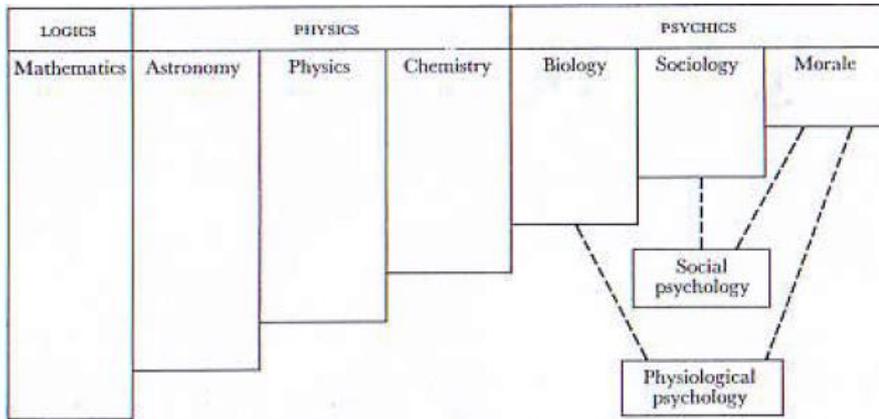


Fig. 1. Comte's hierarchy of pure or abstract sciences. (Adapted from De Grange, 1930.)

Anfänge der Sozialpsychologie Gründungsphase

- 1898: erstes sozialpsy. Experiment (Triplett): Leistungssteigerung durch Publikum/ Wettbewerb
- Ringelmann (1880 bzw. 1913): Leistungsminderung in der Gruppe
- 1908 die beiden ersten sozialpsychologischen Lehrbücher (Ross bzw. McDougall)

Konsolidierungsphase

- Wichtige Phase der Selbstdefinition
- Bemühen, naturwissenschaftliche Standards zu erreichen (experimentelle Methode)
- Themen: sozialer Einfluss auf Wahrnehmung und Gedächtnis, Gruppenprozesse, Einstellungen /-messung

2. Weltkrieg und „Boom“ in der Folgezeit

- Emigration europäischer Forscher in die USA (z.B. Lewin, Heider)
- Neue theoretische Konzeptionen, Wechsel von der behavioristischen zur kognitiven Orientierung
- Wechsel von Theorien mit breitem zu solchen mit engem Geltungsbereich
- Forschung eng verknüpft mit gesellschaftlichen Entwicklungen (Führungsstile, Massenkommunikation, Gehorsam, ...)
- Ziel: praktischen Beitrag zur Lösung wichtiger gesellschaftlicher Probleme leisten

Expansion und Krise (60er/70er Jahre)

- Forschungsboom aber gleichzeitig auch „Aufweichung“ des Faches und zunehmende Kritik an der experimentellen Methode
- Wichtige Theorien:
 - Soziale Vergleichsprozesse (Festinger)
 - Dissonanztheorie (Festinger)
 - Kognitive Lerntheorien (z.B. Bandura)
 - Attributionstheorien (z.B. Kelley)
 - Theorien sozialer Identität und Gruppenzugehörigkeit (Tajfel)

In Europa

- Nach Weltkriegen kaum mehr Verbindungen zwischen europäischen Sozialpsychologen, starke Orientierung an den USA
- 60er Jahre: Gründung der „European Association of Experimental Social Psychology“
- Moderne europäische Sozialpsychologie: z.T. etwas unterschiedliche inhaltliche Schwerpunkte, aber insgesamt immer stärkere internationale Vernetzung

Zentrale Forschungsfelder

- Kommunikation und Persuasion
- Interdependenz und Gruppendynamik
- Motivation und Emotion
- Kultur und Psychologie
- Automatische vs. kontrollierte Kognition
- Soziale Neuropsychologie
- Analyse sozialer Probleme, z.B. Stereotype und Vorurteile, Mediengewalt, prosoziales Verhalten, ...
- Anwendungsbezüge in Richtung Arbeits- und Organisationspsychologie, Gesundheit, Recht, Politik, usw.

THEORETISCHE PERSPEKTIVEN

Sozialpsychologie als Wissenschaft vom **sozialen Einfluss** (vgl. Definition Allport):

- Beeinflussung des Verhaltens, der Kognitionen und Emotionen
- Einfluss anderer Personen (anwesende Personen, Gruppenzugehörigkeit, persönliche Beziehungen, Erziehung, Kultureinflüsse, ...)
- Wechselseitigkeit

Ansatz: sozialer Einfluss wird unterschätzt:

- Bewertung und Erklärung des Verhaltens auf Grund der Eigenschaften (ehrgeizig, schüchtern)
- Einfluss der Situation wird leicht unterschätzt (gerade eine Zurückweisung erlebt und deshalb vorsichtig)

Ross & Samuels, 1993: Sozialer Einfluss durch Nomenklatur

- Angestellte sollten Bewohner/innen eines Studentenwohnheims nennen, die entweder sehr kooperativ oder sehr konkurrenzorientiert seien
- Diese zwei Gruppen wurden eingeladen, ein Spiel zu spielen
- der Hälfte wurde gesagt, das Spiel heiße „Wall-Street“, der anderen Hälfte wurde gesagt, das Spiel heiße „Gemeinschaftsspiel“
- In Wirklichkeit handelte es sich immer um das gleiche Spiel

		Player 2's Choice	
		C	D
Player 1's Choice	C	Player 1 + 40 cents Player 2 + 40 cents	Player 1 – 20 cents Player 2 + 80 cents
	D	Player 1 + 80 cents Player 2 – 20 cents	Player 1 zero cents Player 2 zero cents

Würden die „Konkurrenzorientierten“ – unabhängig vom Spielnamen – konkurrenzorientierter spielen als die Kooperativen?
Hat der Name des Spiels einen Einfluss?

Antwort: Name des Spiels entscheidend. Die vorherige Gruppenzuteilung ist nicht relevant.

Subjektivität der sozialen Situation

- Ansatz des Behaviorismus z.B. geht davon aus, dass Belohnung für jeden Menschen gleichen Effekt hat
- Doch: Was ist eine „Belohnung“? Ist das für jeden Menschen gleich?
- Die subjektive Wahrnehmung der Situation zählt!

Unterscheidung zwischen zwei grundsätzlichen Bedürfnissen bei der subjektiven Interpretation der Welt:

- Das Bedürfnis, mit sich selbst zufrieden zu sein:
 - Welt so sieht, wie man sie sehen möchte
 - Z.B. der „Wunschdenker“, der „Konsistenzsucher“
 - Z.B. „wofür ich viel getan habe, das muss auch gut sein“
- Das Bedürfnis, realistisch zu sein
 - Ansatz der sozialen Kognition
 - Mensch als „Amateurdetektiv“ aber auch mit Erwartungen und Informationsverarbeitungsroutinen

Beispiel: Konsistenztheorien

- Menschen haben ein Bedürfnis nach Konsistenz
- Inkonsistenz ist ein unangenehmer Spannungszustand, den man zu vermeiden trachtet
 - Zwischen: Wahrnehmung, Denkprozess, Handlung, Einstellungen
- Beispiel: Dissonanztheorie (Festinger, 1957); Carlsmith 1€ vs 20€ für langweilige Tätigkeit

Beispiel: Attributionstheorien

- Menschen haben das Bedürfnis, die Welt zu „verstehen“ (kausal erklären um Kontrolle zu haben)
- Sie sind „naive Wissenschaftler“
- Beispiel Theorie der Kausalität von Heider (1957)

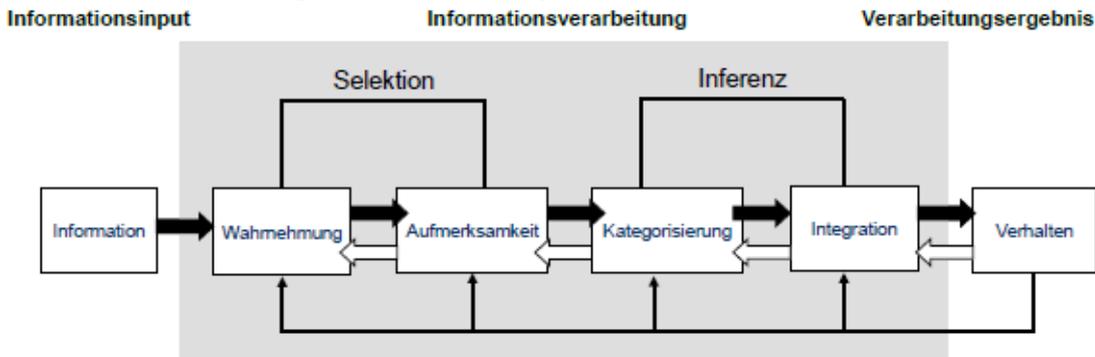
Vier Ebenen der sozialpsychologischen Betrachtung

- Intrapersonale Perspektive: Beispiel Soziale Informationsverarbeitung
- Interpersonale Perspektive: Beispiel Interaktion zwischen Personen, Hilfeverhalten, Freundschaft
- Intragruppale Perspektive: Interaktion in Gruppen (Beispiel: Konformität und Abweichung)

- Intergruppale Perspektive: Interaktion zwischen Gruppen (Beispiel: Diskriminierung von Fremdgruppen)

Theorien sozialer Informationsverarbeitung

- Alle Aktivitäten des psychischen Systems wie Informationserhalt, Informationsauswahl, Informationstransformation und Informationsorganisation.
- Wie konstruiert psychisches System Repräsentationen der Wirklichkeit, wie baut es Wissen auf
- Soziale Informationsverarbeitung ist sozial:
 - Weil ihre *Objekte sozial* sind, da auf soziale Sachverhalte bezogen (Individuum, Gruppe, ...)
 - ihr Ursprung sozialer Natur ist (aus *sozialer Interaktion* entstanden)
 - sie *sozial geteilt* ist, d.h. die Mitglieder einer Kultur ähnliche „soziale Repräsentationen“ haben.



Beispiel für sozialen Einfluss: Schätzen der Größe einer Münze von Kindern aus armen Verhältnissen und reichen Verhältnissen. Kinder aus reichen waren relativ genau. Arme Kinder überschätzten die Größe. (Bruner, 1947)

Beispiel 2: Bartletts Indianergeschichte wurde nach vergangener Zeit an eigene Kultur angeglichen.

Zeitperspektiven der Betrachtung

- Situativer Einfluss („hier und jetzt“)
- Entwicklungs- und Sozialisationseinfluss (Ontogenese)
- Evolutions- und Kultureinfluss (Individuum im evolutionären und kulturellen Kontext; Phylogenese)

Evolutionäre Perspektive: Wann konnten Verhalten/ psychologische Prozesse evolutionär wichtig gewesen sein

- Die Vergangenheit ist der Schlüssel zur Gegenwart
- Variation, differentielle Reproduktion (Positive Besonderheiten weitergeben)
- Natürliche Selektion: „Survival of the fittest“
- Produkte: Adaptationen, Nebenprodukte, Zufallsrauschen
- Alle Organismen sind komplexe Systeme mit „adaptivem Design“, „Nebenprodukten“ und „Zufallsrauschen“

Grundannahmen der Evolutionstheorie: zusätzlich zu Überlebensselektion

- „Sexuelle Selektion“ zum Zwecke der differentiellen Reproduktion
 - Intrasexueller Wettstreit (Konkurrenz zwischen Vertretern des gleichen Geschlechts, Hirschkampf)
 - Intersexueller Wettstreit (Bevorzugte Partnerwahl auf Grund gewisser Eigenschaften, Maskulinität)
- „Inclusive Fitness“ (Produktion von Nachwuchs und Altruismus gegenüber Verwandten)
- Weitere wichtige Theorien: reziproker Altruismus, elterliche Investition

Evolutionäre Psychologie:

- metatheoretischer Ansatz: Mischung der Evolutionstheorie mit psychologischen Mechanismen
- Funktionale Analyse des Verhaltens auf dem Hintergrund seiner Kontextspezifität

Ausgangspunkt:

- Menschen sind das Produkt eines Selektionsprozesses
- Phylogenetisch: psychische Mechanismen, die durch Umweltbedingungen ausgelöst wurden
- Ontogenetisch: individuelle Entwicklungsprozesse im Wechselspiel zwischen Erbe und Umwelt

Bedeutung für die Sozialpsychologie:

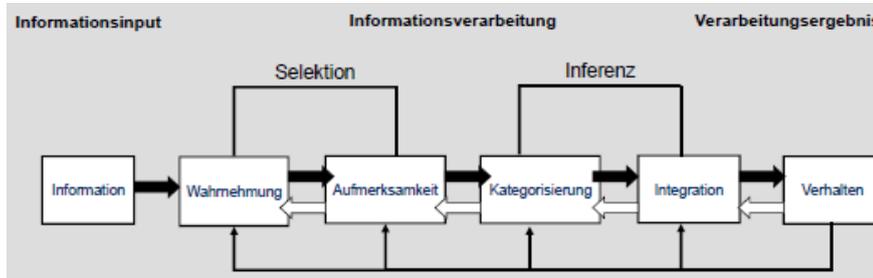
- Heuristische Bedeutung: Auffindens wichtiger Forschungsbereiche (differentielle Reproduktion, Kennzeichen von Attraktivität, von sozialem Status, inclusive fitness, Verwandtschaft, Altruismus)
- Kohärente Metatheorie für Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den Geschlechtern
 - Unterschiede, wo es differentielle adaptive Probleme gab (z.B. keine bzw. kaum Unterschiede im kognitiven Bereich)
 - große Unterschiede im Bereich sexueller Einstellungen und Verhaltensweisen

SOZIALE INFORMATIONSVERARBEITUNG

Kognition: mentale Prozesse und Strukturen eines Individuums

Soziale Kognition: „Art und Weise, in welcher der Mensch über sich selbst und seine soziale Umwelt nachdenkt; genauer gesagt die Art und Weise, in der er soziale Informationen auswählt, interpretiert, abspeichert und abruf, um Urteile zu fällen und Entscheidungen zu treffen“ (Aronson, 2008)

Wie werden Informationen über die soziale Realität verarbeitet und verwendet, wie werden sie durch den sozialen Kontext beeinflusst und wie beeinflussen sie den Urteiler in seinem Denken, Handeln und Erleben?



Stufen: Enkodierung, Speicherung, Abruf (Stufen aber interdependent)



Im sensorischen Speicher für <math>< 1s</math>. Mustererkennung und Übertragung in Arbeitsspeicher (7 +-2)

Konzeptualisierung der Kategorien durch ein **assoziatives Netzwerk**

- Konzepte, Einstellungen, oder Informationen als Knoten im Netzwerk miteinander verbunden
- Ähnliche Kategorien sind stärker miteinander verbunden (bessere Mitaktivierung)

Selektion: Richtung der Informationsverarbeitung

- **Top-down** (schemabasiert, kategoriebasiert)
 - in allen Phasen der Informationsverarbeitung ist ein Schema aktiviert
 - Personeninformation kann im Lichte des Schemas verarbeitet werden
 - ERLEICHTERUNG
- **Bottom-up** (attributorientiert, merkmalsbasiert)
 - in allen Phasen der Informationsverarbeitung kann kein Schema angewandt werden
 - Personeninformation muss Attribut für Attribut verarbeitet werden

Selektive Wahrnehmung und Aufmerksamkeitszuwendung als Grundvoraussetzung für effizienten Umgang mit Reizflut, die auf uns einströmt

Selektion bei der Auswahl der Information:

- nach Aufmerksamkeit
- nach Salienz (Relation zum Kontext auffällig, Unerwartetheit)
- erwartete Ereignisse
- nach Lebhaftigkeit (bewegt, bunt, emotional interessant)
- nach persönlicher Relevanz (momentane Ziele, Identität)
- nach vergangener Erfahrung & „Wahrnehmungshypothesen“
- nach gerade aktiviertem Wissen
- Negative Reize (Signalwirkung)

Inferenz

Kategorie: elementare Wissensstruktur; Gruppierung zweier oder mehr Objekten, die ähnlich behandelt werden

Prototyp: typischer Vertreter der Kategorie (Mittelwert oder Ideale/Extreme (Nonne))

Kategorisierung: Zuordnung eines Reizinputs zu einer bedeutungsvollen „Kategorie“

- Prototyp vs. exemplarbasierte (konkretes Beispiel) Repräsentation
- Effekt: der Reizinput wird mit reiz-unabhängigem Wissen über die Kategorie angereichert

Wahl hängt von Aufgabenstellung/Individuum ab. Genauigkeit eher exemplarbasiert, schnelle Kategorisierung eher über den Prototypen

Integration:

- Der kategorisierte Reizinput wird zusammengefasst und mit weiterem im Gedächtnis gespeichertem Material integriert
- Effekt: das zustande kommende „Urteil“

Unterscheidung nach „automatischem Denken“ und „kontrolliertem“ Denken

- **Automatisch:** „unbewusst“, absichtslos, unwillkürlich und mühelos
- **Kontrolliert:** bewusst, absichtlich, freiwillig und mit Aufwand

Schemata

- Definition: „mentale Strukturen, mit denen der Mensch sein Wissen über die soziale Welt in Themenbereiche und Kategorien einordnet; sie beeinflussen die Informationen, die er wahrnimmt, über die er nachdenkt und die er abspeichert.“ (Aronson et al., 2008, S. 58)
- Allgemeine Wissensstrukturen, welche die wichtigsten Merkmale eines Gegenstandsbereiches sowie die Beziehungen zwischen den Merkmalen wiedergeben
- Höheres Abstraktionsniveau als konkrete Erinnerungen
- Schema über Gruppen = Stereotyp
- Inhalte:
 - Personenschemata: Wissen über andere Menschen:
 - Selbstschema: Wissen über die eigene Person
 - Rollenschemata: Wissen über soziale Rollen
 - Ereignisschemata: Wissen über Alltagsaktivitäten (Skript)
 - Inhaltsfreie Schemata: Allgemeine Denkregeln

Skript: standardisierte Abfolge von Abläufen, Verhalten und Ereignissen (Restaurantbesuch, ...)

Funktion:

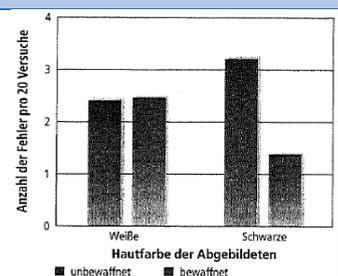
- gibt Umwelt Organisation und Sinn (besonders wichtig, wenn Informationen uneindeutig)
- Mustererkennen, z.B. Uni_ers_tät
- Bedeutungsverleihung
- Erinnerungshilfe (Wissenslücken schließen)

Auswirkungen auf Wahrnehmung, Aufmerksamkeit, Gedächtnis, Erinnerung und Verhalten

Payne (2001): Informationsverarbeitung und Schemata

Zwei Bilder wurden hintereinander gezeigt. Schwarzes/weißes Gesicht + Waffe/Werkzeug. Obwohl die VP nur auf das zweite Bild achten sollten und so schnell wie möglich bei einer Waffe drücken sollten, neigten sie bei vorangehenden schwarzen Gesichtern signifikant dazu, das Werkzeug als Waffe zu interpretieren

Ähnliches Experiment mit Erschießen von Leuten mit Waffen zeigten ebenfalls diesen Effekt.



Kelley (1950): Schemata als Filter

Von einem eingeweihten Gastdozenten wurde vor der Vorlesung ein kurzer Lebenslauf ausgeteilt

A, Seine Bekannten beschreiben ihn als sehr herzlich, fleißig, kritisch, pragmatisch und entschlossen.

B, Seine Bekannten beschreiben ihn als eher abwesend, fleißig, kritisch, pragmatisch und entschlossen.

Ergebnis: signifikant bessere Bewertungen des Dozenten im Fall A

Erklärung: Schemata können als Filter dienen für widersprüchliche oder inkonsistente Informationen.

Im Fall eindeutiger Situationen (Dozent klar überheblich) werden keine Schemata angewandt

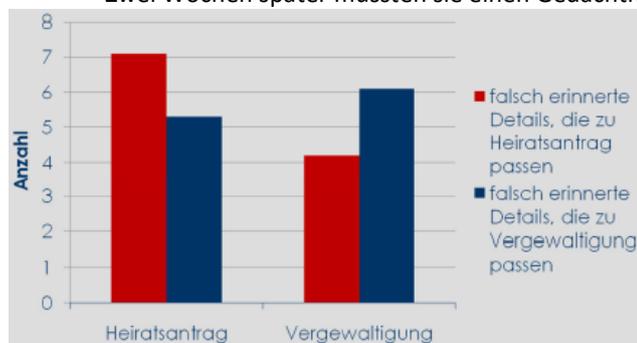
Schemata und Erinnerung

- Vorteil konsistenter Informationen: Konsistente Informationen können mit dem Wissen aus übergeordneten Strukturen rekonstruiert werden

- Vorteil inkonsistenter Informationen: Die Verarbeitung der inkonsistenten Information beansprucht mehr Aufmerksamkeit und Anstrengung
 ⇨ Verarbeitungskapazität
- mit zunehmenden Zeitabstand wird inkonsistente Information jedoch zunehmend vergessen

Carli (1999): Schemata und Erinnerungskonsistenz

- VP wurden gleiche Geschichten über ein Wochenende in der Skihütte eines Paares vorgelegt, wobei die eine mit einem Heiratsantrag, die andere mit einer Vergewaltigung endete.
- Zwei Wochen später mussten sie einen Gedächtnistest ablegen und erinnerten sich eher an Schemakonsistentes



Anwendung von Schemata

- **Zugänglichkeit** (accessibility) definiert das Ausmaß, in dem Schemata und Konzepte gedanklich im Vordergrund stehen und daher aller Wahrscheinlichkeit nach bei der Urteilsbildung über die soziale Welt Verwendung finden (Leichtigkeit und Geschwindigkeit)
- Faktoren
 - Häufigkeit der Nutzung (frequency-Prinzip)
 - Zeitliche Nähe der Nutzung (recency-Prinzip)
- Unterscheidung zwischen chronischer (vom Vater immer geschlagen) und situativer Verfügbarkeit (aktuelles Ziel, gerade Erlebtes)

„Priming“

- Prozess, bei dem vorhergehenden Erfahrungen die Zugänglichkeit eines Schemas, einer Persönlichkeitseigenschaft oder eines Konzepts erhöhen
- Voraktivierung durch Reize, die assoziativ mit dem Zielreiz verknüpft sind
- Beeinflussung der weiteren Verarbeitung
- Verschiedene Arten: subliminal, supraliminal
 - **Semantisch:** Reaktion auf semantisch Ähnliches erleichtert (Arzt – Krankenschwester)
 - **Konzeptuell:** Reaktion auf komplexe, assoziierte Konzepte erleichtert
 - **Affektiv:** Reaktion auf Zielreiz ähnlicher Valenz (z.B. ekelhaft) wird erleichtert
 - **Prozedural:** kognitive/ behaviorale Prozedur erleichtert, wenn ähnlich im Prime

Higgins, Rholes & Jones, 1977: Situative Verfügbarkeit von Eigenschaftsbegriffen und Beurteilung einer Stimulusperson

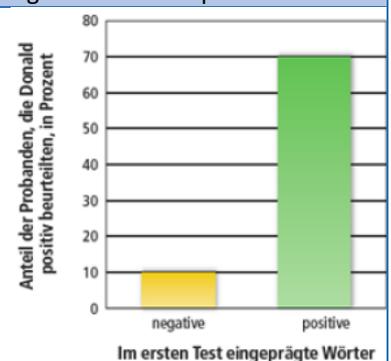
Erste Studie: Priming: Identifizierung verschiedener Farben und gleichzeitig Wiederholen einer Wortliste

Zweite Studie: Lesen einer Personenbeschreibung „Donald“ und anschließend Beurteilung der Person

Wortlisten:

- Positiv anwendbar (unternehmungslustig)
- Negativ anwendbar (leichtsinnig)
- Positiv nicht anwendbar (gehorsam)
- Negativ nicht anwendbar (respektlos)

Fazit: Primes müssen auch anwendbar sein, ansonsten kein Effekt



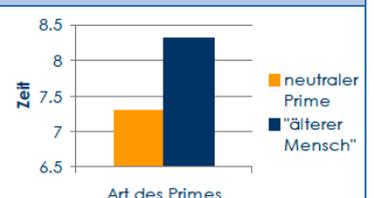
Bargh, 1996: Priming und Verhalten

„Sprachkenntnisexperiment“ (Priming-Phase):

Worte zu grammatikalisch korrekten Sätzen ordnen

UV: Wörter, die sich auf das Stereotyp älterer Menschen bezogen (z.B. grau, Bingo) oder nicht

AV: Geschwindigkeit beim Verlassen des Labors



Organisation: Eigenschaften einer Person unter dieser Person oder auch unter der sozialen Gruppe

Beispiel: Hamilton (1980), Wortliste lernen durch Eindruck oder Einprägen. In der Eindrucksbedingung konnte man besser zuordnen, ob ein Item vor oder nach einem anderen kam (d.h. andere Organisation)

Allgemein wird stereotypkonsistentes Material besser memoriert. Will man sich aber einen Eindruck verschaffen, so integriert man auch stereotypinkonsistente Infos

Quellenverwechslung: ergänzte Erinnerungen können nicht mehr von echten unterschieden werden

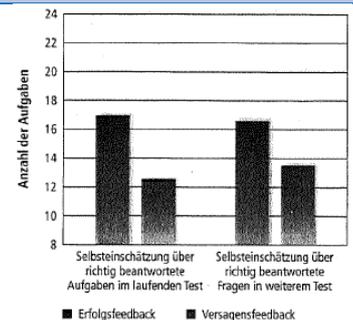
Beispiel: Loftus (1995); VP berichteten über in der ersten Sitzung vom VL erwähnten Vorfall der VP, als Kind im Kaufhaus verloren gegangen zu sein, in späteren Sitzungen, obwohl dies nie passiert war

Perseveranzeffekt: Überzeugungen über sich selbst und über die soziale Welt bleiben fortbestehen, selbst wenn die Grundlagen für diese Annahmen widerlegt worden sind

Ross, Lepper & Hubbard (1975): Perseveranzeffekt

- 1. Test zur sozialen Sensibilität: (falsche) Leistungsrückmeldung, dass VP entweder gut oder schlecht abgeschnitten hätten
- 2. Mitteilung, dass das feedback erfunden war
- 3. Fragebogen: Wie gut tatsächlich abgeschnitten? Abschneiden bei ähnlichem Test? Trotz Auflösung, dass das Feedback erfunden wurde bewerteten sich Kandidaten die bessere Leistungsrückmeldung erhalten hatten besser und vice versa

Erklärung: VP suchen Erklärung über ihr schlechtes/gutes Abschneiden. Dieses Urteil ist immer noch im Kopf, wenn sie sich einschätzen müssen



Sich selbsterfüllende Prophezeiungen (self-fulfilling prophecy)

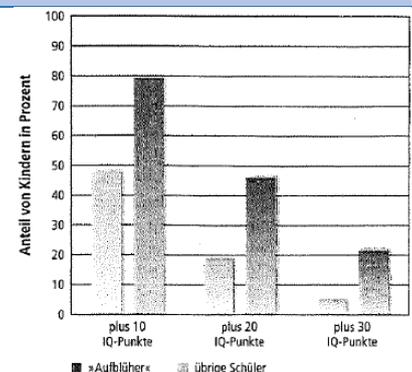
- Erwartung (Schema) von einer anderen Person
- Diese Erwartung beeinflusst das eigene Verhalten dieser Person gegenüber
- andere Person verhält sich infolgedessen erwartungskonform und bestätigt diese
- Häufig wenn Unkonzentriertheit vorliegt

Rosenthal & Jacobson (1968): Sich selbsterfüllende Prophezeiungen

Schüler wurden nach einem Pseudo-Test zufällig in die Gruppen Aufblüher und Normalos eingeteilt. Lehrer wurden informiert, dass durch den Test identifizierte Aufblüher im nächsten Schuljahr „aufblühen“ würden.

Ergebnis: als Aufblüher bezeichnete hatten größere Zuwächse in den IQ-Punkten

Erklärung: automatisches Denken der Lehrer wichtig; herzlicheres emotionales Klima, mehr Zuwendung, Ansporn und Unterstützung. Schwierigere Aufgaben und positiveres Feedback



Mentale Strategien und Abkürzungen: „Menschen sind nicht daran gewöhnt angestrengt nachzudenken und geben sich häufig mit einem plausiblen Urteil zufrieden, das ihnen schnell in den Sinn kommt.“ (Kahnemann, 2002)

Urteilsheuristiken („heureka“: ich habe gefunden)

- Mentale Abkürzungen, mit denen Urteile schnell und effizient gebildet werden können (Aronson et al., S. 71)
- Systematische Prüfung jeder möglichen Option zu aufwendig

Verfügbarkeitsheuristik: Urteil (über Häufigkeiten oder Wahrscheinlichkeiten) beruht auf der Leichtigkeit, mit der ein bestimmter Gedächtnisinhalt abrufbar ist („ease of retrieval heuristic“)

Faktoren: Art der Suche, Frequency und Recency, Salienz und Vividness, Konjunktionen

Beispiel für Verfügbarkeitsheuristik: medizinische Diagnosen vom Arzt

Beispiel (Art der Suche): Ist k an erster oder dritter Stelle im Wort wahrscheinlicher (englische Sprache). 70% der VP gaben an, an erster Stelle, obwohl dreimal häufiger an dritter Stelle (aber Wörter mit erstem Buchstaben im Gedächtnis kategorisiert. Informationen über den dritten Buchstaben schwer zu bekommen)

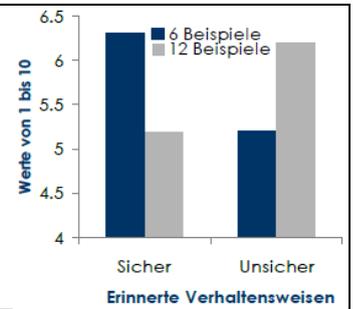
Häufig fehlen uns sogar stabile Schemata über unsere eigenen Persönlichkeitseigenschaften

Schwarz et al. (1991): Fehlen stabiler Schemata über eigene Persönlichkeit

- Bedingungen Beispiele für selbstsicheres oder unsicheres Verhalten aufschreiben
- Wenige (6) oder viele (12) Beispiele anführen
- Danach sollten sie ihre Selbstsicherheit einschätzen

Ergebnis: Personen mit 6 Beispielen schätzten sich deutlich besser ein

Erklärung: Personen mit 12 Beispielen taten sich schwer so viele Beispiele zu überlegen und schätzten sich also relativ schlechter ein (Verfügbarkeit)



Beispiel: Unfall; weil in Nachrichten oft darüber berichtet, erscheint uns Unfalltod wahrscheinlicher als ein Infarkt (tatsächliches Verhältnis 85:1 für Infarkttd)

Weiteres Problem: auf Auftreten (positive Kontingenz) wird mehr geachtet als auf das Nichtauftreten (negative Kontingenz). So werden zwei Ereignisse stärker miteinander verknüpft (z.B. Haschisch und Straffälligkeit)

Grenzen der Heuristik:

- Wichtige (selbstrelevante) Themen werden eher über den Inhalt verarbeitet
- Gibt es für die leichte Zugänglichkeit Alternativerklärungen (Musik, ...) dann war auch die Informationsmenge entscheidend
- Bei fehlender Expertise auf dem Gebiet wird das ease-of-retrieval auch nicht als entscheidend gewertet

Repräsentativitätsheuristik: (Zuordnung) Urteil beruht darauf, wie ähnlich der zu beurteilende Sachverhalt einem bestimmten „Prototypen“ ist (Repräsentativität, Typikalität)

Beschreibung: Linda ist intelligent und nimmt kein Blatt vor den Mund. Sie hat Philosophie studiert, sich intensiv mit Fragen der sozialen Gerechtigkeit auseinandergesetzt und an Anti-Kernkraft-Demonstrationen teilgenommen.

Ist diese Person wahrscheinlicher:

- A) Bankangestellte und in der Frauenbewegung aktiv
- B) Bankangestellte

Befund wir tendieren zu A, weil wir nicht auf die Basisrate achten (Konjunktionsregel der Wahrscheinlichkeit), sondern uns nur auf die Repräsentation der Information orientieren

Konjunktionstäuschung: erhöhte Repräsentativität durch zweites Merkmal, aber verminderte Basisrate

Kahneman (1973): Ingorieren der Basisrate

30 Ingenieure und 70 Juristen. Einschätzen der Wahrscheinlichkeit

A, Dick ist 30, verheiratet, keine Kinder. Seine guten Fähigkeiten und hohe Motivation versprechen guten Erfolg auf seinem Gebiet. Er ist bei seinen Kollegen beliebt

B, Keine Informationen über Dick

Ergebnis: Ignorieren der Basisrate bei a, obwohl die Infos in keine Richtung deuten (falsche Werte auch bei ingenieuresken Informationen)

	Gruppe A		Gruppe B	
Basisrate (= A-priori-Wahrscheinlichkeit)	30 Ingenieure $p(\text{Ing}) = 30\%$	70 Juristen $p(\text{Jur}) = 70\%$	70 Ingenieure $p(\text{Ing}) = 70\%$	30 Juristen $p(\text{Jur}) = 30\%$
② „dieser Mann“ = Ingenieur	„30 %“		„70 %“	
① „Dick“ = Ingenieur	„50 %“		„50 %“	

Anmerkung: Die Flächen der grauen und weißen Zellen entsprechen den angegebenen Anteilen.

Behoben durch:

- Aufmerksamkeitslenkung: Darbieten der Rate nach Beschreibung, Aufgabenstellung anpassen
- Häufigkeitsformat: relative Häufigkeiten verständlicher als Prozentangaben (1 von 10 vs. 10%)

Barnum-Effekt: vage Persönlichkeitsbeschreibung als Feedback wurde als sehr zutreffend auf einen Persönlichkeitstest geachtet (4,26 von 5), obwohl dieser unabhängig vom Test herausgegeben wurde

Cocktailparty-Effekt: ins Gespräch vertieft, trotzdem wird am anderen Ende des Raumes der eigene Name wahrgenommen. Grund: unbewusste Überwachung der Umgebung

Ankereffekt: Urteil (quantitative Schätzungen) beruht bei Urteilsunsicherheit darauf, dass ein bestimmter Ausgangswert zugrunde gelegt wird, an den das Urteil angepasst wird

Beispiel: Einschätzen der Länge der Elbe. Lehrer gibt z.B. vor länger als 500 km?. Schüler orientiert sich daran (wenn keine Ahnung). Effekt tritt auf selbst wenn Vorgeber der Zahl kein Experte (4-jähriger Bruder, ...)

Beispiel (Tversky & Kahneman, 1974)

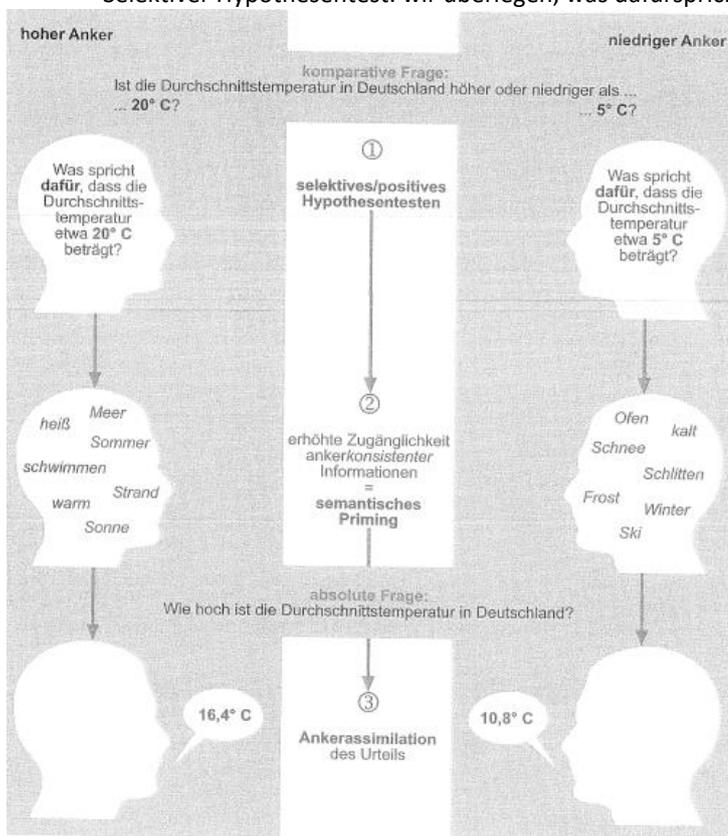
- Vpn werden gebeten, den Prozentsatz afrikanischer Staaten in der UNO zu schätzen
- Zuvor schätzen, ob Anteil größer oder kleiner ist als Zahl, die Glücksrad anzeigt
- Versuchsleiter dreht „gezinktes“ Glücksrad (UV: 10 oder 65)
- Ergebnisse:
 - Glücksrad: 10 geschätzter Anteil: 25%
 - Glücksrad: 65 geschätzter Anteil 45%

Alltägliches Einsatzgebiet: Verhandeln und Preisvorgabe (wenn Käufer erstes Gebot niedriger Endpreis, als wenn Verkäufer das erste Gebot macht (Galinsky, 2001))

Gerichtsurteile: wurden Richtern ein höheres Strafmaß vorgeschlagen wurde auch eine höhere Strafe verhängt

Gründe für den Ankereffekt:

- Selektive Zugänglichkeit (wenn Wert vorgeschlagen werden Infos verfügbar, die für diesen Wert sprechen)
- Selektiver Hypothesentest: wir überlegen, was dafürspricht, und vernachlässigen Widersprüche



Anchoring (Verankerung; Anker als Ausgangspunkt) und Adjustment (Anpassung; Korrigieren des Wertes)

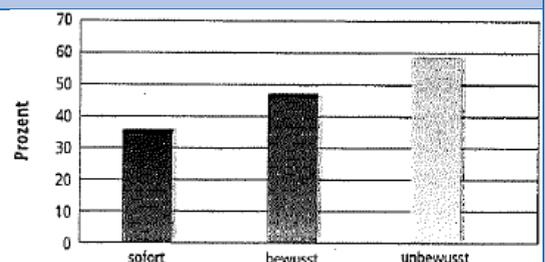
Geringeres Adjustment bei Kindern; Adjustierung benötigt kognitive Ressourcen

Dijksterhuis (2004): Macht des automatischen Denkens

Auswahl einer Wohnung aus 4 Wohnungen mit Unterscheidung: sofortige Entscheidung, bewusstes Nachdenken und unbewusstes Nachdenken

Ergebnis: s.r. Anteil der Personen, die beste Entscheidung traf

Erklärung: unbewusstes Nachdenken und Ordnen der Informationen, so dass Wahl offensichtlicher wurde, hilft bei der Entscheidung



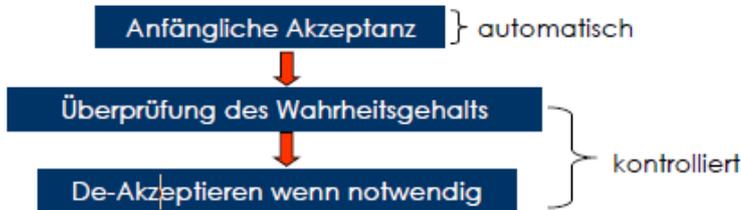
Kontrollillusion: künstliches Gefühl der Kontrolle, obwohl wir gar keinen Einfluss auf die Situation haben (Beispiel: Lottospieler mit selbstausgewählten Zahlen, machten sich größere Hoffnung auf den Gewinn)

Gegenteil möglich:

Gestützte Kommunikation für Autisten und co.: Gebildete Sätze eher von Führer als vom Patienten beantwortet

Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken

- Definition: bewusst, zielgerichtet, willentlich und mit Aufwand
- Sequenziell: immer nur ein Gedanke auf einmal, im Gegensatz zum Unbewusstsein
- Hängt von Kapazität (Fähigkeit, Ablenkung) und Motivation ab
- Mit steigender Motivation mehr kontrollierte Prozesse, die aber nicht notwendigerweise zu „richtigeren“ Urteilen führen. Ebenso bei negativen Erfahrungen
- z.B. zur Kontrolle automatischer Denkprozesse
- Mehrstufiger Prozess z.B. Gilbert (1991): Theorie der automatischen Akzeptanz



Das Zusammenspiel automatischer und kontrollierter Prozesse

- **Kontrafaktisches Denken:** gewisse Aspekte der Vergangenheit werden mental verändert, mit dem Ziel, sich auszumalen, was hätte sein können („was wäre gewesen, wenn“)
- aufwärts- (bessere Konstruktion) oder abwärtsgerichtet (schlechtere Konstruktion)
- Konsequenzen:
 - Emotionale Reaktionen:
 - aufwärtsgerichtet: je leichter vorstellbar ist, dass ein negatives Ereignis nicht eingetroffen wäre, desto mehr negative Reaktionen (Enttäuschung, Trauer)
 - abwärtsgerichtet: je leichter vorstellbar ist, dass ein noch negativeres Ereignis hätte eintreten könne, desto mehr positive Reaktionen (Freude, Überraschung, Stolz)
 - Kognitive Konsequenzen: Lernen, zukünftig anders zu handeln

Beispiel: Bronzegewinner glücklicher als Silbermedaillengewinner

Gedankenunterdrückung: Wegener (1992, 1994)

- erfolgreiche Unterdrückung abhängig von zwei Prozessen
 - Operator: bewusst; Suche nach Distraktoren
 - Monitor: automatisch; Suche nach Belegen für unterdrückten Gedanken
 - bei Müdigkeit/Ablenkung Ausfall Operator
 - Monitor findet weiterhin unerwünschte Gedanken, die nicht mehr verdrängt werden können
- Ironische Prozesse beim Unterdrücken von Gedanken: Unterdrückungsversuch von Gedankeninhalten führt dazu, dass in Stresssituationen diese besonders hervortreten („rebound-Effekt“); kognitive Überlastung
- Negativ: signifikante Abnahme der Immunabwehr unter der Unterdrückungsbedingung

Problem: subjektive Sicherheit (overconfidence) über eigene Denkprozesse

Unter Anweisung, auch entgegengesetzten Standpunkt in Betracht zu ziehen, wurden weniger Fehler gemacht

Das soziale Denken

- Was ist wichtiger, das automatische oder das kontrollierte Denken?
- Verschiedene Modellvorstellungen über den „sozialen Denker“
 - Der „kognitive Geizkragen“
 - Der „motivierte Denker“
 - Der „Pragmatiker“
- Verbesserung der Denkprozesse
 - Barriere der „subjektiven Sicherheit“ durchbrechen
 - Ansprechen von Fehlern und Aufzeigen von Alternativen
 - Statistisches Wissen vermitteln

Zwei-Prozess-Modell des sozialen Verhaltens: Urteile und Verhalten werden von zwei abzugrenzenden Verarbeitungsprozessen bestimmt. Bei geringerer Motivation weniger aufwendige Verarbeitung

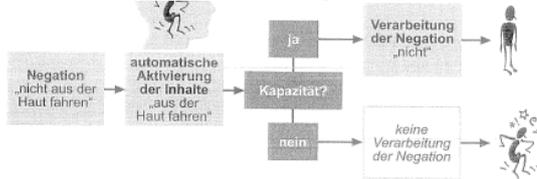
Reflektiv-Impulsiv-Modell:

- Reflektiv: bewusste Verhaltensentscheidungen
- Impulsiv: grundlegende Motivation durch assoziative Verknüpfung (kaum kognitive Kapazität)

Impulsives System: Langzeitspeicher (assoziativ) + Wahrnehmungsschemata + Verhaltensschemata

Reflektives System: Urteils- oder Kontrollsystem; regelbasiert

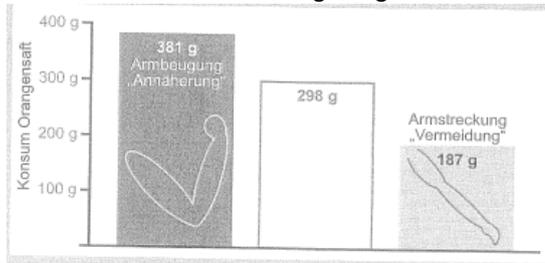
Negationen sollten vermieden werden. Weitere Verarbeitung vernachlässigt die Verneinung



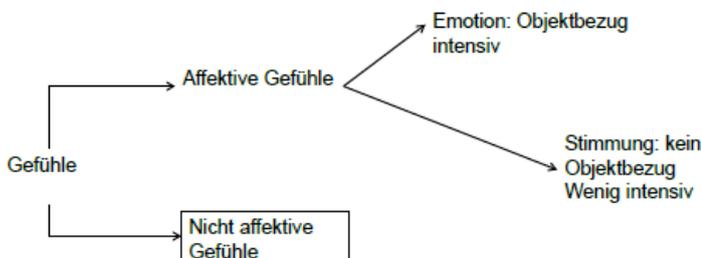
Besser positiv: „Ich will ruhig bleiben“

Passung zwischen motivationaler Orientierung und motorischer Handlung bedeutend; inkompatible Handlungen schwer. Positive Informationen im Annäherungsszenario; negative bei Vermeidungsverhalten.

Beispiel: Förster 2003; Armbeugung (Annäherung) vs. Armstreckung-Vermeidung während Schauens einer politischen Sendung und anschließender Messung des getrunkenen Orangensaft (positiv)



DENKEN UND FÜHLEN



Gefühle = Umgangssprachliche Verwendung für eine Vielzahl affektiver, aber auch nicht affektiver Empfindungen

Affekt = Valenz (positive bzw. negative Aspekte von Dingen)

Emotionen sind organisierte, reaktive Zustände des Organismus auf konkrete Ereignisse oder Stimuli, die drei Komponenten umfassen:

- Subjektive Erfahrung (Gefühl)
- Physiologische Veränderungen
- Ausdruck, Verhalten

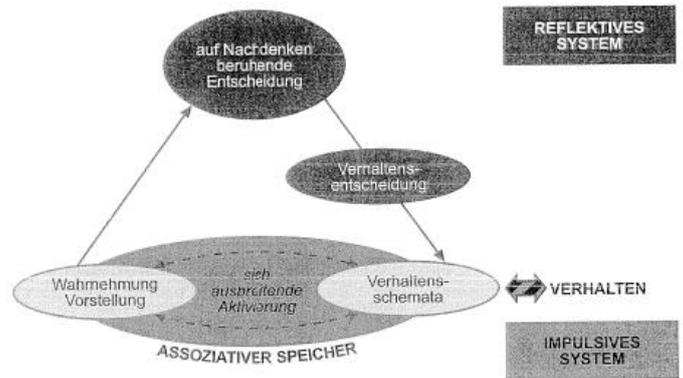
Emotionen haben einen Objektbezug und sind intensiv („Figurphänomene“)

Stimmungen sind nicht objektbezogen, weniger intensiv, aber länger andauernd („Hintergrundphänomene“).

Beispiel für nicht affektive Gefühle: Anstrengung, Müdigkeit, Leichtigkeit der Verarbeitung

Auslöser von Emotionen

- Wahrnehmung: man sieht etwas Bedrohliches und reagiert mit Angst
- Gedanken: man stellt sich etwas Bedrohliches vor und reagiert mit Angst
- Angeborene Reiz-Reaktions-Verbindungen (Angst vor Abgründen/Schlangen)
- Gelernte Reiz-Reaktions-Verbindungen (von Eltern übernommene Angst vor Hunden)
- Imitation (emotionale Ansteckung: z.B. Lächeln)



Kognitionen tragen zur Differenzierung positiver und negativer Gefühle und zur Ausdifferenzierung einzelner Emotionen bei (appraisal-Modelle)

Attributionsstil bedeutsam:

		Ort der Verursachung	
		internal (als verursachend wird die eigene Person angesehen)	external (als verursachend wird etwas außerhalb der eigenen Person angesehen)
Kontrollierbarkeit	+	Schuld	Ärger
	-	Scham	Mitleid

Neumann (2000): Bedeutung des Attributionsstils

Erste Aufgabe: Sätze zusammenstellen, die sich auf die eigene oder eine dritte Person bezogen (ICH vs. ER)
 Dann wurden VP mit Druck in einem Raum geschickt, in dem aber noch ein Experiment lief. AV: Schuldzuweisung
 ICH-Bedingung: Verantwortung für Störung bei sich selbst; Schuldgefühle („Entschuldigung“)
 ER-Bedingung: Verantwortung bei anderen; mehr Ärger („kann da nichts für“)

Funktionen von Emotionen

- Informative Funktion (keine zu riskanten Entscheidungen)
- Motivationale Funktion
- Kommunikative Funktion

„Somatic marker Hypothese“ (Damasio, 1994)

- Emotionen und Gefühle sind wesentlich für schnelle adaptive Entscheidungen.
- Emotionen sind Voraussetzung für „Rationalität“.
- Zwei Arten der Entscheidungsfindung:
 - „High Reason“: Kaltes Abwägen (dauert sehr lange, rigide)
 - „Somatic Marker“: körperliche Reaktionen (Gefühle, Erregung) auf vorgestellte Handlungsalternativen (schnell, spontan).
- Wird die Fähigkeit, somatische marker zu nutzen, eingeschränkt, wird schnelles, adaptives Entscheiden unmöglich → „Unvernunft“
- Personen mit Läsionen im präfrontalen Kortex weisen Persönlichkeitsveränderungen auf: Verlust schneller Entscheidungsfähigkeit.

Motivationale Funktion

Emotion	Verhalten	Funktion
Furcht	Flucht	Schutz
Ärger	Angriff	Zerstörung
Interesse	Untersuchen	Erkunden, Lernen
Freude	Kontaktsuche	Reproduktion
Überraschung	Unterbrechung	Orientierung
Ekel	Ablehnung	Zurückweisen
Trauer	Weinen	Hilfe, Reintegration

Kommunikative Funktion: Gesichtsausdrücke

Auslöser von Stimmungen

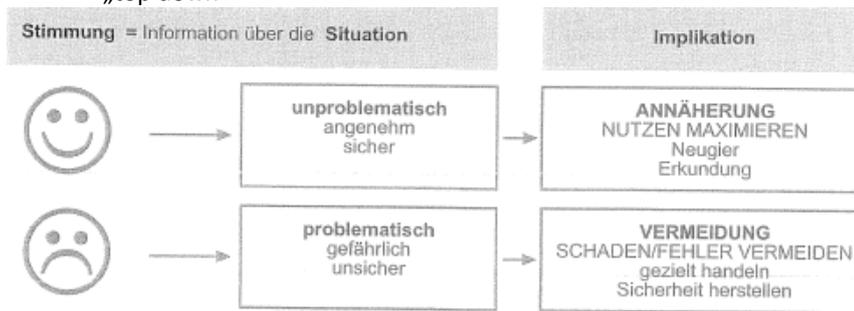
- Abklingende Emotionen
- Erinnerung an emotionale Ereignisse
- Tatsächliche Ereignisse positiver oder negativer Valenz
 - Z.B. Erfolg oder Misserfolg
 - Z.B. Sehen angenehmer/unangenehmer Filme; hören angenehmer/unangenehmer Musik
 - Angenehme/unangenehme Gerüche
- Physiologische Zustände
- „facial feedback“ (Kontraktion bestimmter Gesichtsmuskeln)

Funktionen von Stimmungen

- Stimmung und Verarbeitungsstil
- Stimmung und Wahrnehmung
- Stimmung und Erinnerung
- Stimmung und Urteilsbildung

Stimmung und Verarbeitungsstil

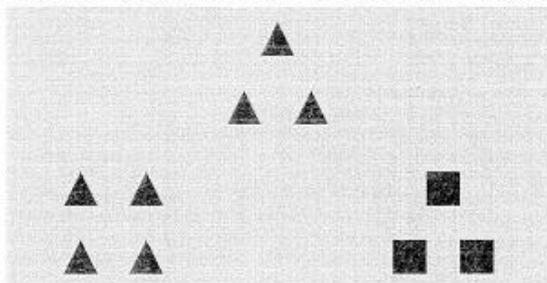
- Negative Stimmungen signalisieren „etwas ist nicht in Ordnung“ → Vermeidungsverhalten; detailorientierte Verarbeitung - „bottom up“
- Positive Stimmungen signalisieren „alles in Ordnung“ → kein Vermeidungsverhalten - globale Verarbeitungsstrategie - „top down“



Experiment zur globalen vs. lokalen Verarbeitung:

Auswahl der ähnlicheren Figuren: lokale Ähnlichkeit (Dreieck - Dreieck), global (Anordnung der Dreiecke)

Welche der beiden unteren Figuren ist der oberen ähnlicher?



Vergleichsfigur A
(lokale Ähnlichkeit)

wird vermehrt
in **negativer** Stimmung
als Lösung gewählt



Vergleichsfigur B
(globale Ähnlichkeit)

wird vermehrt
in **positiver** Stimmung
als Lösung gewählt

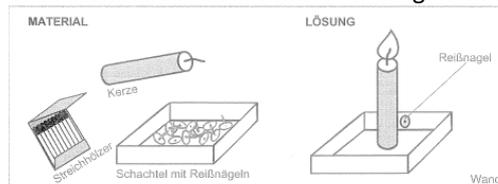


Positive Stimmung: konzeptgetrieben (stärkere Anwendung von Schemata, Vorurteile); schemakonsistente Informationen werden vermehrt erinnert, selbst wenn gar nicht präsentiert; erhöht Kreativität

Negative Stimmung: bessere Leistung in Aufgaben, die Genauigkeit fordern

Isen et al. (1987): Positive Stimmung und Kreativität

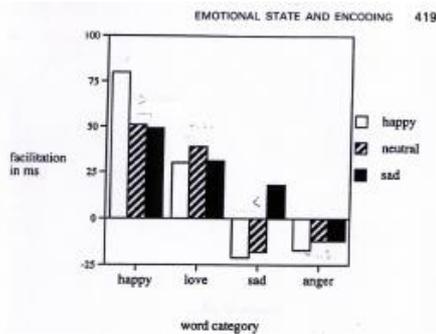
VP sollten Kerze an Korkwand befestigen und hatten dazu gewisses Material zur Verfügung (s. Bild)



In positiver Stimmung (lustiger Film vorher) konnten 75% der VP die Aufgabe lösen, bei einem neutralen Film nur 20%. Positive Stimmung verbessert also die Problemlösungskapazität bei kreativen Aufgaben.

Stimmung und Wahrnehmung (Niedenthal et al. 1997)

- Spezifische Stimmungen (fröhlich, traurig, neutral – induziert über Musik) wirken wie „Netzwerkknoten“.
- **Verfügbarkeit für emotionskongruentes Material wird erhöht.**
- Experimente mit lexikalischen Entscheidungsaufgabe (Entscheiden, ob Stimulus ein Wort ist oder nicht).
- Induktion verschiedener Emotionen und Darbietung emotionspezifischer Wörter.
- AV: Reaktionszeit für korrekte Entscheidungen.



Stimmung und Gedächtnis (Bower, 1981)

- Gedächtnis ist als Netzwerk organisiert (Informationen und Knoten).
- Jede gespeicherte Information ist mit anderen gespeicherten Informationen mehr oder weniger stark assoziiert.
- Spezifische Emotionen wirken bei Gedächtnisprozessen wie Gedächtnisknoten und bestimmen die Verfügbarkeit gespeicherten Materials in Form von „mood congruity“ (Stimmungskongruenz).
- Zustandsabhängiges Erinnern: In einem bestimmten emotionalen Zustand Gelerntes ist später in demselben Zustand leichter abrufbar als in einem anderen.

Problem: depressive Leute kommen aus dem Loch nicht raus

Gibt aber auch das Gegenteil (mood repair): Positive Erinnerungen, um aus schlechten Zustand herauszukommen

Studien Bower et al., 1981: Affektpriming

- Vpn werden in positive vs. negative Stimmung versetzt und memorieren Liste von 16 Wörtern (Liste A).
- Danach neue Liste B in positiver vs. negativer Stimmung lernen.
- Dann erneute Stimmungsmanipulation und Erinnern von Liste A.
- AV: Erinnerungsleistung.

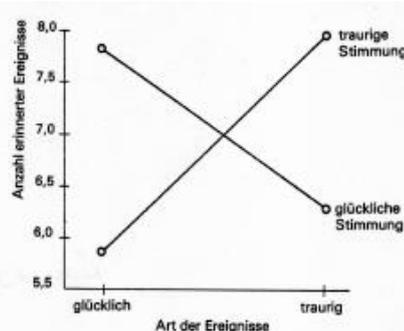
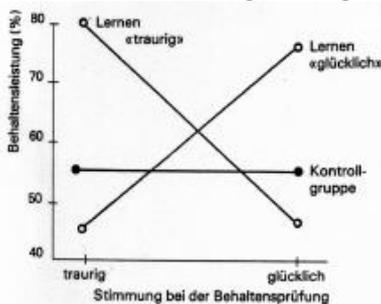
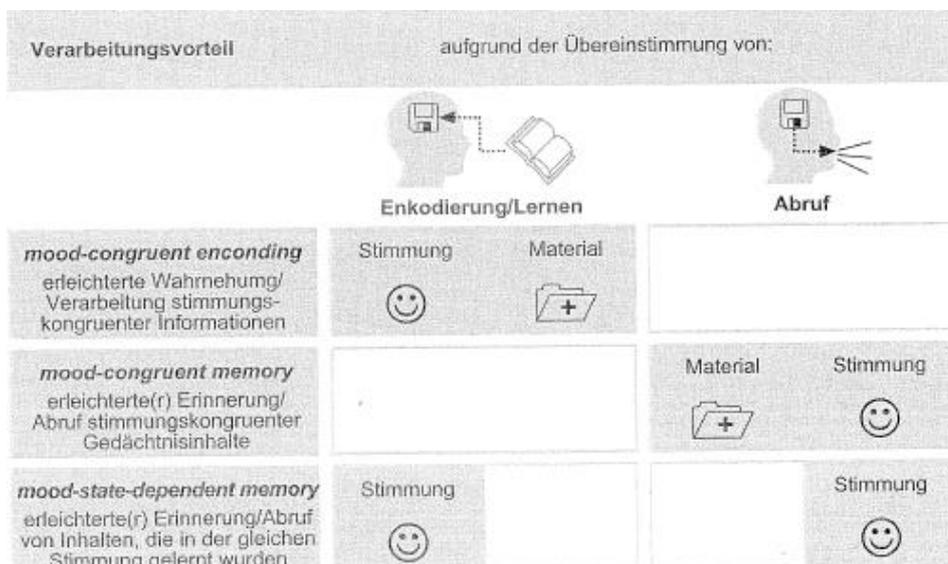


Abbildung 14: Ergebnisse der Behaltensprüfung (angegeben in Prozent der Leistung beim Lernen) in Abhängigkeit von Stimmungsübereinstimmung/ fehlender Übereinstimmung in der Lern- und Behaltensprüfphase (aus BOWER, 1981, S.132).

Abbildung 15: Anzahl von glücklichen versus traurigen erinnerten Ereignissen in Abhängigkeit von der induzierten Stimmung (aus BOWER, 1981, S.144).

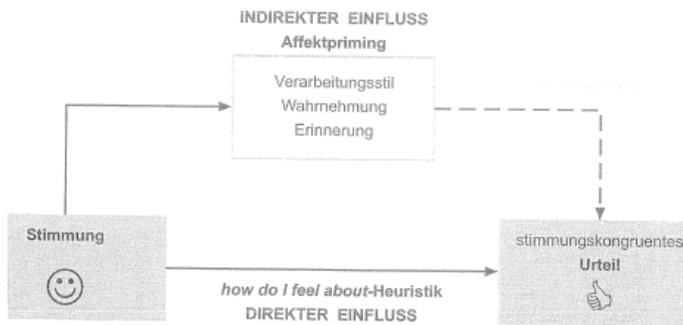


Mood-state-dependent memory: Valenz des Materials unwichtig (egal ob positives oder negatives Item)

Beispielstudie (Eich, 1994): VP konnten sich in zweiter Sitzung bei gleicher Stimmung an mehr Items erinnern

Stimmung und Urteilsbildung

- In positiver Stimmung mögen wir fast alles lieber, finden es besser (Beispiele: Kekse nach positiven Film besser beurteilt (Fedorkhin, 2004), höhere Lebenszufriedenheit bei gutem Wetter (Schwarz, 1983), s.u.)
- Einflussfaktoren sind direkter und indirekter Natur



Die Stimmungskongruenzhypothese (Mayer, J., Gaschke, Y., Braverman, D., & Evans, T., 1992)

- Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten für:
 - Krankheit/Gesundheit, berufliche, ökonomische und soziale Ereignissen; 24 Items positiv, 24 Items negativ (Beispiel: Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, den Geburtstag der Mutter zu vergessen; Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand seine große Liebe heiratet und bis ans Lebensende mit ihr glücklich ist)
 - 50% der Items vage, 50% spezifisch formuliert
- Einmal Instruktion, so objektiv wie möglich zu antworten; andermal die Instruktion, sich an der eigenen Erfahrung zu orientieren
- Danach Messung der Stimmung

Ergebnis: Signifikante Korrelation zwischen den Einschätzungen und der Stimmung; Höhere Korrelation bei vagen Formulierungen und bei an der eigenen Erfahrung orientierten Antworten, aber immer signifikant

Stimmung als Information (Schwarz, 1990)

- „Wie fühle ich mich damit?“ Heuristik.
- Personen nutzen ihre Stimmungen als Information. Sie attribuieren ihre Stimmungen bei globalen Urteilen auf den Urteilsgegenstand. Bei geringen kognitiven Kapazitäten (Zeitdruck, ...) wahrscheinlicher
- Abwertungsprinzip: Wenn externale Erklärung für die momentane Befindlichkeit besteht, verliert die Stimmung ihren Einfluss.
- Später erweitert durch „kognitive Tuning“ Hypothese:
 - Negative Stimmung signalisiert Unsicherheit → kognitive Anstrengung.
 - Positive Stimmung signalisiert Sicherheit → kognitives Faulenzen.

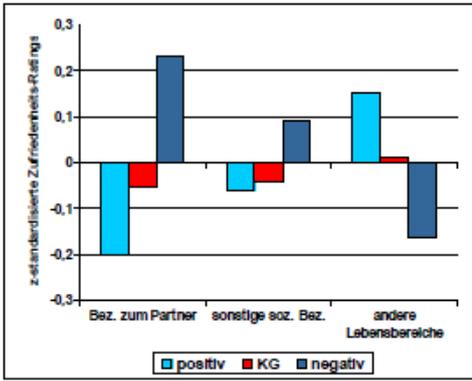
Schwarz & Clore (1983): Stimmung als Information

- Pbn werden bei Sonne oder Regen zu Hause angerufen und sollen ihre momentane „happiness“ und ihre globale Lebenszufriedenheit beurteilen.
- Ein Drittel wird vorher beiläufig gefragt, wie das Wetter gerade sei (indirekter Hinweis auf das Wetter)
- Ein weiteres Drittel bekommt vorher mitgeteilt, dass es um die Untersuchung des Wettereinflusses auf die Stimmung geht (direkter Hinweis auf das Wetter)
- Ein Drittel bekommt keinen solchen Hinweis.

Wetter → Stimmung	☀ → 😊	☁ → ☹
I.	6,57	> 4,86
Vorabfrage nach dem Wetter	6,79	= 6,71

Abele & Gendolla, 1999: Stimmung als Information und Ereignis als Standard

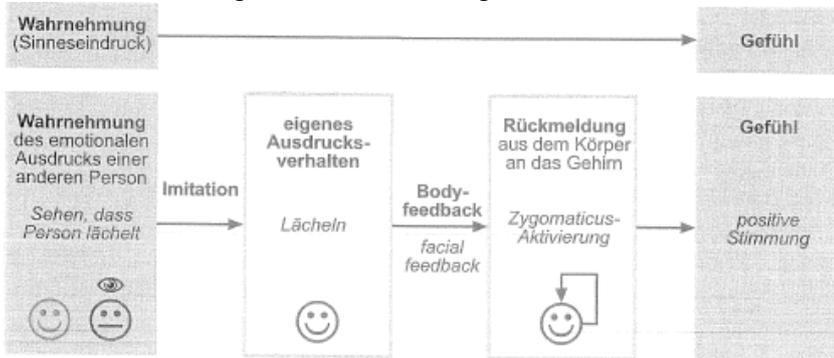
- Wie beeinflusst das Anschauen einer positiven bzw. negativen Passage aus einem Liebesfilm eigene Einschätzungen verschiedener Bereiche
- Hypothese: Es gibt Stimmungskongruenzeffekte für Bereiche, die nicht die eigene Partnerschaft betreffen, aber Kontrasteffekte hinsichtlich der eigenen Partnerschaft
- Vpn sahen einen Filmausschnitt und beantworteten dann Fragen zur Zufriedenheit mit
 - Den eigenen Freunden
 - Der eigenen Wohnsituation
 - Der eigenen Partnerschaft



- Beziehung zum Partner: signifikanter Kontrasteffekt
- Sonstige soziale Beziehungen: kein signifikanter Unterschied
- Andere Lebensbereiche: signifikanter Assimilationseffekt

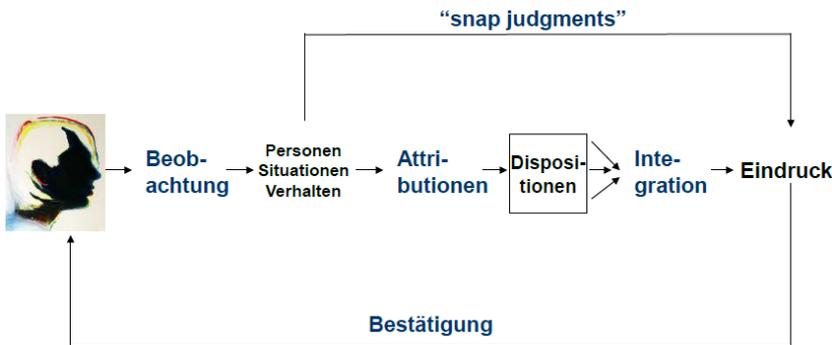
„Embodiment“ von Gefühlen: Unauffälliges Facial Feedback (Strack, Martin & Stepper, 1988)

- Vpn sollen angeblich Stifte testen.
- Bedingungen:
 - Stift zwischen Lippen
 - Stift zwischen Zähnen
 - Stift in der Hand
- Präsentation von vier Cartoons.
- AV: Wie lustig wird der Cartoon eingeschätzt?



SOZIALE WAHRNEHMUNG – EINDRUCKSBILDUNG UND ATTRIBUTION

Soziale Wahrnehmung: Prozesse, mit denen man Eindrücke von anderen Menschen gewinnt und daraus Schlüsse zieht



Stadien der Personenwahrnehmung

1. Erster, äußerer Eindruck („snap judgments“)
2. Verhaltensbeobachtung – Eigenschaftsimplicationen
3. Eindrucksbildung über die „Persönlichkeit“
4. Vorhersage zukünftigen Verhaltens

Erster Eindruck

- Physische Erscheinung
- Eindruck aufgrund verbaler Merkmale
- Eindruck aufgrund des Verhaltens
- Eindruck aufgrund nonverbaler und paraverbaler (sprachbegleitend; Tonhöhe, ...) Merkmale

Nonverbale Kommunikation: absichtliche oder unabsichtliche Kommunizieren ohne Worte
Nonverbale und paraverbale Reize

- Aktivitätsreize (Reaktionsbereitschaft)
 - Aktivität des Gesichts, Mimik, Gestik
 - Stimme
 - Bein- und Fußbewegungen, Kopfnicken
- Entspannungsreize (soziale Kontrolle)
 - Neigung des Körpers (seitwärts bzw. rückwärts)
 - Armhaltung, Hände, Stellung der Beine
- Unmittelbarkeitsreize (Sympathie)
 - Blickkontakt
 - Körperorientierung (Vorwärtsneigung)
 - Interpersonale Distanz
 - Berührungen

Spiegelneuronen als Basis für das Hineinfühlen in andere Personen

Nonverbale Reize als Verdeutlichung von Persönlichkeitszügen (Extrovertiertheit (Gestik, Tonhöhe), ...)

Enkodieren: Nonverbales Verhalten zeigen oder aussenden (Lächeln, ...)

Dekodieren: Nonverbales Verhalten anderer interpretieren (Rückenklappen = Herablassung oder Freundlichkeit)

Gründe für ungenaue Dekodierung: Affektmischungen (Gesichtsausdruck mit >2 Emotionen gleichzeitig)

Experiment: Unterdrückung von Emotionen führte zu wesentlich schlechteren Erinnerungen und hohem Blutdruck

Darstellungsregel: kulturell vorgegebene Regeln, welche nonverbalen Verhaltensweisen angemessen sind

Beispiel: Thailand vermeiden von Augenkontakt, Kontaktintensität von Südamerikas, ...

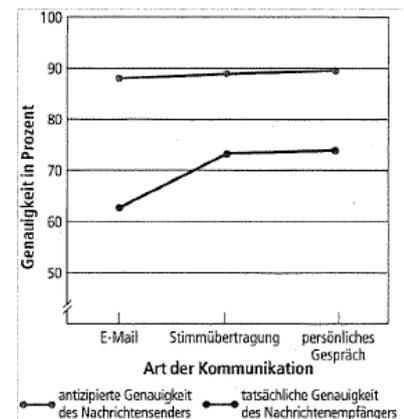
Emblem: nonverbale Gesten, die innerhalb einer gegebenen Kultur eine wohlverstandene Bedeutung haben und gewöhnlich direkt in gesprochene Sprache übersetzt werden können (OK)

Überschätzung der eigenen Stärke Emotionen nur durch Worte zu übermitteln. Z.B. E-Mail-Verkehr. Freunde schnitten nicht viel besser ab, als vollkommen Fremde!

Dekodierungsunterschiede:

- Extravertierte Menschen schneiden bei Dekodierungsaufgaben wie SIT besser ab als introvertierte Menschen
- Frauen bei der Enkodierung und Dekodierung überlegen
- Männer besser im Entdecken von Lügen

Soziale Rollentheorie (Eagly): geschlechtsspezifische Unterschiede im Sozialverhalten sind auf die gesellschaftliche Arbeitsteilung der Geschlechter zurückzuführen.



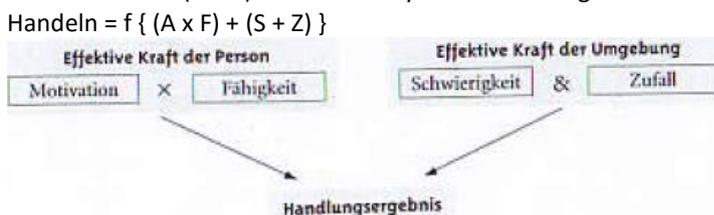
Vorhersage zukünftigen Verhaltens

- Erklärung von beobachtetem Verhalten von zentraler Bedeutung
- **Attributionstheorien:** Beschreibung der Methode, wie man sein eigenes und fremdes Verhalten erklärt
- Kausalattribution = Zuschreibung von Ursachen

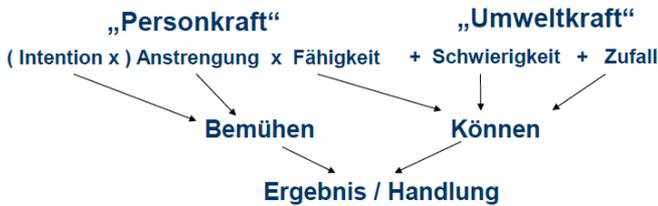
Unterscheidung: **Attributionale Theorien:** welche Folgen haben Attributionen für unser Verhalten

Grundannahmen zur Kausalität

- Heider (1944): Einheitsbildung ("Wunder der Identität")
- Kausale Einheiten
 - Mensch als "naiver Wissenschaftler", der immer die Frage nach dem "warum stellt"
 - Attribution (= Ursachenzuschreibung), um (Umwelt-) Ereignisse zu erklären
 - Heider (1957): Kausale Analyse zur Erklärung der Handlungen anderer



- Zwei grundlegende Attributionsarten
 - Person: interne Attribution (Einstellung, Charakter, Persönlichkeit)
 - Umwelt/ Situation: externe Attribution (Situation für Verhalten entscheidend)



Weiner: Lokationsdimension; Heider + zeitliche Stabilität + Kontrollierbarkeit

Lokation	external		internal	
Kontrolle	unkontrollierbar	kontrollierbar	unkontrollierbar	kontrollierbar
Stabilität	unkontrollierbar	kontrollierbar	unkontrollierbar	kontrollierbar
variabel	zu hohe Schwierigkeit der Prüfung	kein Banknachbar, bei dem man hätte abschreiben können	schlechte Stimmung	(fehlende) Anstrengung für ein kurzfristiges Ziel
stabil	zu hohe Ansprüche des Prüfers	zu hohe Anforderungen der Universität	mangelnde Begehung	(fehlende) Anstrengung für langfristige Ziele

Zufriedene Ehepartner stellen normalerweise interne Attributionen über positive Verhaltensweisen an und externe über deren negative Verhaltensweisen

Kelley (1967): Kovariationsprinzip

Definition: Attribution durch systematische Analyse zwischen Präsenz und Abwesenheit möglicher kausaler Faktoren und des Auftretens oder Nichtauftretens eines Verhaltens

Frage nach...

- **Konsensus:** Wie verhalten sich andere Menschen gegenüber demselben Stimulus?
- **Distinktheit:** Wie verhält Person sich gegenüber anderen (ähnlichen) Stimuli
- **Konsistenz:** Wird das spezifische Verhalten nur einmal gezeigt oder häufiger?

Wenn: niedriger Konsensus, niedrige Distinktheit + hohe Konsistenz interne Attribution

Wenn: hoher Konsensus, hohe Distinktheit + hohe Konsistenz

externe Attribution

Wenn: niedrige Konsistenz

variabel

Warum hat der Chef seine Angestellte Hannah angeschrien?			
Eine interne Attribution – es lag am Chef – wird bei folgenden Kriterien angestellt:	Niedriger Konsens: Der Chef ist der Einzige im Geschäft, der Hannah anschreit.	Niedrige Distinktheit: Der Chef schreit alle Mitarbeiter an.	Hohe Konsistenz: Der Chef schreit Hannah jedes Mal an, wenn er sie sieht.
Eine externe Attribution – es lag an Hannah – wird bei folgenden Kriterien angestellt:	Hoher Konsens: Alle anderen Mitarbeiter schreien Hannah auch an.	Hohe Distinktheit: Der Chef schreit keine anderen Mitarbeiter an.	Hohe Konsistenz: Der Chef schreit Hannah jedes Mal an, wenn er sie sieht.
Besondere Umstände , die zum Verhalten des Chefs geführt haben, werden bei folgenden Kriterien angenommen:	Niedriger oder hoher Konsens.	Niedrige oder hohe Distinktheit.	Niedrige Konsistenz: Der Chef hat Hannah vorher noch nie angeschrien.

Probleme

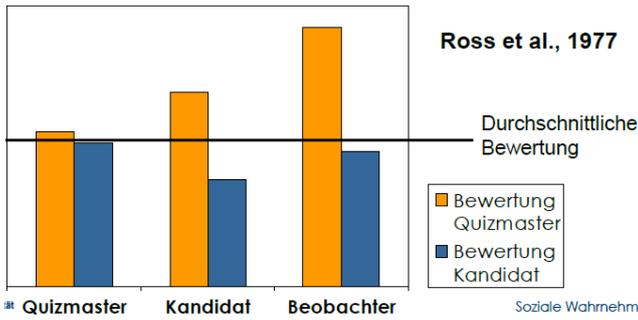
- Habe nicht immer alle notwendigen Informationen (müssen erschlossen werden)
- Extrem aufwendig (habe dafür oft nicht die Ressourcen oder die Motivation)
- Spätere Studien: v.a. Konsistenz und Distinktheit entscheidend, Konsensus wird häufig vernachlässigt

Typische Attributionsfehler

- Der fundamentale Attributionsfehler
- Akteur-Beobachter Divergenz
- Selbstwertdienliche Attributionen
- Falscher Konsensus Effekt (egocentric bias)

Der fundamentale Attributionsfehler (auch: correspondence bias/ Korrespondenzverzerrung)

- Menschen neigen dazu, Verhalten internal zu attribuieren
- Einfluss externer Faktoren/ der Situation wird unterschätzt

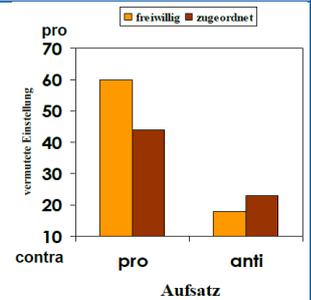


Jones & Harris (1967): Fundamentaler Attributionsfehler

Vpn lesen angeblichen Aufsatz eines Kommilitonen zu „Castros Kuba“

- UV1: Aufsatz bezieht entweder Position für oder gegen Fidel Castro
- UV2: Information der Verfasser hat sich freiwillig für die eingenommene Position entschieden vs. Position ist zugeordnet worden
- AV: vermutete Einstellung des Verfassers

Ergebnis: selbst bei externaler Ursachenerklärung nahmen die Prbanden an, dass der Artikel trotzdem der wirklichen Meinung des Verfassers entsprach



Weitere Studie: 11 September Pro/Contra USA mit vorgegebener Richtung

War der Verfasser statt eines John Millers ein Mohammed Fatah erhielt er dieselbe Bewertung bei einem Essay Pro als auch Contra der USA. Die VP waren also sehr sensibel für die Situationsinformationen

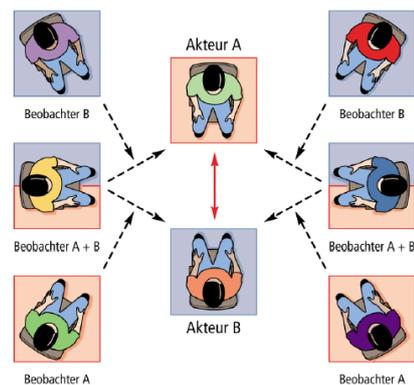
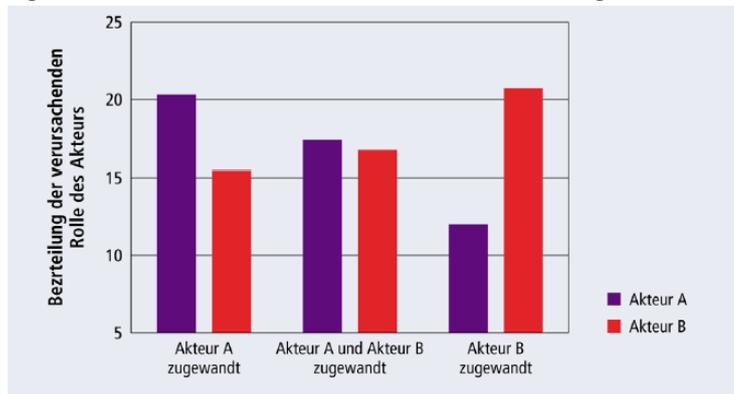
Mögliche Gründe:

- Verfügbare Information (äußere Ursachen häufig gar nicht verfügbar)
- Motivation: Vorhersagbarkeit
- Bedeutung der Perzeptuellen Salienz (Fokus bei Verhalten liegt auf der Person und nicht der Umgebung)
- Bedeutung verfügbarer Ressourcen und Motivation

Taylor & Fiske (1975): Perzeptuelle Salienz

Manipulation der visuellen Salienz: für jeden Beobachter stand A oder/und B im visuellen Fokus

Ergebnis: Visuell salienter Akteur wurde als der mit der größeren Rolle im Dialog angesehen



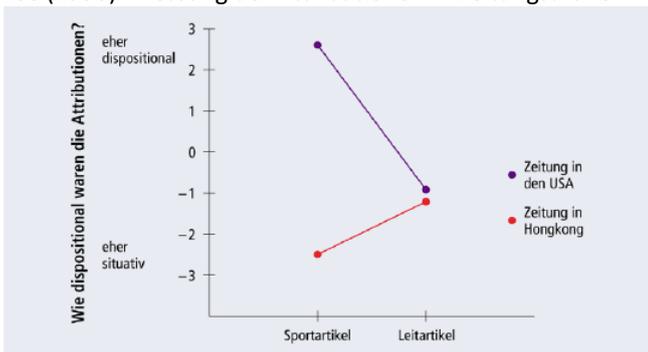
Gilbert (1986): Zwei-Stufen Modell

- 1 Schritt: personale Attribution
 - Automatisch, schnell, erfordert wenig Anstrengung
- 2 Schritt: Situation wird mit einbezogen
 - Bewusst
 - Erfordert mehr Aufmerksamkeit und Anstrengung
 - Daher abhängig von verfügbaren Ressourcen und Motivation
 - Anpassung nicht weit genug: Ankereffekt, mit erster Konzentration als Ausgangspunkt

Verhalten → $\frac{\text{Personale Attribution} + \text{Situational Attribution}}{\text{Ankereffekt}}$ → Dispositionale Inferenz



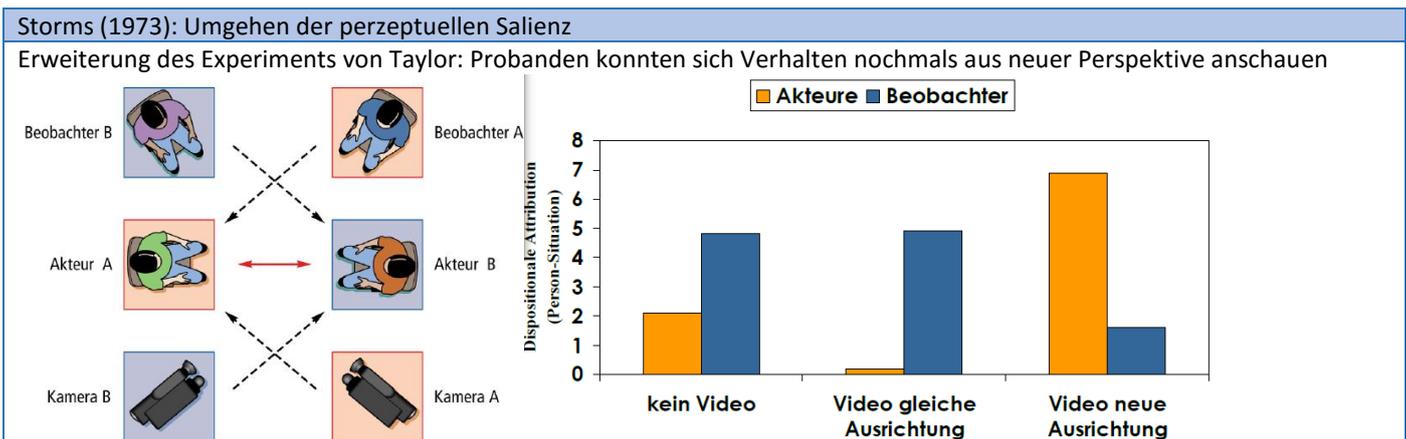
Kulturelle Unterschiede: Bedeutung des westlichen Individualismus für den fundamentalen Attributionsfehler
 Amerika: Individuum bedeutsam, d.h. deren internale Eigenschaften (Motive und Werte); 2 Schritt oft vermieden
 Asiatisch: Autonomie der Gruppe; eher externe Erklärungen
 Lee (1996): Messung der Attributionen in Zeitungsartikeln



Akteur-Beobachter Divergenz

- Die Tendenz, das Handeln anderer vor allem internal zu attribuieren, bei der eigenen Person aber externe Aspekte stärker zu berücksichtigen
- Mögliche Gründe:
 - Verfügbare Information
 - Perzeptuelle Salienz (wir bemerken unsere eigene Situation mehr, als die der anderen)
 - Motivationale Gründe

Akteure sind sich auch viel mehr ihrem Verhalten im Laufe der Zeit bei verschiedenen Situationen bewusst



Selbstwertdienliche Attributionen

- Man attribuiert Erfolge internal stabil (und variabel)
- Man attribuiert Misserfolge external (oder internal variabel)

	internal	external
Stabil	z.B. Fähigkeit	Schwierigkeit
Variabel	Anstrengung	Zufall

Auch im Sport stark vertreten: Attributionen nach Siegen internal, nach Niederlagen external
 Weniger erfahrene Sportler neigten eher zu selbstwertdienlichen Attributionen als Erfahrene

Defensivattributionen: Erklärungen von Verhaltensweisen, die das Gefühl von Verwundbarkeit und Sterblichkeit vermeiden
Glauben an eine gerechte Welt: Form einer Defensivattribution; schlechte Dinge passieren nur schlechten Leuten, gute Dinge guten Leuten (also mir 😊)

In asiatischen Kulturen ist ein sehr geringer Grad an der Selbstgerechtigkeitsverzerrung

False Consensus Effekt (egocentric bias)

Man überschätzt die Ähnlichkeit der Meinungen anderer mit der eigenen Meinung
 Beispiel einer Studie (Krueger & Clement, 1994)

	Solche, die selbst zustimmen	Solche, die selbst ablehnen
	Vermuteter Prozentsatz Zustimmung bzw. Ablehnung bei Anderen	
Ich lese gern Liebesgeschichten	53%	47%
Ich glaube, dass alle Menschen lügen würden, um sich einen Vorteil zu verschaffen	66%	48%
Auch an kühlen Tagen schwitze ich schnell	45%	29%

Erklärungen:

- Wunsch der Mehrheit anzugehören (Meinung auf der richtigen Seite)
- Selektiver Kontakt (Menschen suchen Kontakt mit ähnlichen Menschen)

Integrationsregeln in der Eindrucksbildung

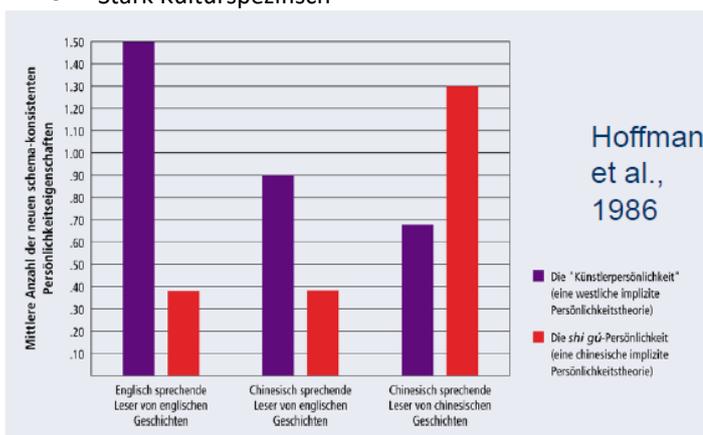
- „primacy effect“: Der erste Eindruck ist entscheidend
- „recency effect“: Der neueste (am kürzesten zurückliegende) Eindruck ist entscheidend
- „Negativitätseffekt“: Negative Informationen haben stärkeres Gewicht als positive
- „Extremitätseffekt“: Extreme Infos haben stärkeres Gewicht als mittlere
- Kontexteffekte Konzept der „zentralen Eigenschaft“ – häufig kontextabhängig

Asch (1946)

- Vorgabe von Listen von jeweils 7 Eigenschaftsbegriffen
- VPn sollten sich anhand dieser Listen einen Eindruck über die so beschriebene Person bilden
- UV: Zwei verschiedene Listen Bei Liste a und b jeweils 6 Eigenschaften gleich:
 - Intelligent, geschickt, fleißig, zielstrebig, praktisch, pragmatisch
- Die 7. Eigenschaft anders: Warmherzig vs. Kalt
- AV: Eindruck
- Ergebnis: 7 Eigenschaft färbte die komplette Liste ein; bestimmte also Bewertung

Implizite Persönlichkeitstheorien

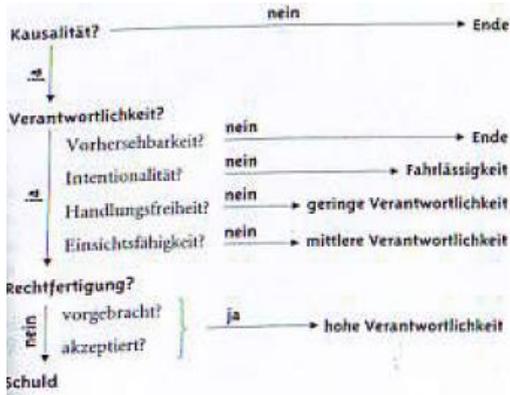
- Schema, in dem bestimmte Persönlichkeitseigenschaften zusammengefasst sind (z.B. Glaube, das Freundliche auch großzügig sind, ...)
- Beispiel: „Halo-Effekt“ (Schöne Menschen haben auch andere wundervolle Eigenschaften)
- Hat insbesondere Effekte bei Inferenz
- Anwendung ist uns in der Regel nicht bewusst
- Stark Kulturspezifisch



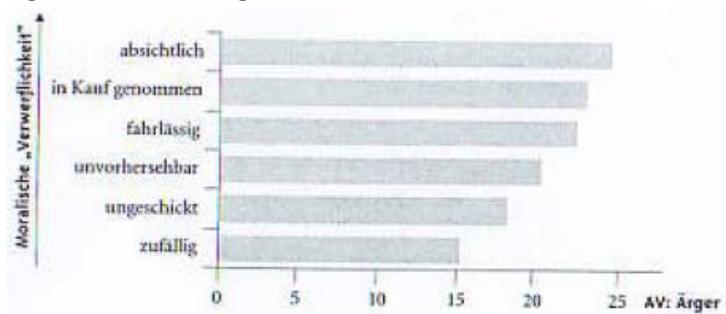
Konfirmatorischer bias

- Tendenz Informationen zu suchen bzw. diese so zu interpretieren, dass dadurch bereits bestehende Meinungen bestätigt werden
- Perseveranzeffekt
- Bestätigendes Hypothesentesten
- Sich selbst erfüllende Prophezeiungen
- Gegenmaßnahmen/ wann tritt Effekt nicht auf? Unsicherheit über vorfasste Meinung
- Hohe Motivation, richtigen Eindruck zu bilden

Modell von Shaver zur Schuld:



Ärgerreaktion in Bezug auf moralische Verantwortlichkeit



SELBSTWAHRNEHMUNG

Das Selbst

- Nennen Sie spontan 5 Antworten auf die Frage: Wer bin ich?
- Typische Antworten:
 - äußere Erscheinung (z.B. Haarfarbe) (Physisches Selbst)
 - Soziale Rollen (z.B. Studentin, Bruder, ...) (Soziales Selbst)
 - Persönlichkeitseigenschaften (z.B. schüchtern) (Reflexives Selbst)
 - Momentane Stimmungen und Gefühle (z.B. hungrig)
 - Abstrakt-existenzielle Aussagen (z.B. „Ich bin ein Mensch“ – eher selten)
- Je erwachsener wir werden, desto mehr steht die psychische Verfassung und wie andere uns wahrnehmen im Vordergrund
- Kein fixes Konzept, sondern vielmehr vom jeweiligen Kontext beeinflusst und veränderbar

Theorie der sozialen Identität:

- Menschen haben das Bedürfnis ein positives Selbstkonzept zu erreichen und aufrechtzuhalten
- Selbstkonzept definiert sich nicht nur über individuelle Merkmale, sondern auch über Gruppen
- Wert der eigenen Gruppe wird auch über den Vergleich mit anderen Gruppen bestimmt

Was ist das „Selbst“

- Gesamt an subjektivem Wissen über die eigene Person
 - Fähigkeit, über die eigene Person zu reflektieren
 - Betrachtung der eigenen Person „von außen“, Selbst als Wissensobjekt
 - Beeinflusst durch soziale Gegebenheiten
- Komponenten des Selbst
 - Selbst als erkennendes Subjekt und handelndes Ich (englisch I) (Selbstregulation)
 - Selbst als Objekt der Erkenntnis (me) (Selbstkonzept)
- James (1890): empirisches Ego (Selbstkonzept) und pures Ego (Selbstaufmerksamkeit)
- Frauen: relationale Interdependenz wichtig (enge Beziehungen; Intimität), bei Männern kollektive Interdependenz (Zugehörigkeit zu größeren Gruppen entscheidend); aber gesamt mehr Gemeinsamkeiten

Selbstkonzept

- „Theorie“ über das eigene Selbst – organisierte kognitive Struktur, die aus Erfahrungen mit der eigenen Person abgeleitet ist
- Erkennen der eigenen Person als distinkte Einheit
- Besteht aus einheitlichem Selbst und multiplen Sub-Selbsten
- Weitgehend spezifisch für den Menschen
- Wird mit zunehmendem Alter komplexer und reflexiver
- Auch bei Tieren vertreten (Schimpansen, Orang-Utan)

Selbstwertgefühl: Summe der positiven/negativen Bewertungen einzelner Inhalte unseres Selbstkonzepts

Funktionen des Selbst

- Strukturierende Funktion
 - Selbstschemata, die wir nutzen, um unser Wissen über uns selbst zu strukturieren
 - Beeinflusst auch unsere Wahrnehmung von anderen
 - Self-Reference-Effekt (gute Erinnerung)

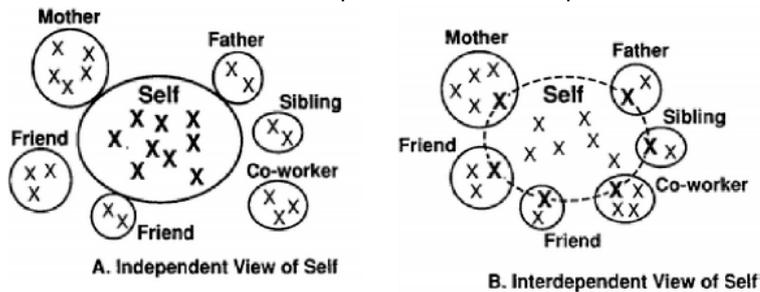
- Ausführende Funktion: Selbstregulation
 - Regulation von Handlungen, Entscheidungen, Zukunftsplänen...
 - Ermöglicht es uns, langfristig zu planen/ Handlungen auf Ereignisse in der Zukunft abzustimmen
 - Selbstkontrolle als begrenzte Ressource

Aktivierungsquellen: Chronisch

- Entwicklungsaufgaben (Eltern sein, arbeitslos sein, pubertäre Körperentwicklung, ...)
- Äußerliche Merkmale (Geschlecht, Rasse, Größe)
- Kultureller Kontext
- Abweichende Merkmale (Linkshänder, ...)
- Zugehörigkeit zu dominierten Gruppen

Temporär: Distinktheit (Salienz, worin weichen wir ab), Stimmung, Verhalten, Ziele

Kulturelle Unterschiede: unabhängige vs. interdependente Selbstsicht



Unabhängige Selbstsicht

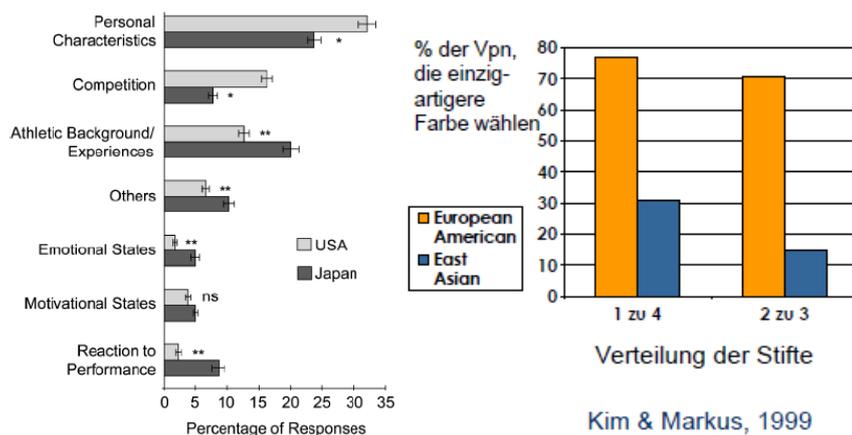
- Selbstdefinition stützt sich auf eigene Gedanken, Gefühle und Handlungen
- Ursprung eigener Gedanken, Gefühle und Handlungen wird in der eigenen Person, unabhängig von anderen gesucht
- Betonung der eigenen Unabhängigkeit und Einzigartigkeit

Interdependente Selbstsicht

- Selbstdefinition basiert auf den eigenen Beziehungen zu anderen Menschen und der Einbindung in den sozialen Kontext (soziale Rollen etc.)
- Wissen, dass das eigene Erleben und Verhalten oft von Anderen (mit-)beeinflusst ist
- Betonung der Verbundenheit und wechselseitigen Abhängigkeit mit anderen

Markus et al. (2006):

Wie erklären sich US-amerikanische und japanische Goldmedaillen-GewinnerInnen bei Olympia ihren Erfolg (in den Medien)?



Kulturelle Unterschiede

- Weiße Amerikaner und Asiaten (Chinesen & Koreaner) füllen Fragebogen am Flughafen aus
- Dazu sollen Sie sich einen Stift aussuchen, den Sie behalten dürfen
- VL zieht immer fünf Stifte aus einer Tasche mit Stiften in zwei Farben (bei 5 gleichen wird einer ausgetauscht)
- AV: wählt Vpn einen Stift der selteneren oder der häufigeren Farbe?

Quellen der Selbsterkenntnis

- Beobachtung eigener Gedanken und Gefühle: Introspektion
- Objektive Selbstaufmerksamkeit
- Beobachtung eigenen Verhaltens: Selbstwahrnehmungstheorie

- Überrechtfertigungseffekt
- Verstehen eigener Emotionen
- Andere Menschen als Quelle der Selbsterkenntnis
 - Reaktionen anderer („looking glass self“)
 - Soziale Vergleiche selbst – andere

Introspektion

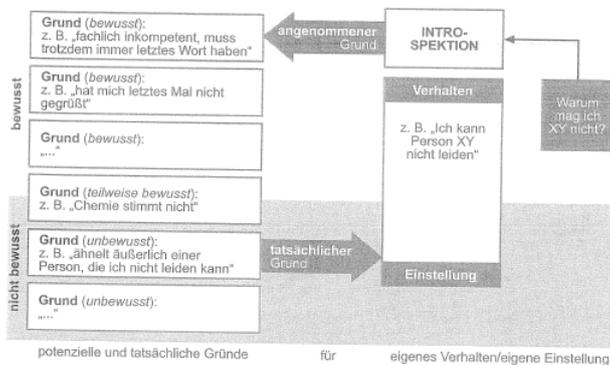
- Nach-innen-Schauen, um die eigenen Gedanken, Gefühle und Handlungen zu verstehen
- Probleme
 - Wir denken nur relativ selten über uns selbst nach Csikszentmihalyi & Figurski (1982): 8% unserer täglichen Gedanken beziehen sich auf uns selbst
 - “telling more than we can know” (Nisbett & Wilson, 1977)
 - Oft sind wir uns der (tatsächlichen) Ursachen unseres Erlebens oder Verhaltens nicht bewusst
 - Eigene Kausaltheorien, um uns plausible Gründe zurecht zu legen

Beispiel: Personen dachten, dass ihre Laune mit der Schlafmenge korrelierte, was aber nicht stimmt

Beispiel 2: Schauen eines Filmes mit/ohne Lärm; am Ende Beurteilung des Films + Meinung, ob der Lärm Einfluss hatte. Ergebnis: Personen unter der Lärmbedingung bewerteten den Film besser, sagten aber, dass der Lärm ihre Bewertung negativ beeinflusst habe

Achtung: auf Begründung basierende Einstellungsänderungen: Beeinflussung, der inneren Gefühlslage durch Introspektion der „plausiblen“ Gründe dieser Gefühlslage, die aber in Wirklichkeit gar keinen Einfluss haben

Fund: Einstellung nach Verbalisieren der eigenen Gründe keine große Aussagekraft auf zukünftiges Verhalten



Selbstaufmerksamkeit

- Selbst steht im Zentrum der Aufmerksamkeit, beurteilende Beobachtung der eigenen Person
- Auslöser: Spiegel, Videokamera, Publikum, etc.
- Konzept der SA: bei SA richtet sich das Verhalten nach inneren Normen und Werten
- Theorie von Duval und Wicklund (1972): „Objektive“ Selbstaufmerksamkeit (OSA)
 - Selbstaufmerksamkeit
 - Konzentration auf wichtige Aspekte des Selbst
 - Salienz innerer Werte und Normen
 - gleichzeitig Salienz des augenblicklichen Verhaltens
 - Salienz von Diskrepanzen zwischen Ist und Soll
 - Die Feststellung von Diskrepanzen führt zu negativem Affekt
 - Motivation zur Reduzierung von OSA
- Besonders kontraproduktiv, wenn sie uns an unsere eigenen Fehler erinnert

Beispielstudie: Trainieren am Heimtrainer machte mit Spiegel am wenigsten Spaß, da man sich inneren Normen und der Realität am bewusstesten wurde

Self-monitoring: Ausmaß, indem eigenes Verhalten beobachtet und an Erwartungen angepasst wird

Kind geht allein in den Raum mit ...		Süßigkeiten	
		Selbstaufmerksamkeit ↑	J.
Kind erhält vorher die Instruktion:	„Du darfst Dir eine Süßigkeit nehmen.“ (Standard)	11,7 % der Kinder nehmen mehr als eine Süßigkeit	34,2 % der Kinder nehmen mehr als eine Süßigkeit
	„Bediene Dich.“ (kein Standard)	58,9 % der Kinder nehmen mehr als eine Süßigkeit	75 % der Kinder nehmen mehr als eine Süßigkeit

Objektive Selbstaufmerksamkeit

- Möglichkeiten zur Reduzierung von OSA:
 - Auslöschen bzw. vermindern der Diskrepanz
 - Vermeidung von Selbstaufmerksamkeit erregenden Stimuli
- Folgen:
 - einstellungskonformes Verhalten
 - Leistungssteigerung oder –minderung
 - Vermeidung von OSA, v.a. wenn negativer Aspekt des Selbst salient
- Messung:
 - verstärkte Nutzung von „Ich“-Formulierungen
 - schnelleres Erkennen ichbezogener Wörter
- private vs. öffentliche Selbstaufmerksamkeit
- Praxisrelevanz: Stottern, Prüfungsangst, Alkohol- und Drogenmissbrauch, Diäten, ...

Selbstwahrnehmungstheorie (Bem, 1967/ 1972)

- Annahme: Menschen schließen auf ihre inneren Zustände in der gleichen Weise, wie sie dies bei anderen Personen tun
- d.h. Beobachtung des eigenen Verhaltens und anschließende Attributionsprozesse
- Wesentlich für Attributionen auf das eigene Selbst sind
 - Handlungsfreiheit
 - Geringe äußere Rechtfertigung

Überrechtfertigungseffekt

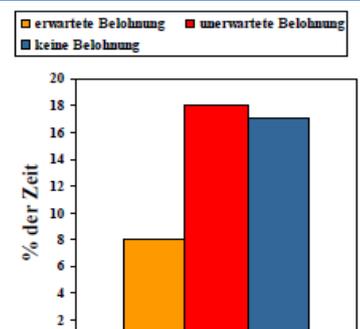
- Bekommt man eine Belohnung für etwas, das man eigentlich sehr gerne tut, tut man es danach weniger gerne (Ausmaß intrinsischer Gründe zu vernachlässigen, wenn Verhalten extrinsisch zuzuschreiben ist)
- Erklärung:
 - Beobachtung des eigenen Verhalten
 - Hohe externe Rechtfertigung für gezeigtes Verhalten
 - Nehme an, ich hätte Verhalten wegen der Belohnung gezeigt, nicht weil ich es gerne getan habe
- Wichtig:
 - Belohnungen untergraben Interesse nur, wenn die Motivation ursprünglich hoch war
 - Unterscheidung zwischen aufgabenabhängigen und leistungsabhängigen Anreizen (z.B. Note nach einer Prüfung oder einfach nur „Bestanden“)

Leeper et al. 1973: Überrechtfertigungseffekt

Kinder malen mit Filzstiften (oder anderen Spielzeugen)

- Sie bekommen gesagt, dass sie, wenn sie weiter mit den Filzstiften malen, eine Belohnung bekommen / oder sie bekommen die Belohnung einfach so / oder sie bekommen keine Belohnung
- AV: wie lang spielen sie anschließend mit den Filzstiften

Ergebnis: bei einer erwarteten Belohnung (extrinsische Motivation) wurde am wenigsten gespielt, d.h. am wenigsten intrinsische Motivation gezeigt



Weiteres Beispiel: Verlust intrinsischer Motivation, wenn Hobby zum Beruf wird (Sport, Musik, ...)

Exkurs: Ein Volksmärchen zum Effekt der Überrechtfertigung

„Ein alter Mann lebte in einem Haus, vor dem jeden Nachmittag Kinder unglaublich laut spielten. Der Lärm ging ihm auf die Nerven und so rief er eines Tages die Kinder zu sich. Er sagte ihnen, dass er den fröhlichen Klang ihrer Stimmen sehr gern habe, und versprach jedem von ihnen 50 Cent, wenn sie am nächsten Tag wieder zum Spielen kämen. Die Kinder kamen am nächsten Tag wieder und spielten noch lauter als am Vortag. Der alte Mann bezahlte sie wie vereinbart und versprach ihnen eine weitere Belohnung für den kommenden Tag. Wiederum erschienen sie nachmittags und lärmten umher. Der alte Mann bezahlte sie erneut, allerdings mit nur 25 Cent pro Kind. Den nächsten Tag erhielt jeder nur noch 15 Cent. Der alte Mann erklärte ihnen, dass seine Ersparnisse langsam aufgebraucht seien und fragte: „Bitte, würdet Ihr morgen auch für 10 Cent spielen kommen?“ Die enttäuschten Kinder aber erklärten dem Mann, dass sie nicht wiederkommen würden. Für den Aufwand lohne es sich nicht, sagten sie, den ganzen Nachmittag für nur 10 Cent vor seinem Haus zu spielen“ (aus Werth, 2004, S. 206).

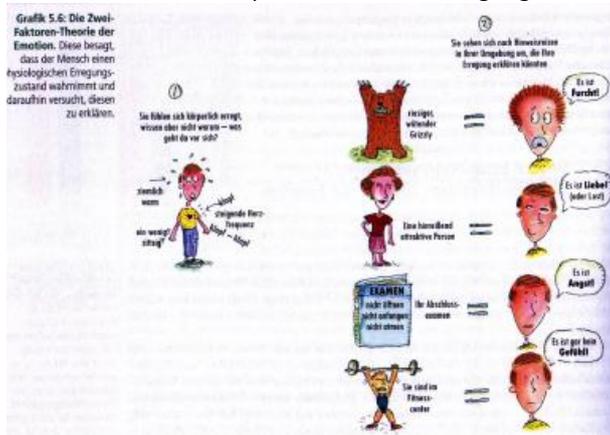
Exkurs: Richtiges Maß an Lob der Eltern

- Nicht zu oft; Gefühl vermitteln, dass sich harte Arbeit bei schwierigen Dingen auszahlt
- Gefühl eines Kompetenzgewinns nach harter Arbeit vermitteln

- Gefühl vermitteln, dass harte Arbeit eigene Entscheidung der Kinder war
- Lob vermeiden, welches Kinder mit gleichaltrigen vergleicht

Eigene Emotionen verstehen: Zwei Faktoren Theorie (Schachter, 1964)

- Emotionales Erleben als Folge eines Selbstbeobachtungs- und Attributionsprozesses
- Ablauf in zwei Stufen:
 - Wahrnehmung physiologischer Erregung
 - Interpretation dieser Erregung

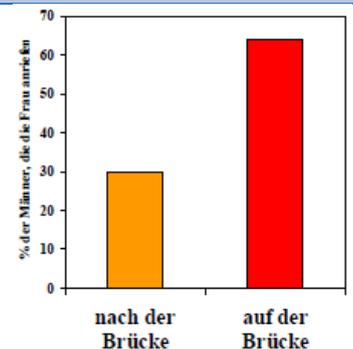


Dutton & Aron, 1974: Fehlattribution von Erregung

Vpn (junge Männer) werden von attraktiver VL gebeten einen Fragebogen auszufüllen

- VL gibt Vp ihre Telefonnummer (nähere Informationen)
- Erhebungsort: Nationalpark in Canada; Vpn befindet sich entweder gerade auf einer schwankenden Hängebrücke oder hat diese bereits vor einer Weile überquert
- AV: Wie viele Vpn rufen die VL an, um sich mit ihr zu verabreden?

Ergebnis: Herzrasen der Brückenüberquerung wird auf die Anziehungskraft der VL fehlattribuiert und führt in der Folge zu mehr Verabredungen



Bewertungstheorien der Emotion: Theorien, dass Emotion aus Interpretationen und Erklärungen von Ereignissen selbst ohne physiologischen Erregungszustand resultiert

Beispiel: Freude über Erfolg der Freundin (z.B. 1.0 in Medizin) abhängig, ob unabhängig von eigenem Erfolg (ich studiere Psychologie) oder nicht (ich studiere auch Medizin, habe aber nur eine 3.0 → neidisch)

Soziale Vergleichsprozesse

- **Theorie des sozialen Vergleichs** (Festinger, 1954):
 - Wir gelangen zu einer Einschätzung unseres Selbst, indem wir uns mit anderen vergleichen
 - Das gilt insbesondere dann, wenn kein objektiver Maßstab vorhanden ist
- Selbsterkenntnis nur ein Grund, soziale Vergleiche anzustreben

Lateraler Vergleich: Vergleich – meist – mit ähnlichen Anderen (höchster Informationsgehalt)

Aufwärtsgerichtete soziale Vergleiche

- Zeigt mir, was an Leistungssteigerungen möglich ist
- Können dadurch motivierend wirken
- Aber auch negative Konsequenzen für Selbstwert möglich

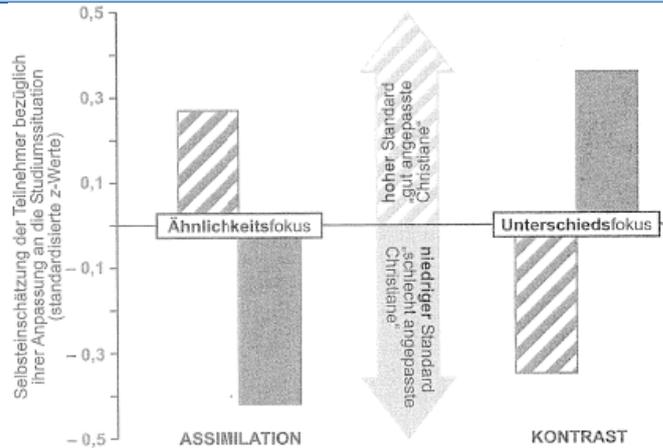
Abwärtsgerichtete soziale Vergleiche

- Erhöhen den Selbstwert
- Aber können sich negativ auf Anstrengung/ Motivation auswirken
- Besondere Variante: Vergleich mit früherem Selbst

Mussweiler: Assimilation und Kontrast

Beispiel (Mussweiler, 2004): Sportler sollten sich mit einem moderaten (zu den besseren Spielern) oder extrem hohen (besten Spieler) vergleichen. Sportlichkeit wurde im moderaten Fall deutlich höher eingeschätzt

Mussweiler, 2001: Es kann aber auch zu einem Kontrasteffekt kommen, wenn man sich auf die Unterschiede konzentrieren soll. Je nach Aufgabenstellung (also Fokus) wurde eigene Anpassung an die Studiumssituation besser oder schlechter beschrieben



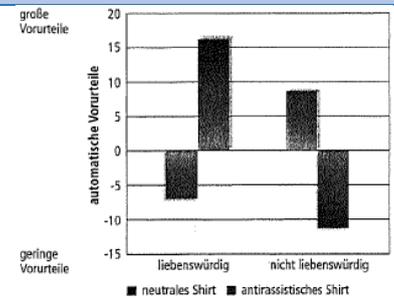
Wir haben das Bedürfnis besser als der Durchschnitt zu sein (80% der Befragten gaben im jeweils befragten Fähigkeitsbereich an zu den Besseren zu gehören)

Soziale Anpassung: Prozess, in dessen Verlauf Menschen die Einstellungen anderer übernehmen

Sinclair 2005: Soziale Anpassung

VL trug neutrales/antirassistisches T-Shirt und verhielt sich entweder liebenswürdig oder nicht liebenswürdig

Ergebnis: Die antirassistische Einstellung der VL wurde nur übernommen, wenn diese liebenswürdig war, ansonsten nahm die Anzahl der rassistischen Vorurteile sogar zu. Bei einem neutralen Shirt zeigte sich immer der gegenteilige Effekt



Typische Bedrohungen des Selbst:

- Konfrontation mit eigenen Schwächen
- Soziale Zurückweisung
- Kognitive Dissonanz
- Erwartungsverletzung
- Erinnerung an die eigene Sterblichkeit (Terror management theory)

		Gedanken an den eigenen Tod → Selbstbedrohung (terror)	Gedanken an die nächste Prüfung
Aufsatz des anderen Teilnehmers stellt die eigene Weltsicht infrage	26,31 g 	15,20 g
	... ist mit der eigenen Weltsicht konsistent	11,86 g 	17,56 g

Strategien zur Verminderung:

- Selbstwertbestätigung: Konzentration auf unsere positiven Fähigkeiten, auch wenn diese in keiner Beziehung zur Bedrohung stehen
- Selbstwertdienliche Vergleiche
- Selbstwertdienliche Attributionen
 - Egocentric-Bias: eigener Anteil an gemeinsamen Leistungen wird überschätzt
 - Defensive Attributionen
 - Self handicapping
 - Sandbagging: eigene Leistungsmöglichkeiten werden heruntergespielt

Schwarzes-Schaf-Effekt: Distanzierung von Mitgliedern mit schlechten Leistungen oder anderen Schwächen

Selbsterkenntnis durch andere Menschen

- „Aus diesem Grund haben wir Ehegatten und Kinder und Eltern und Kollegen und Freunde, denn irgendjemand muss uns ja besser kennen als wir uns selbst“ Richard Russo

- Selbsterkenntnis durch Beobachtung der Reaktionen anderer auf uns („looking glass self“/ „Spiegel-Selbst“)
- Selbsterkenntnis durch den Vergleich mit anderen

Selbstdarstellung und Impression Management

- Versuch, sich als den Menschen darzustellen, als der man wahrgenommen werden möchte
- Strategien:
 - Ingratiation: Einschmeichelungstaktik (Selbsterhöhung, Erhöhung Anderer, Konformität mit den Meinungen Anderer, Geschenke)
 - Selbsthandicapping (Mensch schafft sich selbst Hindernisse, um Ausreden zu haben, falls das Handeln fehlschlägt, und sich nicht internal die Schuld geben zu müssen; betrunken während Prüfung, ...)
- **Selbstwerterhöhung:** Impression Management uns selbst gegenüber
 - Konzentration auf positive Informationen über uns selbst bei gleichzeitiger Minimierung negativer Informationen
 - Bsp.: Unrealistischer Optimismus

SELBSTWERTGEFÜHL, SELBSTREGULATION

Selbstwert(gefühl): engl. self-esteem

- Umfassende Einschätzung einer Person des eigenen Werts. (Werth & Mayer, 2008)
- Wertschätzung, die man dem eigenen Selbst gegenüber aufbringt. (vgl. Coopersmith, 1967)

	stimmt gar nicht					stimmt völlig				
Im Großen und Ganzen bin ich mit mir selbst zufrieden.	<input type="radio"/>									
Manchmal denke ich, dass ich für überhaupt nichts gut bin.	<input type="radio"/>									
Ich glaube, ich habe eine Menge guter Eigenschaften.	<input type="radio"/>									
Ich kann Dinge genauso gut machen wie die meisten anderen Leute auch.	<input type="radio"/>									
Ich glaube, es gibt nicht viel, worauf ich stolz sein kann.	<input type="radio"/>									
Sicherlich fühle ich mich auch manchmal nutzlos.	<input type="radio"/>									
Ich glaube, dass ich eine geachtete Person bin, mindestens auf gleichem Niveau wie Andere.	<input type="radio"/>									
Ich wünschte, ich hätte mehr Achtung vor mir selbst.	<input type="radio"/>									
Alles in Allem neige ich zu dem Gefühl, dass ich ein Versager bin.	<input type="radio"/>									
Ich habe eine positive Einstellung zu mir selbst.	<input type="radio"/>									

Frauen und Männer gleichermaßen $M = 5.23$

Korrelation mit Persönlichkeit:

- Neurotizismus $r = -.57$ Gewissenhaftigkeit $r = .38$
- Extraversion $r = .34$ Verträglichkeit $r = .25$
- Offenheit $r = .14$

Selbstwertgefühl

- Menschen sind grundsätzlich motiviert, ihr Selbstwertgefühl zu schützen bzw. zu erhalten
- Streben nach einem stabilen und positiven (moralisch & kompetent) Selbstbild

Wie sehr würden Sie folgenden Aussagen zustimmen:

Obdachlosigkeit ist ein ernst zu nehmendes soziales Problem

gar nicht sehr

Regelmäßiger Sport stärkt die Gesundheit.

gar nicht sehr

Vor- & Nachbereiten von Lehrveranstaltungen erhöht den Lerneffekt

gar nicht sehr

Theorie der kognitiven Dissonanz (Leon Festinger (1957))

- Kognitive Konsistenztheorie; Motivationstheorie
- Kognitive Dissonanz: Unangenehmer Spannungszustand, der durch widersprüchliche Kognitionen verursacht wird bzw. insbesondere durch dem Selbstbild widersprechende Handlungen hervorgerufen wird
- Wir versuchen unser Verhalten als vernünftig, sittlich und intelligent anzusehen
- Ursprüngliche Formulierung:
 - Kognitionen können in relevanter oder irrelevanter Beziehung zueinanderstehen

- relevante Beziehungen können konsonant oder dissonant sein
- Stärke der Dissonanz abhängig vom Anteil dissonanter Relationen und Wichtigkeit der beteiligten Kognitionen: $D/(D+C)$
- Dissonanz erzeugt Motivation zur Dissonanzreduktion – je größer die Dissonanz, desto größer der Änderungswille

„If a person held two cognitions that were psychologically inconsistent, he or she would experience dissonance and would attempt to reduce dissonance much as one would attempt to reduce hunger, thirst or any drive.“ Festinger (1957)



Direkte Möglichkeiten Dissonanz zu reduzieren:

- Addition konsonanter Elemente (Rationalisierung, neue Kognitionen (z.B. Rauchen entspannt))
- Subtraktion dissonanter Elemente
 - Subtraktion dissonanter Kognitionen: andere rauchen mehr, Gras ist schädlicher
 - Minimierung der Wichtigkeit: lieber ein intensiveres Leben
 - Reduzierung der Wahlfreiheit: Annahme, dass keine andere Wahl
- Substitution dissonanter durch konsonante Elemente
 - Änderung des Verhaltens: dissonanz erzeugende Verhalten wird unterlassen
 - Änderung der Wahrnehmung: ‚Rauchen macht krank‘ → Gesundheit ist nicht alles
 - Änderung der Wahrnehmung des Verhaltens: erste Zigarette der Woche vs. jeden Tag zwei

Indirekte Dissonanzreduktion durch Selbstbestätigung: Reduktion der Bedrohung des Selbstkonzepts durch Dissonanz, indem Fähigkeiten in unabhängigem Bereich hervorgehoben werden

Impact bias: Überschätzen der Intensität und Dauer von negativen, emotionalen Reaktionen (z.B. Trennung, ...)

Grund: Prozess der Dissonanzreduktion im Wesentlichen unbewusst

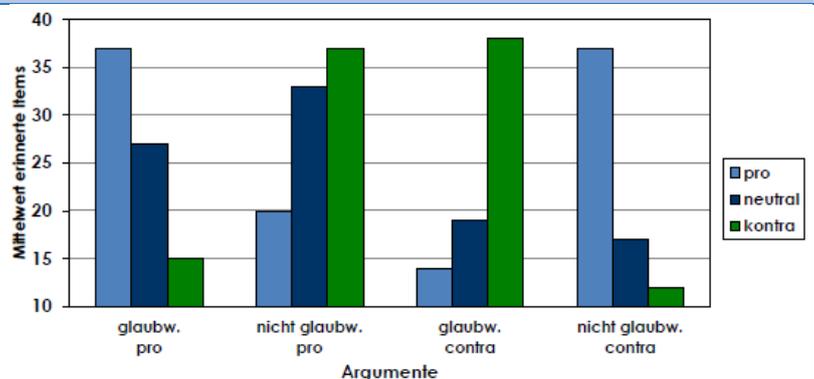
Deshalb werden auch widersprechende Meinungen und dissonante Informationen häufig neglektiert

Abhängig vom Änderungswiderstand

1. Konsonante Beziehungen mit anderen Kognitionen
2. Außerpsychische Realität

Jones & Kohler (1959): Selektive Erinnerung

Befürworter oder Gegner der Rassentrennung bekamen starke oder schwache Argumente pro bzw. contra vorgelegt
Welche Argumente werden erinnert?



Nachentscheidungsdissonanz („postdecisional dissonance“)

Nach Entscheidungsfindung wird gewählte Alternative attraktiver und abgelehnte Alternative abgewertet

- v.a. wenn Alternativen ähnlich attraktiv sind (wir fühlen uns dann wohler)
- Auswirkungen:
 - Reevaluation, z. B. Brehm (1956) „spreading apart of alternatives“

- Subjektive Sicherheit, z. B. Knox & Inkster (1968)
- „low balling“ - Taktik bei Kaufentscheidungen: Produkt wird für niedrigen Preis angeboten, nach der Kaufentscheidung behauptet der Preis war falsch (höher); trotzdem wird häufig zugeschlagen
- Selektive Informationssuche („selective exposure“)
- Veränderung von Einstellungen, z. B. Mills (1958)

Je dauerhafter und schwerer widerrufbarer eine Entscheidung, desto stärker die Dissonanzreduktion

Beispiel: nachdem Pferdewette abgegeben, wurde ihnen ihren Pferden eine viel größere Chance gegeben

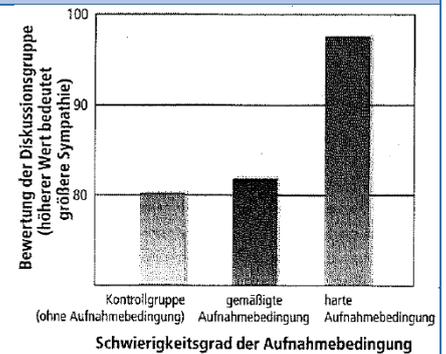
Weiteres Beispiel: Studenten durften sich ein Bild aussuchen und es entweder später umtauschen (Gruppe 1) oder nicht (Gruppe 2). Gruppe 2 war glücklicher mit dem Bild. Trotzdem war Gruppe 1 bei freier Wahl favorisiert.

Aronson & Mills (1959): „Justification of effort“

Vpn konnten an Diskussionsgruppe über Sex teilnehmen: Aufnahmebedingungen

- Keine
- mit einfachem Eingangstest
- mit schwierigem Eingangstest

Ergebnis: je schwieriger die Aufnahmeprüfung, desto zufriedener war man mit der Diskussionsgruppe

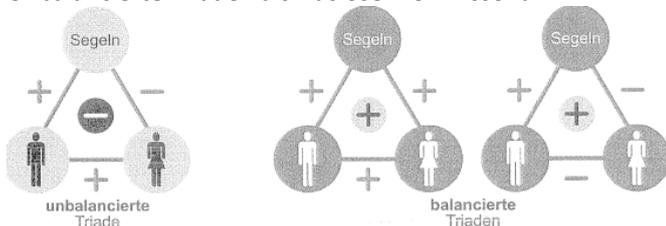


Rechtfertigung einstellungskonträren Verhaltens

Verhalten widerspricht Einstellung

- wahrgenommene Entscheidungsfreiheit?
- **Externe Rechtfertigung:** Motiv befindet sich außerhalb des Individuums?
- aversive Konsequenzen?

Unbalancierte Triaden als Auslöser von Dissonanz:



Multiplikation der Beziehungsvorzeichen muss positiv sein

Untersuchungen zur „forced compliance“

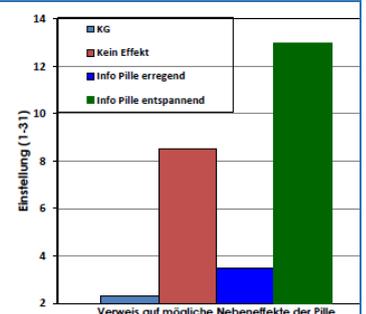
- Festinger & Carlsmith (1959): Studenten bearbeiteten extrem langweilige Aufgabe & sollten anschließend einer anderen Person mitteilen, dass die Aufgabe interessant sei
 - Belohnung: keine, 1\$ (angenehm) oder 20\$ (stumpfsinnig, öde)
 - Wenn es keine externe Rechtfertigung gab, musste eine interne Rechtfertigung herhalten
- Cohen (1962) Studenten sollten ein Essay schreiben, in dem sie Aktionen der Polizei auf dem Campus verteidigen sollten
 - Belohnung 50 Cents, 1\$, 5\$ oder 10\$
 - Je geringer die Entlohnung, desto positiver Einstellung gegenüber Polizeieinsatz
- Kulturelle Unterschiede: in kollektivistischen Gesellschaften Dissonanz erleben auf Gruppenebene; Dissonanz also sogar verringert, wenn eine bekannte/sympathische Person dabei beobachtet wird, dass sie die Aufgabe interessant fand

Zanna und Cooper, 1974: Alternative Erklärungsmöglichkeiten reduzieren Dissonanz

Placebo wurde verabreicht, das Erregung, Entspannung oder keinen Effekt haben sollte. Danach sollten sie einen Kurzaufsatz schreiben, indem sie gegen ihre persönliche Überzeugung argumentieren mussten

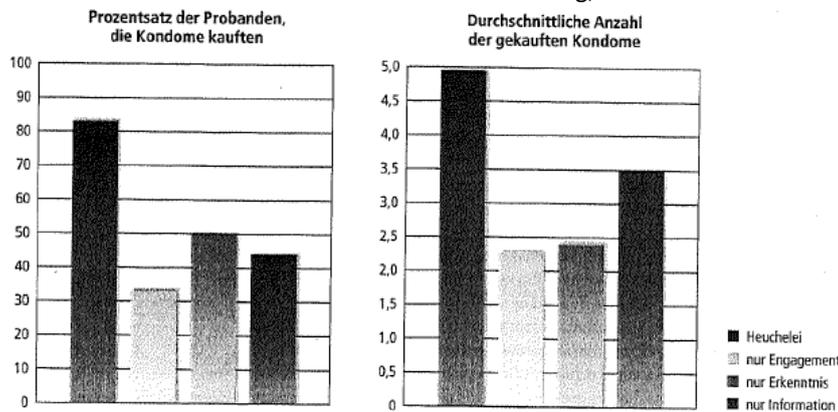
Danach wurde ihre Einstellung gemessen

Ergebnis: je höher die Dissonanz zwischen Erregungszustand und Medikament, desto stärkere Dissonanz wurde auch ausgedrückt

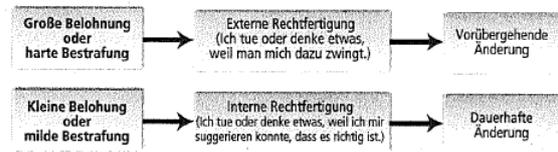


Rechtfertigung einstellungskonträren Verhaltens

- Kognitive Dissonanz gezielt nutzen zu erwünschter Einstellungsänderung
 - Stone et al. (1994): Aids-Prävention
 - Rede vorbereiten, in der auf die Gefahren hingewiesen und für die Verwendung von Kondomen plädiert wird
 - UVs: 2x2: Rede halten & Video oder nur Vorbereitung; Verhaltensreflexion oder nicht



- Relevanz unterschiedlicher Bestrafungen
 - Androhung hoher Strafe: externe Rechtfertigung
 - Androhung milder Strafe: interne Rechtfertigung
 - **Unzureichende Bestrafung**: ausgelöste Dissonanz, wenn Person beim Verzicht keine hinreichende externe Rechtfertigung vorfindet, was in der Regel zur Abwertung des Verhaltens führt
 - **Beispiel**: Kind hört nach milder Strafe auf Bruder zu schlagen; fragt sich später, warum es aufgehört hat und kommt zum Schluss, dass ihm das Schlagen anscheinend keinen Spaß gemacht hat



Aronson & Carlsmith (1963): „forbidden toy“-Paradigma

- Kinder bewerten Attraktivität von verschiedenen Spielsachen
- Verbot mit zweitattraktivstem Spielzeug zu spielen
- UV: Androhung milder vs. starker Strafe
- Erneute Bewertung der Attraktivität
- Milde Strafe: Abwertung des Spielzeugs

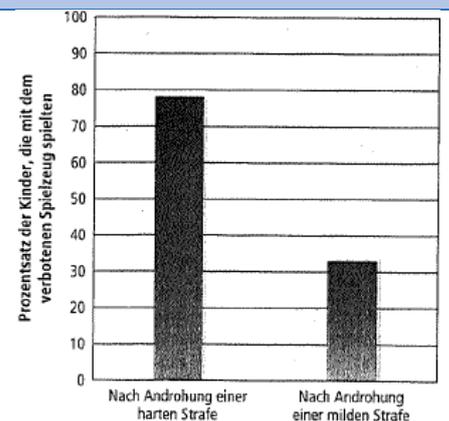
Selbstüberredung: dauerhafte Form der Einstellungsänderung, die durch Versuche der Selbstrechtfertigung entsteht

Freedman (1965) – Langzeitwirkung, Selbstüberredung

Wiederholung des „forbidden Toy“-Experiments
 Zwei Wochen später kam eine Frau für Tests und die Kinder wurden in den selben Raum gebracht, indem sich das verbotene Spielzeug befand. Die Frau verließ später den Raum, in dem sich auch wieder das Spielzeug befand
 Ergebnis: Kinder in der milden Strafbedingung benutzten Spielzeug viel weniger als in der hohen

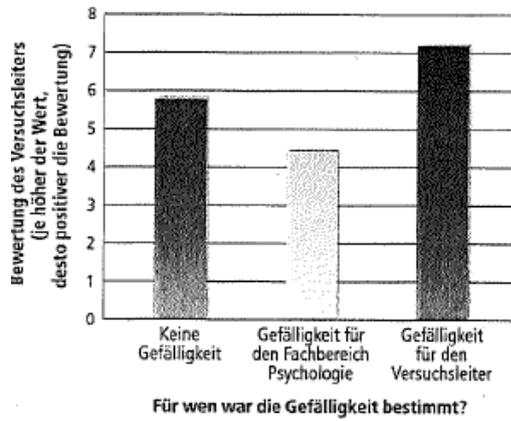
Erklärung: milde Strafe führt zur Selbstüberredung

Aber: wenn man will, dass nur ein einziges Mal eine Handlung unterlassen wird, sollten besonders große Belohnungen, harte Strafen folgen.



Weitere Beispiele für Selbstrechtfertigung, die per Dissonanztheorie erklärbar sind

- **Benjamin-Franklin-Effekt**: „Derjenige, welcher dir einmal eine Freundlichkeit erwiesen hat, wird eher bereit sein, dir eine weitere zu erweisen als der, dem du selbst einmal gefällig warst.“
- Man tut einem Menschen, den man nicht besonders mag, einen Gefallen – man mag ihn anschließend mehr Studie von Jecker & Landy (1969) (hier Gefälligkeit: erspieltes Geld aus Wissensquiz zurückgeben)



- Für wen war die Gefälligkeit bestimmt?
- Man wertet Personen ab, die man schlecht behandelt hat, Studie von Berscheid, Boye & Walser (1968)
- Man gewinnt auch negativen Konsequenzen etwas Positives ab, wenn diese unausweichlich scheinen
 - „fait accompli“-Effekt (Studie von Kay, Jiminez & Jost (2002))

Weiteres Beispiel aus dem Vietnamkrieg: Abwertung der Vietnamesen, um eigenes Handeln zu rechtfertigen

EINSTELLUNGEN UND EINSTELLUNGSÄNDERUNGEN

Was sind **Einstellungen**?

- „Eine psychische Tendenz, die dadurch zum Ausdruck kommt, dass man ein bestimmtes Objekt mit einem gewissen Grad an Zuneigung oder Abneigung bewertet.“ (Eagly & Chaiken, 1993)
- „Gesamtbewertung eines Einstellungsgegenstandes.“ (Haddock & Maio, 2007)
- Bewertungen, z.B. von Menschen, Gruppen, Gegenständen, Ideen
- Bezogen auf eine Bewertung (gut – schlecht) oder eine Intensität (gar nicht – sehr)

Gespeichert oder situativ konstruiert (z.B. durch Erinnern, Stimmungen)

Drei Komponenten:

- Affektive Komponente: emotionale Reaktion auf Einstellungsobjekt
- Kognitive Komponente: Gedanken und Überzeugungen
- Verhaltenskomponente: Handlungen oder beobachtbares Verhalten

Explizite vs. implizite Einstellungen

- **Explizit:** bewusst und leicht benennbar
- **Implizit:** unwillkürlich, unkontrollierbar und z.T. unbewusste Bewertungen

Funktionen von Einstellungen:

- Kognitiv: vereinfachen Informationsverarbeitung (Schema)
- Motivational: Ausdruck des Selbst (Werte und Zugehörigkeit)

Einstellungsmessung

- Differenzierung nach Valenz und Stärke
- Valenz der Einstellung: eine oder zwei Dimensionen

		Positivität	
		niedrig	hoch
Negativität	niedrig	Indifferenz	Positive Einstellung
	hoch	Negative Einstellung	Ambivalenz

- Starke der Einstellung: Zugänglichkeit
 - Annahme: Besonders starke Einstellungen sind besonders leicht zugänglich
 - Messung z.B. durch Reaktionszeit, Äußerung in freien Antwortformaten

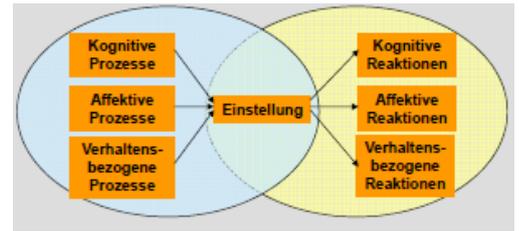
Einstellungsmessung

- Explizite Maße
 - Meinungsäußerungen zur Erfassung kognitiver Komponente
 - Gefühlsäußerungen zur Erfassung affektiver Komponente
 - z.B. Selbstbeurteilungsfragebogen, semantisches Differenzial
- Implizite Maße

- Verhaltensmaße
- Messung, wie stark bestimmte Einstellungsobjekte mit Valenz (positiv vs. negativ) assoziiert sind, z.B. affektives Priming, impliziter Assoziationstest (IAT)

Arten von Einstellungen

- Kognitiv basierte Einstellungen (Saugleistung, Preis, ...)
- Affektiv basierte Einstellungen (Gefallen, Anziehung, ...)
- Verhaltensbasierte Einstellungen (aus Verhalten abgeleitet)
- Drei-Komponenten-Modell (Rosenberg & Hovland, 1960)



Verhaltensbasierte Einstellungen (z.B. treibe ich gerne Sport → Beobachtung des eigenen Verhaltens (bin ich oft draußen, ...)) bei anfänglicher schwacher Ausprägung und Mehrdeutigkeit + keine Alternativerklärung

Woher kommen Einstellungen?

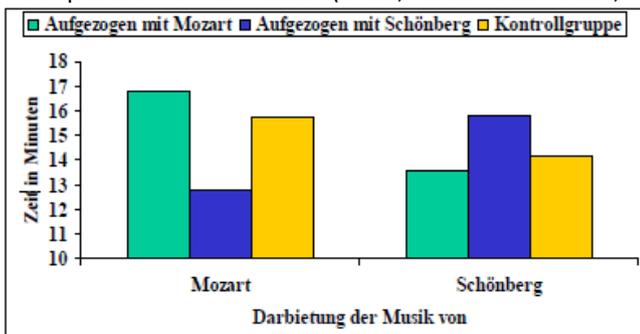
- Kognitiv basierte Einstellungen
 - Beruhen auf (subjektivem) Wissen/Annahmen über die Eigenschaften des Objekts und Abwägung positiver und negativer Charakteristika
 - z.B. Fishbein & Ajzen (1975): $Einstellung = \sum (Meinung * Bewertung)$
- Affektiv basierte Einstellungen
 - Beruhen v.a. auf Gefühlen und Wertvorstellungen
 - I.d.R. nicht durch rationale Überzeugungsversuche beeinflussbar
 - z.B.: Geschmackspräferenzen, politische oder religiöse Einstellungen
- Genetische Komponente: bei eineiigen Zwillingen über Jazz, Todesstrafe, ...

Affektiv basierte Einstellungen durch

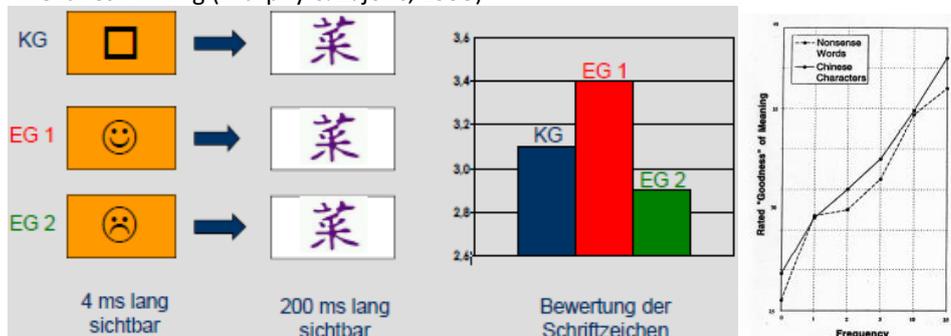
- Klassische Konditionierung:
- Operante Konditionierung:
- Affektives Priming, mere exposure (evaluatives Konditionieren)
- Modelllernen



Musikpräferenzen von Ratten (Cross, Halcomb & Matter, 1967)



Affektives Priming (Murphy & Zajonc, 1993)



Olson, Fazio 2006: positives Priming schwarzer Menschen führte zu weniger Vorurteilen

Mere Exposure: Wiederholte, unaufdringliche Darbietung eines vorher neutralen Stimulus führt zu einer positiveren Bewertung dieses Stimulus

Moreland, 1992: je öfter eine Eingeweihte eine Vorlesung besucht hatte, also wahrgenommen wurde, desto positiver wurden sie anschließend bewertet

Einstellungsänderung

- Einstellungsänderung durch kognitive Dissonanz
 - Bei einstellungskonträrem Verhalten ohne ausreichende äußere Rechtfertigung
- **Persuasive Kommunikation**
 - Kommunikation, die eine bestimmte Sichtweise vertritt und zum Zweck der Überzeugung vorgetragen wird
 - Yale-Ansatz zur Einstellungsänderung: drei Ansatzpunkte:
 - Wer (Quelle der Botschaft/ Sender)
 - sagt was (Inhalt der Botschaft)
 - zu wem (Empfänger der Botschaft)?

Der Yale-Ansatz zur Einstellungsänderung

Die Effektivität persuasiver Kommunikation hängt davon ab, wer was zu wem sagt.

Wer: Die Quelle der Botschaft

- Glaubwürdige Sprecher (zum Beispiel solche mit offensichtlicher Sachkenntnis) überzeugen eher also solche ohne Glaubwürdigkeit (Hovland & Weiss, 1951; Jain & Posavac, 2000).
- Attraktive Sprecher (ob aufgrund der äußeren Erscheinung oder der persönlichen Eigenschaften) überzeugen eher als unattraktive (Eagly & Chaiken, 1975; Petty et al., 1997).

Was: Die Merkmale der Botschaft

- Man wird eher durch Botschaften überzeugt, die nicht als Beeinflussungsversuch erscheinen (Petty & Cacioppo, 1986; Walster & Festinger, 1962).
- Sollte man besser eine einseitige (eine, die nur Argumente zugunsten Ihrer Position enthält) oder eine zweiseitige Botschaft (eine, die Argumente für und gegen Ihre Position auführt) bringen? Im Allgemeinen wirken zweiseitige Botschaften besser, wenn die Argumente zugunsten der anderen Seite sicher widerlegt werden können (Crowley & Hoyer, 1994; Igou & Bless, 2003; Lumsdaine & Janis, 1953).
- Sollte man seine Rede eher vor oder nach jemandem halten, der für die Gegenseite argumentiert? Wenn die Reden unmittelbar nacheinander gehalten werden und das Publikum seine Entscheidung erst nach einer Pause trifft, ist es besser, als Erster zu sprechen. Unter diesen Umständen wird wahrscheinlich ein *Primacy-Effekt* eintreten, bei dem die Zuhörer eher davon beeinflusst werden, was sie zuerst hören. Wenn dagegen zwischen den beiden Reden eine Pause eintritt und das Publikum sich direkt nach der zweiten Rede entscheidet, tritt man besser als Zweiter an. Unter diesen Bedingungen kommt es zu einem *Neuheits- oder Recency-Effekt*, bei dem sich die Leute besser an die zweite, soeben gehaltene Rede erinnern (Haugvædt & Wegener, 1994; Miller & Campbell, 1959).

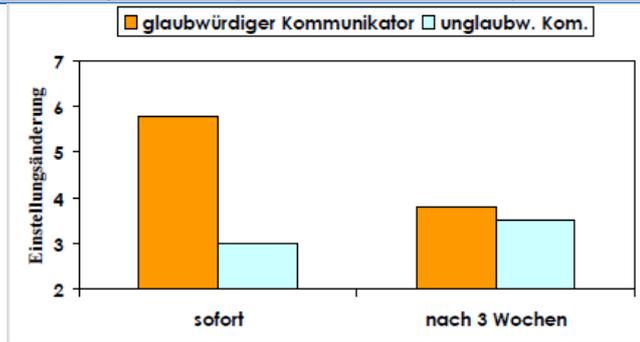
Zu wem: Die Merkmale der Rezipienten

- Ein während der persuasiven Kommunikation abgelenktes Publikum lässt sich oft besser überzeugen als ein nicht abgelenktes (Festinger & Maccoby, 1964; Albarracín & Wyer, 2001).
- Weniger intelligente Menschen sind leichter beeinflussbar als intelligentere und Menschen mit mittlerem Selbstwertgefühl leichter als solche mit einer niedrigen oder hohen Selbsteinschätzung (Rhodes & Wood, 1992).
- Menschen sind im Alter von 18 bis 25 Jahren, in dem man leicht Eindrücke aufnimmt, besonders offen für Einstellungsänderungen. Jenseits dieser Altersstufe stabilisieren sich Einstellungen und widerstehen Veränderungen eher (Krosnick & Alwin, 1989; Sears, 1981).

Persuasive Kommunikation

- **Sendervariablen:**
 - Expertise, Glaubwürdigkeit (Sachkenntnis)
 - Paraverbale Merkmale: tiefere Stimme souveräner, schnelleres Tempo = kompetenter
 - Sympathie, Attraktivität
- **Merkmale der Botschaft:**
 - Wahrgenommener Beeinflussungsversuch: je geringer, desto besser
 - Reihenfolge der Darbietung: primacy und recency
 - Ein- vs. zweiseitige Botschaften: zweiseitige mit besserer Überzeugungskraft + Glaubwürdigkeit
 - Qualität der Argumente, Extremität, emotionaler Gehalt
- **Empfängervariablen:** Anfängliche Einstellung, Aufmerksamkeit/ Ablenkung, Motivation, intellektuelle Fähigkeiten, Selbstwertgefühl, Alter

Der „sleeper“-Effekt (Kelman & Hovland, 1953)



Grund: episodische Erinnerungen bauen sich schneller ab, als semantische Inhalte (Botschaft selbst)

Selbstwahrnehmung und Einstellungen

Experiment, bei dem Witzbücher beurteilt werden mussten und jeweils keine oder eine Lachkonserve benutzt wurde

		Bedingung: Witze aus dem Witzbuch wurden vorher dargeboten ...	
		mit Lachkonserven	ohne Lachkonserven
angeblicher Einfluss der Lachkonserven auf die Amüsiertheit	förderlich	54,5 Sekunden „Es ist kein Wunder, dass ich die Witze sehr lustig finde, denn Lachkonserven fördern die Amüsiertheit → wenn ich das abziehe, kann ich die Witze nicht so lustig gefunden haben.“	107,15 Sekunden
	hinderlich	117,60 Sekunden „Ich finde die Witze sehr lustig, obwohl die Lachkonserven die Amüsiertheit hindern → ich muss die Witze ja wahnsinnig komisch finden, wenn ich trotzdem so amüsiert bin.“	48,10 Sekunden

Fazit: Beurteilung der Bücher über Selbstwahrnehmung

Weitere Punkt: Bodyfeedback (facial (mimisch) und postural (Körperhaltung))

Elaborations-Wahrscheinlichkeits-Modell (Petty & Cacioppo, 1986)

2 Wege der Verarbeitung einer persuasiven Kommunikation:

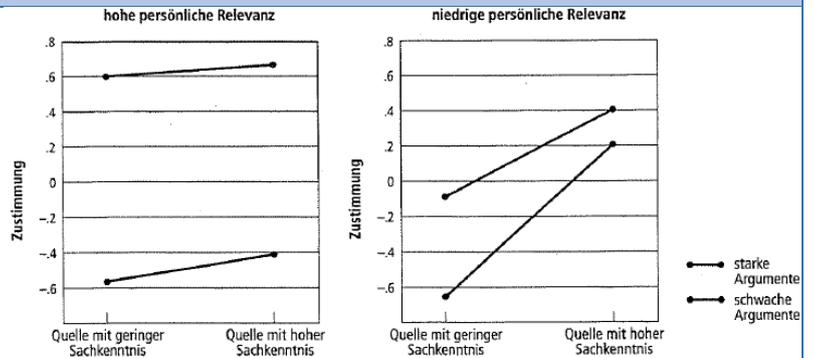
- **Zentrale Route**
 - Intensive kognitive Auseinandersetzung mit Argumenten
 - Bei hoher Motivation und ausreichenden kognitiven Ressourcen und Fähigkeit den Argumenten zu folgen
 - Qualität der Argumente entscheidend
 - Einstellungsänderung dauerhafter und verhaltensrelevanter

- Periphere Route
 - Eher oberflächliche Auseinandersetzung mit der Botschaft und Entscheidungen gemäß kognitiver Heuristiken
 - Bei geringer Motivation und/ oder fehlenden Ressourcen oder Fähigkeiten (kann nicht folgen)
 - Oberflächliche Kriterien entscheidend (z.B. Attraktivität des Sprechers, Expertenstatus des Sprechers, Anzahl der Argumente, Stimmung des Empfängers)
 - Langfristige Einstellungsänderung weniger wahrscheinlich
 - Weiterer Faktor: **Kognitionsbedürfnis**: Persönlichkeitsmerkmal, inwieweit Menschen anstrengende kognitive Tätigkeiten betreiben/genießen

P&C, 1986: Auswirkungen der persönlichen Relevanz

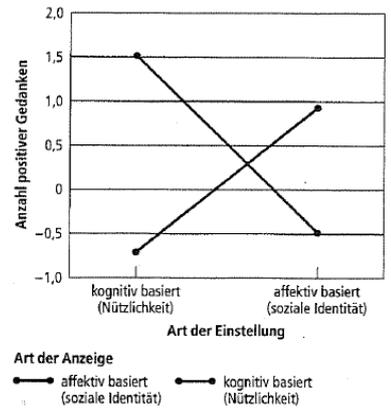
Bei großer Relevanz: zentrale Route (Qualität der Argumente entscheidend; Prestige der Person nebensächlich)

Bei niedriger Relevanz: periphere Route (Prestige der Person wichtig, keine elaborierte Verarbeitung der Argumente)



Einstellungsänderung und Art der Einstellung

- Persuasive Botschaften am effektivsten, wenn sie auf die Art der Einstellung zugeschnitten sind, die verändert werden soll
 - gute Argumente zur Veränderung kognitiv basierter Einstellungen
 - emotionale Appelle zur Veränderung affektiv basierter Einstellungen



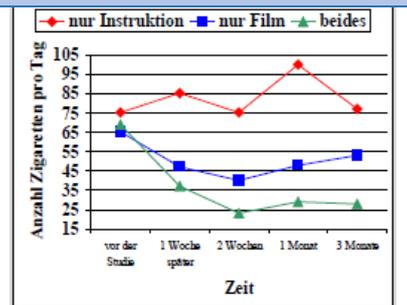
Emotionen und Einstellungsänderung

- **Furchterregende Botschaften**: Versuch der Einstellungsänderung durch Erregung von Furcht
 - Furcht erhöht Aufmerksamkeit und kann Motivation erhöhen, Information auf zentraler Route zu verarbeiten
 - Kann bei zu großer Furcht aber auch zu Abwehrreaktionen führen
 - Besonders effektiv: Botschaft erregt nur mäßig Furcht und gibt gleichzeitig Anleitungen, wie Angst reduziert werden kann

Studie Leventhal, Watts & Pagano, 1967: Instruktion wichtig

Raucher sahen (a) einen schockierenden Film zu den Auswirkungen des Rauchens; (b) bekamen Instruktionen, wie sie mit dem Rauchen aufhören könnten; (c) bekamen beides

Wichtig: Furcht reicht nicht, sondern auch eine Empfehlung zum Angstabbau wichtig



- Stimmung
 - Menschen in guter Stimmung lassen sich eher von peripheren Reizen beeinflussen
 - Studie Bless: Negative Stimmung: nur gute Argumente überzeugen, positive Argumente: beide Argumente überzeugen, wenn hingewiesen auf Qualität zu achten, verschwand der Effekt
- Emotionen als Heuristiken
 - **Heuristisch-systematisches Modell**: Einstellungsänderung durch persuasive Botschaften durch systematisches Abwägen der Argumente oder nutzen von Heuristiken (Auf peripherer Route Anwendung einer "How do I feel about it"-Heuristik)
 - Problem: Fehlattributionen

Persuasiven Botschaften widerstehen

- **Einstellungsimpfung** (McGuire, 1964)
 - Argumente der Gegenseite im Voraus durchdenken und entkräften
 - „Impfung“ mit kleinen Dosen von Gegenargumenten macht „immun“ gegenüber späteren Beeinflussungsversuchen

- Warnung vor einem bevorstehenden Besuch der Beeinflussung
- „Bumerang Effekt“: **Reaktanztheorie** (Brehm, 1966)
 - Wenn Menschen glauben, in einem bestimmtem Bereich Handlungs- oder Wahlfreiheit zu haben, führt Einschränkung oder Bedrohung dieser Freiheit zu psychologischer Reaktanz
 - Psychologische Reaktanz = motivationaler Zustand, der darauf ausgerichtet ist, die bedrohte Freiheit wiederherzustellen
 - Folgen: Auf- und Abwertung von Wahlalternativen
 - Beispiel: Toilettenraum mit Hinweis „Beschriften strengstens verboten“ deutlich beschmierter als mit mildem Verbot „Bitte nicht beschriften“

Bushman, Stack, 1996: Offensichtliche Beeinflussungsversuche führen zu Reaktanz

Zwölf Filmbeschreibungen mit Warnhinweisen (variieren hinsichtlich, wie bedrohlich, autorativ, persönlich relevant). Anschließend Auswahl eines Films. Interesse an den Filmen bei Warnhinweis von angeblicher Autorität am höchsten

Verhaltensvorhersage durch Einstellungen

- Zusammenhang zwischen Einstellungen und Verhalten deutlich geringer, als man alltagspsychologisch annehmen würde
- Klassische Studie von LaPiere (1934):
 - Reiste mit chinesischen Paar durch die USA; nur eines von 251 Hotels/Restaurants weigerte sich, sie zu bedienen
 - Anschließend schrieb LaPiere dieselben Einrichtungen an und fragte, ob sie Chinesen bedienen würden; nur eine Einrichtung sagte ja, 90 % lehnten es kategorisch ab (Rest unentschieden)
- Wir handeln nicht immer im Einklang mit unseren Einstellungen

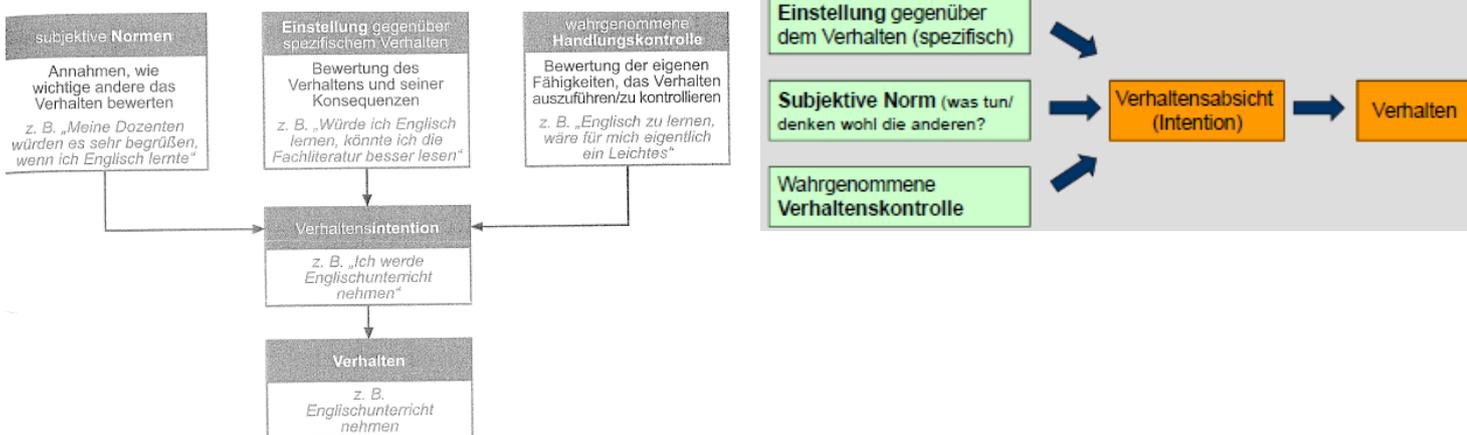
Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

- Zusammensetzung beachtet (stark gewichtete Komponenten): Einstellungen zugänglich
- Einstellungen basieren auf persönlicher Erfahrung
- Aspekte des Einstellungsobjekts sind salient und entsprechen primärer Einstellungsfunktion
- Einstellungen beziehen sich auf spezielles Verhalten (Korrespondenzprinzip)
- Sehr viele Verhaltensweisen erfasst wurden (Aggregationsprinzip)
- Unterscheidung zwischen geplantem und spontanem Verhalten

Spontane Entscheidungen: Stärke/ Zugänglichkeit der Einstellungen entscheidend

Einstellungszugänglichkeit: Stärke der Assoziation zwischen Objekt und seiner Bewertung

Theorie des geplanten Verhaltens (Fishbein & Ajzen, 1985)



Erlaubt Vorhersagen für: Gesundheitsverhalten, Umweltschutz, Sport, Straßenverkehr

Korrespondenzprinzip: Grad der Spezifikation von Einstellung und Verhalten korrespondiert

Je spezifischer nach der Einstellung gefragt wurde, desto besser war sie Prädiktor eines späteren Verhaltens

Spezifische Einstellungen sind bessere Verhaltensprädiktoren

Einstellungsmaß	Einstellungs-Verhaltens-Korrelation
Einstellung zur Geburtenkontrolle	0,08
Einstellung zur Antibabypille	0,32
Einstellung zur Anwendung der Antibabypille	0,53
Einstellung zur Anwendung der Antibabypille in den nächsten zwei Jahren	0,57

Werbung

- Welche Werbung funktioniert?

- Basiert Kaufentscheidung v.a. auf kognitiv oder auf affektiv basierten Einstellungen?
- Spontane oder geplante Kaufentscheidung?
- Persönliche Relevanz schaffen (nur das Produkt kann das Problem lösen)
- Assoziation mit positiven Reizen
- Kultur: interdependent vs. independent
- Unterschwellige Werbung?
 - In kontrollierten Laborexperimenten Effekte von affektivem Priming und bloßer Darbietung
 - Lässt sich das auch in der Werbung nutzen?

Effektivität: 60% der neuen Produkte erhielten Umsatzsteigerung und 46% der etablierten Produkte

Ähnliche Richtung: Product Placement (Vorteil: wir sind nicht auf Abwehr ausgerichtet); Studie (Sargent) Einstellung von 5-8J umso positiver, desto mehr Filme mit rauchenden Erwachsenen sie gesehen hatten

Subliminale Botschaft: unbewusst wahrgenommene Worte & Bilder, die trotzdem Urteile, Einstellungen und Verhaltensweisen beeinflussen können

Unterschwellige Werbung?

- Vicary (1957): subliminal eingblendete Coca-Cola/Popcorn-Werbung im Kino
 - Glaubwürdigkeit der Ergebnisse allerdings umstritten, Replikationen stets gescheitert
- Auditive subliminale Botschaften
 - keine wissenschaftlichen Belege für Wirksamkeit, aber Menschen glauben, dass es funktioniert
- Unterschwellige Reize können zwar unsere Präferenzen für mehrdeutige Stimuli beeinflussen, aber
 - Nur bei vorher neutralen Reizen
 - Nur unter ganz bestimmten Bedingungen
 - Einflüsse auf konkretes Verhalten nicht nachgewiesen

Werbung und kulturelle Stereotype

- Werbung beeinflusst nicht nur Kaufverhalten, sondern kann auch kulturelle Stereotype verstärken
- Beispiel: geschlechterstereotype Werbung und Stereotype Threat Effekte (Davies et al., 2002)

Indirekte Verfahren der Einstellungsmessung:

- Physiologische Maße: Elektromyografie für Muskelaktivitäten, ...
- Verhaltensmaße: Verhaltensbeobachtung (Platzwahl)
- Bogus-Pipeline: angeblicher Lügendetektor
- Implizite Maße:
 - IAT (schnellere Reaktionszeiten bei „alt“ mit „negativ“ als mit „positiv“)
 - Stroop-Test (Benennung der Farbe „rot“ und des Wortes „rot“)
 - Go/No-Go: ähnlich IAT; bei bestimmten Reizkombinationen Tastendruck (Go), bei anderen nicht reagieren (geringere Fehlerquote bei guter Assoziation)
 - AMP (Affect misattribution procedure): geprimt mit Bewertungsobjekt, dann Bewertung mehrdeutiger Situation

SPRACHE UND KOMMUNIKATION

Kommunikation

- Die Übertragung bedeutungsvoller Information von einer Person zur anderen
 - Erfordert einen Sender
 - Eine Sendung
 - Einen Empfänger
- Und einen Kommunikationskanal/ ein Kommunikationsmedium
- Sprache (sowohl verbal als auch para- und nonverbal) ist für Menschen das wichtigste Kommunikationsmedium

Sprache

- Ein System von Tönen, die aufgrund geteilter grammatischer und semantischer Regeln Bedeutung vermitteln
 - Äußerung/Laute: z.B. „pst“
 - Lokation: Worte in einer Sequenz, z.B. „es ist heiß hier“
 - Illokation: Sequenz und Kontext, z.B. kann „es ist heiß hier“ eine Feststellung sein, eine Kritik, eine Aufforderung für eine bestimmte Aktion, etc.
 - Kulturelle Regeln: Kulturunterschiede in Bezug auf die Nutzung von Sprache, z.B. „high context“ vs. „low context“ Sprachnutzung
- Searle (1975) unterscheidet 5 Arten von Bedeutung, die durch Sprache vermittelt werden kann
 - Sagen, wie etwas ist (Beschreibung)
 - Jemand auffordern, etwas zu tun

- Befindlichkeiten ausdrücken
- Eine Verpflichtung eingehen
- Etwas direkt in Angriff nehmen

Sprache und Denken

- Die Sapir & Whorf (1956) Hypothese:
 - **Linguistische Relativität:** die Sprache bestimmt das Denken; Menschen, die verschiedene Sprachen sprechen, sehen die Welt anders
- Heutige, relativierte Form:
 - Die Sprache bestimmt nicht das Denken, aber das Vorhandensein von Worten (linguistischen Kategorien) über Sachverhalte ermöglicht leichteres Denken und Kommunizieren darüber

Sprache und Sprechen

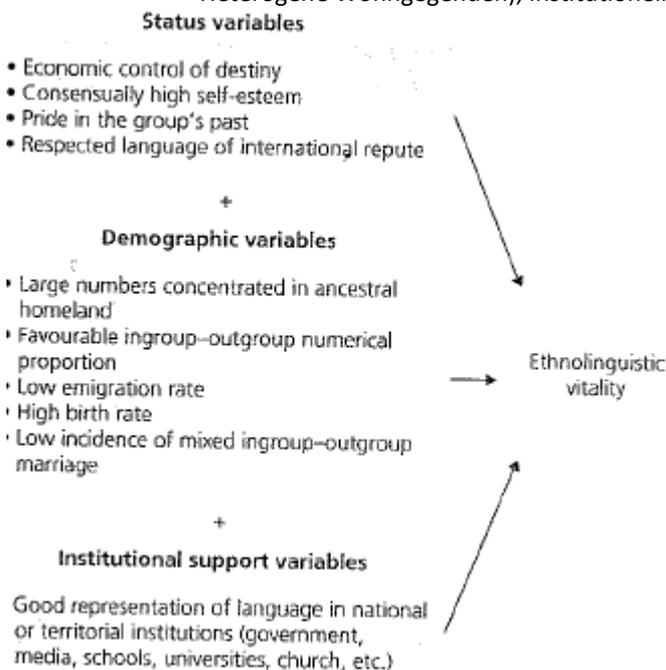
- **Parasprache:** die nicht-linguistischen Komponenten der Sprache
 - Lautstärke, Akzentuierung, Sprachmelodie, Geschwindigkeit, Stimmlage, Pausen, Räusperer, Grunzer, Seifzer
- Sprachstil: nicht was, sondern „wie“ etwas gesagt wird („der Ton macht die Musik“) - besonders wichtig bei sozialpsychologischer Forschung
 - Der Sprachstil enthält „soziale Markierungen“, die etwas über die sprechende Person und den Kontext aussagen

Soziale Marker: Facetten des Sprachstils, welche Informationen über Stimmung, Kontext, Status und Gruppe vermitteln

Matched-Guise-Technik: Einstellungen von Leuten werden allein durch ihren Sprachstil gemessen

Sprache und Identität

- Theorie der sozialen Identität: Menschen beziehen ihr Selbstwertgefühl auch aus der Mitgliedschaft in Gruppen („soziale“ Identität)
- **Ethnolinguistische Identitätstheorie:** Erweiterung der Identitäts-Theorie um ethnolinguistische Gruppen
- **Ethnolinguistische Gruppe:** soziale Gruppe, die sich hauptsächlich über ihre Sprache definiert (Welsh)
- Soziale Identität wird auch über Sprache ausgedrückt
 - **Z.B. ethnolinguistische Vitalität:** Ausmaß, in dem eine Sprache in einem gemischt-ethnischen Kontext aufrechterhalten wird
 - Beispiel: die türkische Sprache bei in Deutschland geborenen türkischstämmigen Personen
 - Bedeutung von Statusvariablen (z.B. kulturelle Identität, Stolz), demographischen Variablen (z.B. homogene vs. Heterogene Wohngegenden), institutionelle Unterstützung (z.B. Sprachunterricht)



Höchste Vitalität bei denen, die am kompetentesten in der Sprache sind

Sprachakkomodation = Modifikation des Sprachstils je nach Kontext

- Konvergenz: Angleichung des Sprachstils an die jeweilig andere Person (bei interpersonaler Orientierung)
- Divergenz: Abweichung vom Sprachstil der anderen Person (Sprecher niedrigen Status)
- psychologische Bedeutung für Interaktion und Selbstwert

Social orientation and vitality of lower-status group			
Interpersonal		Intergroup	
Speaker status		Low vitality (Social mobility)	High vitality (Social change)
Higher	Downward convergence	Upward divergence	Upward divergence
Lower	Upward convergence	Upward convergence	Downward divergence

Akkommodation auch nonverbal möglich

Sozio-psychologische Dimensionen in der Motivation die Sprache einer dominanten Gruppe zu lernen:

1. Ethnolinguistische Identifikation
2. Verfügbarkeit alternativer/statusreicher Identitäten
3. Subjektive Vitalität
4. Soziales Glaubenssystem, ob linguistische Anpassung möglich

Möglichkeiten der Eingliederung:

- **Integration:** Beibehalten der ethnischen Kultur, aber Bezug zur dominanten
- **Assimilation:** Aufgabe der eigenen Kultur
- **Separation:** Isolation von der dominanten Kultur
- **Marginalisierung:** Aufgabe der eigenen Kultur, aber Versagen der Beziehung zur dominanten Kultur

Sprache verschiedener Gruppen: Beispiel Geschlecht

- Stereotype über „Männer-“ und „Frauensprache“
 - Frauen seien gesprächiger, höflicher, emotionaler, positiver, unterstützender, vorsichtiger, weniger selbstsicher, mehr bereit über Privates zu reden, als Männer?
 - Befunde:
 - Frauen reden nicht mehr als Männer!
 - Frauen sprechen jedoch in einer weniger „mächtigen“ Sprache als Männer
 - Aber: man muss den Kontext berücksichtigen
 - Frauen verwenden mehr Verstärker („sehr“); mehr Absicherungen („ungefähr“, „vielleicht“); Bestätigungsfragen („nicht wahr“; „oder“?); höflichere Anreden;
 - In gemischtgeschlechtlichen Gruppen unterbrechen Männer mehr

Sprache und Altersgruppen

- „Babysprache“ jüngerer gegenüber sehr alten Menschen
- Sprache verändert sich; Generationen haben teilweise ihre eigene Sprache
- An der Nutzung bestimmter Begriffe lässt sich die Generationszugehörigkeit erkennen

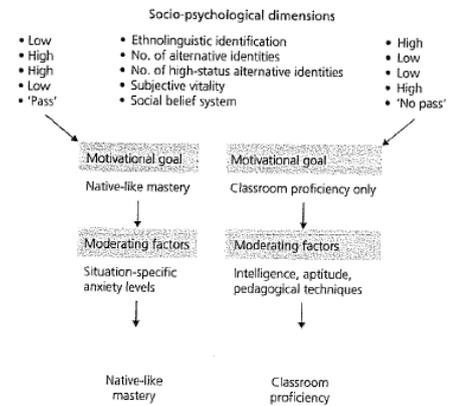
Nonverbale Kommunikation

- Die Übertragung bedeutungsvoller Information von einer auf die andere Person mit anderen Mitteln als der geschriebenen oder gesprochenen Sprache
 - Es gibt etwa 700.000 verschiedene Körperhaltungen, Gesten, Gesichtsausdrücke, die alle „bedeutungsvoll“ sein können
- Frauen sind – häufig – besser in der Decodierung nonverbaler Kommunikation als Männer (Sozialisation!)
- Bei Menschen, die man gut kennt, gelingt es meist besser, nonverbale Kommunikation zu verstehen als bei Menschen, die man nicht so gut kennt.
- Zweck: Information über Gefühle, reguliert Interaktionen, Ausdruck von Intimität/ Dominanz

Blick und Blickkontakt

- In 2-Personen Gesprächen etwa 61% der Zeit Anschauen; etwa 31% Blickkontakt; Fehlen von Blickkontakt wird als extrem störend wahrgenommen
- Mehr Blickkontakt – mehr Intimität
- Mehr Schauen beim Zuhören als beim Sprechen (aber: Kulturunterschiede)
- Status:
 - Personen mit niedrigerem Status schauen Statushöhere mehr an
 - Aber Statushöhere halten Blickkontakt länger aufrecht
- Blick ist Zeichen sowohl von Intimität als auch von Dominanz (kontextabhängig!)
- **Visuelle Dominanz:** fixiertes Anschauen des statusniedrigeren durch den statushöheren

Emotion: display rules, nature vs. nurture, ...



Gestik und Körperhaltung

- Geste: bedeutungsvolle Körperbewegungen und Stellungen
- **Kinetik:** Linguistik der Körpersprache
 - Häufig: Hand- und Armgesten, sprachbegleitend
 - Evt. waren diese Vorläufer der gesprochenen Sprache
- **Embleme:** spezifische Gesten, die eine genaue Bedeutung (häufig kulturspezifisch) haben (Mittelfinger)
- Berührungen: signalisieren wieder sowohl Intimität, als auch Status
 - Männer berühren Frauen häufiger als umgekehrt
 - 5 Arten: positiver Affekt, verspielt (Humor), Kontrolle, ritualisiert (Begrüßung), aufgaben-bezogen
- **Proxemik:** Untersuchung der interpersonellen Distanz
 - Unterscheidung:

▪ Intime Distanz (bis 0,5 m):	Hinweisreize Geruch, Temperatur, Atem
▪ Persönliche Distanz (0,5 bis 1,25m):	Freunde, ...
▪ Soziale Distanz (1,25-4m):	Geschäftskontakte, Unbekannte, ...
▪ Öffentliche Distanz (über 4m):	Promis, öffentliche Redner, ...
 - Abhängig von der Art der Beziehung; und auch kulturabhängig

Personal space: physikalischer Raum um eigenen Körper, der als Teil des eigenen Körpers bewertet wird

Eindrucksbildung und Täuschung

- Nonverbale Kommunikation kann auch ganz bewusst eingesetzt werden, um einen bestimmten Eindruck zu vermitteln oder um gezielt zu täuschen
- Personen, die lügen
 - bleiben sprachlich relativ ungenau
 - Gesichtsausdruck eher „starr“
 - Sprachmelodie leicht erhöht
 - mehr Selbstberührungen (z.B. Gesicht, Kopf, Brille)
- Aber: Es gibt auch „professionelle“ Lügner; und solche, die es besonders schlecht können
- Generell sind Empfänger schlecht darin, Lügen zu erkennen

Back-channel-communication: verbale und nonverbale Wege zu signalisieren, dass man noch zuhört

Diskurs: gesamtes kommunikatives Ereignis in einem situationellen und soziohistorischen Kontext

Effektive Kommunikation korreliert stark mit ehelicher Zufriedenheit

CMC: Computer-mediated-communication

- Beschränkte paraverbale und nonverbale Kanäle
- Statuseffekte werden eher ausgeglichen
- Menge an ausgetauschter Information ist verringert

Beispiel für eine sozialpsychologischsprachpsychologische Studie

- Semin, G. & Fiedler, K. (1991). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 558-568.
- Fragestellung: Konsequenzen der Benutzung unterschiedlicher linguistischer Kategorien im interpersonalen Bereich
- Unterscheidung nach drei Arten von Verben plus Adjektiven:
 - Deskriptive Handlungsverben: rufen, sprechen, küssen...
 - Interpretative Handlungsverben: helfen, lügen, hindern...
 - Zustandsverben: lieben, hassen, mögen...
 - Adjektive: extravertiert, lustig, freundlich...
- Annahme: Zunehmende „Kontextualisierung“ von Beschreibungen von Adjektiven zu deskriptiven Handlungsverben
- Möglichkeit: positive Verhaltensweisen positiver bewerteter Personen werden eher „adjektivistisch“ beschrieben (hilfsbereiter Mensch); positive Verhaltensweisen negativer bewerteter Personen werden eher mit deskriptiven Handlungsverben beschrieben („er hat die Frau über die Straße begleitet“)
- Aus der Art der Beschreibung lassen sich Rückschlüsse auf die Bewertung einer Person ziehen.

SOZIALE BEZIEHUNGEN, SYMPATHIE, ATTRAKTION

Das Bedürfnis nach Affiliation

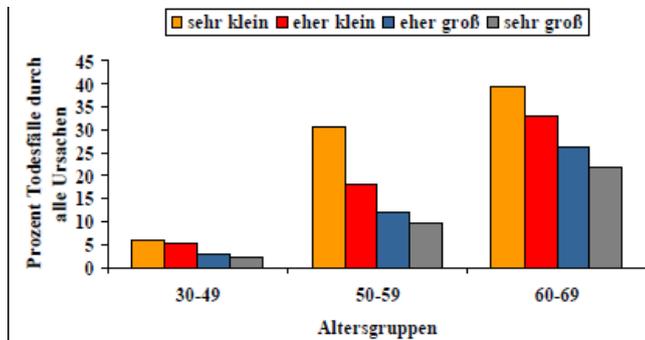
- Affiliationsmotiv: Bedürfnis, mit anderen Menschen zusammen zu sein
 - Menschliches Grundbedürfnis
 - In Stresssituationen besonders ausgeprägt (sozialer Vergleich, Angstreduktion)
- Soziale Beziehungen als wichtigste Umweltdeterminante von Lebenszufriedenheit

- Soziale Beziehungen und Wohlbefinden
- Soziale Beziehungen und Gesundheit

Soziale Beziehungen und Gesundheit

- Personen mit höheren Affiliationszielen kümmern sich mehr um ihre Gesundheit (Cullum et al., 2011)
- Personen mit höherer sozialer Unterstützung berichten über mehr Wohlbefinden (Siewert et al., 2011)
- Personen mit weniger sozialer Unterstützung haben ein erhöhtes Mortalitätsrisiko (Shor et al., 2013)
- Weltweit besteht ein Zusammenhang zwischen sozialer Unterstützung und Gesundheit (Kumar et al., 2012)

Soziales Netz und Sterblichkeit



Theorien interpersonaler Attraktion

- Z.B. Reinforcement – affect Modell (Byrne)
- Z.B. Theorie des sozialen Austauschs (Thibault & Kelley, 1959)

Reinforcement – affect Modell

Erfahrung mit einer anderen Person	Emotion	Motivation	Interpersonelle Reaktion
Verstärkung durch sie oder in ihrer Gegenwart	positiv	Annäherung	Attraktion
Bestrafung durch sie oder in ihrer Gegenwart	negativ	Vermeidung	Ablehnung

Austauschtheorie: Empfindung einer Beziehung hängt von der Wahrnehmung

- von Kosten und Nutzen ab,
- von der Art der Beziehung,
- von den Möglichkeiten, eine bessere Beziehung mit einer anderen Person zu haben (Vergleichsniveau, Vergleichsniveau für Alternativen)

Vergleichsniveau: Erwartung hinsichtlich des Maßes an Belohnungen und Strafen, die sie in einer bestimmten Beziehung wahrscheinlich empfangen werden

Weiterentwicklung Equity Theorie: Menschen sind mit ihren Beziehungen dann am zufriedensten, wenn die erfahrenen Kosten und Nutzen der Beiträge für beide Partner ungefähr ausgewogen sind

Zwei Phasen Modell des Attraktionsprozesses (Byrne 1986)

Leute, die man trifft	Negatives screening nach Unähnlichkeit	Positives screening nach Ähnlichkeit	
	Unähnlich vermeiden		
	Nicht unähnlich	Niedrige Ähnlichkeit: Indifferenz Hohe Ähnlichkeit: Attraktion	Kontaktfintensivierung

Phasenmodell Levinger & Snoek (1972)

Stadium	Physische Nähe	Soziale u. demogr. Nähe	Körp. Attrakt.	Einstell. Ähnlichk.	Komplem. Bedürfnisse	Selbstent-hüllung
0: kein Kontakt	X					
1 Bewußtheit	X	X	X			
2 Ober-flächlicher Kontakt	X	X	X	x		
3 Gegen-seitigkeit	X	X	X	X	X	X

Zwischenmenschliche Anziehung und die Entwicklung von Freundschaften

- Räumliche Nähe
- Studie Festinger, Schachter & Back (1950) in Studentenwohnheimen (Vgl. mere exposure Effekt): 41% der direkten Nachbarn waren enge Freunde, 22% bei zwei Türen, 10% bei entgegengesetztem Flur
- Ähnlichkeit (Studie Newcomb 1961)
- Reziproke Zuneigung
- Physische Attraktivität
- Mere-Exposure-Effekte als Erklärung (vgl. Studie von Bleach, 1992)

Studie Newcomb, 1961: Ähnlichkeit

Zukünftige Studierende wurden eingeladen, ein Semester lang umsonst im Wohnheim wohnen zu dürfen, wenn sie

- vor dem Semester Fragebogen ausfüllen
- während des Semesters pro Woche etwa 5 Stunden lang Fragebogen ausfüllen

Studierenden wurden Zweier-Zimmer zugewiesen

- Entweder ähnliche Personen
- Oder unähnliche Personen

Studie über 16 Wochen hinweg; Untersuchung der interpersonellen Wahrnehmung und der Freundschaftsentwicklung

Ergebnis: Freundschaften bildeten sich unter ähnlichen Zimmergenossen

Ähnlichkeit: Menschen fühlen sich überwiegend durch Ähnlichkeit zueinander hingezogen („gleiches zieht sich an“)

Ähnlicher Charakter, ähnliches Niveau kommunikativer Fähigkeiten, ...

Begründung: ähnliche Personen geben uns eine Bestätigung unserer Wesenszüge und Überzeugungen

Ausnahme: ist keine Beziehung erwünscht, so werden auch unähnliche Personen gewählt

Entscheidende Determinante: wenn uns die Person mag, mögen wir sie auch

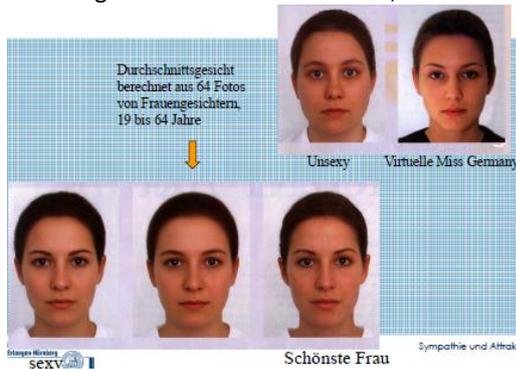
Effekte körperlicher Attraktivität auf Zuneigung

- Bereits Babys schauen attraktive Gesichter länger an als unattraktive (Langlois et al., 1991)
- Walster et al. 1966: körperliche Attraktivität wichtigste Determinante dafür, ob man eine Zufallsbekanntschaft wieder treffen möchte; dies gilt für Frauen und Männer in gleicher Weise (obwohl Männer bei Partnerwahlkriterien Attraktivität höher einschätzen); auch in gleicher Weise für Hetero-, und für Homosexuelle.
- Regan 1997: physische Attraktivität als wünschenswerteste Eigenschaft bei potentielltem Sexualpartner
- Je attraktiver ein Baby, desto schneller nahm es an Gewicht zu und desto schneller verließ es, das Krankenhaus

Kriterien für Schönheit

- Kriterien für Schönheit (Cunningham, 1986; Cunningham et al., 1995) das „hoch attraktive“ Gesicht“
 - Frauen: große Augen, kleine Nase, kleines Kinn, hohe Wangenknochen, schmale Wangen, hohe Augenbrauen, große Pupillen, starkes Lächeln
 - Männer: große Augen, hohe Wangenknochen, großes Kinn, starkes Lächeln
- Überschneidungsbereich: „Kindchenschema“
- Aber: auch „Durchschnittsgesichter“ sind attraktiv (Computerstudien) – hat einige der atypischen und unvertrauten Variationen des individuellen Gesichts verloren - „die Macht der Vertrautheit“
- Kulturelle Unterschiede in Attraktivitätsbeurteilungen: gering

- Bevorzugen solcher Gesichter, die eigenem am ähnlichsten sahen (gegengeschlechtlicher Klon)



Merkmale des männlichen "Sexy-Gesichts" im Vergleich zum "Unsexy-Gesicht":

- Braunere Haut; Schmaleres Gesicht
- Weniger Fettansatz; Dunklere Augenbrauen
- Mehr und dunklere Wimpern; Kleinerer Abstand zwischen Augenlid und Lidfalte
- Obere Gesichtshälfte im Verhältnis zur unteren breiter
- Höhere Wangenknochen; Keine Geheimratsecken
- Keine Falten zwischen Nase und Mundwinkeln
- Vollere Lippen; Symmetrischer Mund
- Markanter Unterkiefer; Markanteres Kinn; Schmalere Hals

Das Attraktivitätsstereotyp

- Meta-Analysen von Eagly, Ashmore, Makhijani und Longo (1991) und Feingold (1992): mittlere Effektstärken ds
- Zusammenhang Attraktivitätsbeurteilung – Eigenschaftszuschreibung

EAGLY et al., 1991	d	FEINGOLD, 1992	d
Social Competence	.68	Social Skills	.88
		Sexual Warmth	.78
		Sociability	.46
Adjustment	.52	General Mental Health	.50
Potency	.49	Dominance	.54
Intellectual Competence	.46	Intelligence	.31
Integrity	.13	Character	-.04
Concern for Others	.01	Modesty	-.34

Im koreanischen, amerikanischen und kanadischen Stereotyp enthaltene Charaktermerkmale		
kontaktfreudig	extrovertiert	sympathisch
glücklich	beliebt	ausgeglichen
freundlich	reif	selbstsicher
sexuell aufgeschlossen		
Zusätzliche Charaktermerkmale des amerikanischen und kanadischen Stereotyps		
stark	durchsetzungs-fähig	dominant
Zusätzliche Charaktermerkmale des koreanischen Stereotyps		
sensibel	einfühlsam	großzügig
ehrlieh	vertrauenswürdig	

Verhalten gegenüber (un-)attraktiven Personen und Rückwirkungen (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977)

- 51 Männer und 51 Frauen sollen miteinander telefonieren; kennen sich vorher nicht;
 - Die Männer bekommen vorher ein Foto ihrer Telefonpartnerin
 - Dieses Foto stammt NICHT von der Frau, mit der sie telefonieren werden, sondern ist in einem Vorversuch als entweder das Foto einer besonders hübschen oder einer besonders wenig hübschen Frau ermittelt worden.
 - Nachdem sie das Foto gesehen haben: Einschätzung der Frau (die vermeintlich gleich ihre Telefonpartnerin ist); die „hübsche“ Frau wird als sozial kompetenter, selbstsicherer, sexier, kontaktfreudiger eingeschätzt
 - Anschließend wird das Gespräch geführt; auf Tonband mitgeschnitten
 - Unabhängige Beurteiler bewerten die Stimme der FRAU; sig. Unterschiede zwischen den Bedingungen
- Ergebnis: Im Anschluss an das Telefongespräch gaben die Männer mehr Spaß am Gespräch an, wenn sie meinten, mit einer attraktiven Frau telefoniert zu haben.

INTIME BEZIEHUNGEN, LIEBE, PARTNERSCHAFT

Was ist Liebe?

- Drei Emotions – Motivationssysteme
 - Libido (Sexualtrieb)
 - Das „Attraktionssystem“ (romantische Liebe, sich in eine spezifische Person verlieben)
 - Das Bindungssystem (kameradschaftliche Liebe) - Sicherheit, Vertrauen, Zusammengehörigkeit
- Funktionen
 - Reproduktion
 - Selektivität
 - Erfüllung von elterlichen Pflichten

- Verbunden mit je spezifischen neuronalen Korrelaten und Verhalten

Neurologische Korrelate von Liebe

Konsistente Aktivierungsunterschiede im Gehirn

- Kurze vs. lange Partnerschaft
- Geliebter Partner vs. Freund
- Mütterliche vs. romantische Liebe
- Eigenes vs. fremdes Kind

Bartels & Zeki, 2000

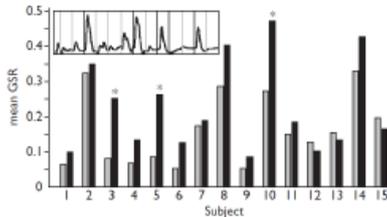


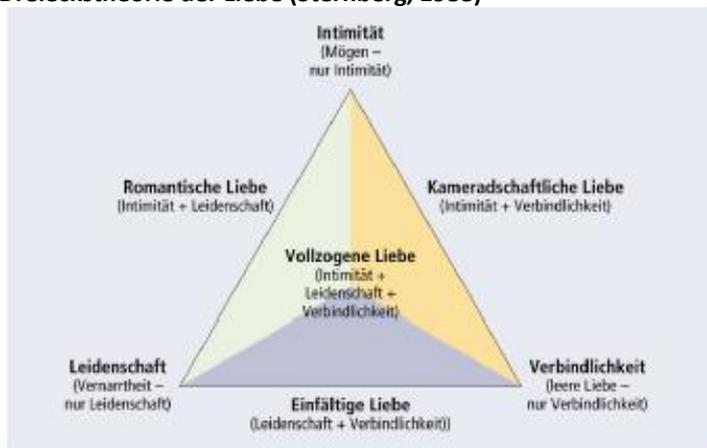
Fig. 2. Galvanic skin responses (GSRs) induced when 15 subjects viewed pictures of their loved partner (in black) and those of their friends (in gray). Over the whole group, the GSR to loved partners is significantly larger than the one to friends (*t*-test, $p < 0.0025$). For GSRs collected in single subjects over 32 pictures only the ones indicated with a star reached a statistically significant difference. Black bars: mean GSR to the loved partner, gray bars: mean GSR to friends. Inset: A sample trace from subject no. 5. Gray lines: picture onset showing a friend, black: picture onset showing the loved partner. Pictures were presented every 10 s.

Konzeptionen von Liebe

- **Kameradschaftliche Liebe** (Gefühle von Intimität und Zuneigung, aber keine Leidenschaft oder Erregung)
- **Leidenschaftliche Liebe** (intensive Sehnsucht und physiologische Erregung) (Hatfield, 1988)
- Sternberg: Dreieckstheorie der Liebe (1988): Intimität, Leidenschaft und Verbindlichkeit
- Unterschiede nach Kultur (Chinesen schätzen kameradschaftliche Liebe höher ein)
- Romantische Liebe nahezu universal, aber Kultur gibt Rahmen vor, in dem dieser Zustand erlebt, ausgedrückt und erinnert wird

Amae (in Japan): positive emotionale Zustand eines vollkommen passiven Liebesobjekts, das von seinem Partner verwöhnt und behütet wird; Gan Qing (China): Liebesdienst z.B. Fahrrad reparieren

Dreieckstheorie der Liebe (Sternberg, 1988)



Graphik 10.4: Das Dreieck der Liebe. Gemäß der Dreieckstheorie der Liebe gibt es sieben verschiedene Formen von Liebe, die jeweils aus verschiedenen Anteilen von Intimität, Leidenschaft und Verbindlichkeit bestehen (nach Sternberg, 1988).

Theorien von Liebe/Partnerschaft

- Evolutionstheoretische Perspektive zu Partnerwahl
- Lerntheoretische Konzeptionen
- Bindungstheorie und intime Beziehungen
- Längerfristige Entwicklung
 - Prozessmodelle (z.B. Murstein, 1987)
 - Investitionsmodell (Rusbult, 1983)
 - Austauschtheorien

Evolutionäre Ansätze

- Das Finden eines Sexualpartners erfordert, dass man seine Ressourcen aufzeigt
- Mensch wurde über die Evolution hinweg selektiert, auf bestimmte Merkmale beim anderen Geschlecht zu achten:
 - Männer bei Frauen nach Aussehen (als Zeichen für Gesundheit und damit Gebärfähigkeit; Jung = gebärfähig (Untersuchung in parasitären Gegenden, stärker ausgeprägt))

- Frauen bei Männern nach Alter, Wohlstand, Status oder sozialer Dominanz (als Zeichen für Unterstützungsmöglichkeit bei der Aufzucht der Nachkommen)
- Daraus folgt: Männern ist Attraktivität, Frauen Wohlstand als Partnerwahlkriterium wichtiger
- Männer: erfolgreiche Vermehrung durch Paarung mit einer Vielzahl von Partnern
- Frauen: schwieriger Geburtsprozess, deshalb größere Selektion des Richtigen
- Und: Unterschiedliche „parentale Investitionen“ bestimmen Reaktionen auf Untreue:
 - Männer sollten stärker auf sexuelle Untreue reagieren (Zweifel an der Vaterschaft)
 - Frauen sollten stärker auf emotionale Untreue reagieren (Zweifel an Zuverlässigkeit)

Harris, 2000: Psychophysiologischen Reaktionen auf vorgestellte Untreue

- Experiment 1: Vpn sollen sich zwei Untreue-Szenarios vorstellen, dabei werden physiologische Maße genommen. Szenario:
 - Denken Sie an eine intensive Liebesbeziehung, die Sie haben, hatten oder haben werden. Jetzt stellen Sie sich vor, dass Ihr(e) Partner(in) sich für jemand anders interessiert.
 - Entweder: stellen Sie sich vor, dass Ihr(e) Partner(in) Sex mit der anderen Person hat
 - Oder: Stellen Sie sich vor, dass Ihr(e) Partner(in) sich in die andere Person verliebt
 - Versuchen Sie, die Gefühle zu erleben, die Sie hätten, falls Ihnen das passieren würde
- Experiment 2 nur Männer (Unterscheidung Untreue vs. Fantasie mit Partner)
- Experiment 3 nur Frauen (Unterscheidung nach mit vs. ohne sexuelle Beziehungserfahrung)

Table 1
Means and Standard Deviations of Physiological Changes During the Two Infidelity Imagery Conditions for Male and Female Participants in Study 1

Measure	Sexual imagery		Emotional imagery		Difference in reactivity ^a
	M	SD	M	SD	
Women					
Systolic blood pressure	6.97	7.33	6.18	6.51	0.79
Diastolic blood pressure	2.59	4.63	1.95	4.06	0.64†
Heart rate	0.69	5.10	1.12	4.96	-0.43
Men					
Systolic blood pressure	5.50	8.39	3.22	9.57	2.28*
Diastolic blood pressure	2.22	5.30	1.02	7.12	1.20*
Heart rate	1.40	4.39	0.11	5.27	1.29*

^a Positive numbers represent greater reactivity during sexual imagery compared with emotional imagery.
† $p = .15$. * $p < .05$.

Table 2
Means and Standard Deviations of Physiological Changes During Imagery Conditions for Male Participants in Study 2

Measure	Sexual imagery		Emotional imagery		Difference between imagery conditions ^a
	M	SD	M	SD	
Systolic blood pressure (mmHg)					
Infidelity	7.33	10.12	5.36	8.72	1.97
Self	8.84	9.88	7.02	7.82	1.82
Diastolic blood pressure (mmHg)					
Infidelity	3.30	6.95	2.82	4.95	0.48
Self	5.13	5.71	3.60	4.40	1.53
Heart rate (bpm)					
Infidelity	-0.04	4.83	-1.38	4.64	1.34
Self	-0.25	4.91	-0.94	4.52	0.69
Electrodermal activity (μmhos)					
Infidelity	1.25	1.75	1.13	1.54	0.12
Self	1.42	2.07	1.26	1.84	0.16

Table 3
Means and Standard Deviations of Differences in Relative Reactivity Elicited During the Two Infidelity Imagery Conditions Displayed by Committed Sexual Relationship Experience for Female Participants in Study 3

Measure	With committed sexual relationship experience ^a (n = 22)		Without committed sexual relationship experience ^a (n = 22)		Difference
	M	SD	M	SD	
Systolic blood pressure	3.31	3.88	-3.24	4.99	6.55**
Diastolic blood pressure	1.14	2.19	-0.38	2.15	1.52*
Heart rate	1.11	3.76	0.05	3.54	1.06
Electrodermal activity	0.02	0.44	-0.04	0.75	0.06

Reaktivität von Frauen im Menstruationszyklus (Gildersleeve et al., 2014)

Die ovulatorische Veränderungshypothese: Frauen empfinden in den fruchtbaren Tagen mehr sexuelle Attraktion gegenüber Männern als in den unfruchtbaren Tagen

- Gilt für „short-term attractiveness“
- Nicht jedoch für „long-term attractiveness“

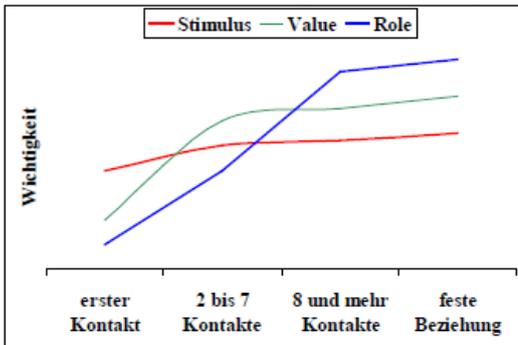
Bindungsstile und intime Beziehungen

- Bindungsstil: Erwartungen über Beziehungen entwickeln sich in früher Kindheit (Bowlby, Ainsworth)
- Kindlicher Bindungsstil wird „Arbeitsmodell“ für spätere Bindungen – kein Determinismus, aber gewisse Wahrscheinlichkeit
- **Sichere Bindung:** Vertrauen, fehlende Verlassensangst; Gefühl, angenommen und geliebt zu werden
- **Vermeidende Bindung:** Schwierigkeit intimer Beziehungen, da Annäherungsversuche zurückgewiesen wurden; Unterdrückung des Bindebedürfnisses
- **Unsichere Bindung:** Furcht, das andere den Wunsch nach Intimität nicht erwidern
- Studien: etwa ein Drittel der Befragten verändert den Bindungsstil über die Zeit
- Zusammenhang zwischen Bindungsstil und Beziehungsentwicklung; Sichere Bindung sorgt für reifere und beständigere Verbindungen; Unsichere Bindung mit früherer Bindungserlaubnis; Unsicher-meidend oftmals unzufrieden (Ausnahme: unsichere Frau, vermeidender Mann)

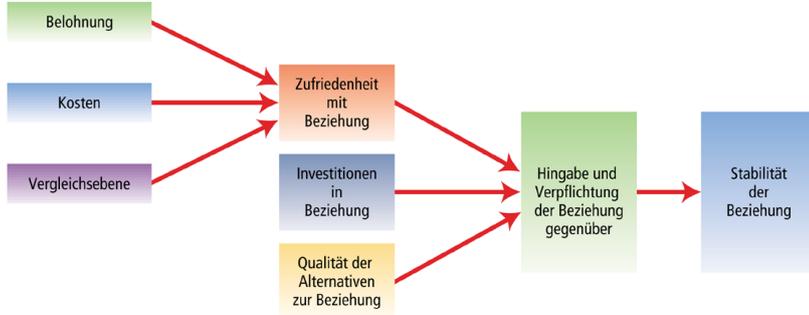
Beziehungsprozess

- Zufriedenheit über die Zeit
 - Vertrautheit; Sorge um den anderen; Verständnis; Bestätigung
- Beziehungsdialektik: enge Beziehungen befinden sich immer in Veränderung und sind durch widersprechende Kräfte gekennzeichnet:
 - Autonomie / Verbundenheit
 - Neuheit / Vorhersagbarkeit (z.B. Studie Aron et al., 2000)
 - Offenheit / Verslossenheit

StimulusValueRole Ansatz (Murstein, 1987)



Investitionsmodell (Rusbult, 1983)



Grafik 10.5: Das Investitionsmodell der Bindung. Die Bindung von Menschen an eine Beziehung hängt von verschiedenen Variablen ab. Erstens basiert ihre Zufriedenheit mit der Beziehung auf dem Vergleich ihres Nutzens mit ihren Kosten und der Festlegung, ob ihren allgemeinen Erwartungen, was sie in einer Beziehung erhalten sollten, entsprochen wird (Vergleichsniveau). Zweitens hängt ihre Bindung an die Beziehung von drei Variablen ab: wie zufrieden sie sind; ihr Gefühl, wie viel sie in die Beziehung investiert haben; und ob sie gute Alternativen zu dieser Beziehung haben. Diese Bindungsvariablen sagen wiederum voraus, wie stabil die Beziehung sein wird. So würde eine Frau, die das Gefühl hat, mehr Kosten als Nutzen aus ihrer Beziehung zu beziehen, als sie es für erträglich hält, nur wenig Zufriedenheit erfahren. Wenn sie auch das Gefühl hätte, wenig in die Beziehung investiert zu haben und eine sehr attraktive Person sie gerade um eine Verabredung gebeten hat, hätte sie nur einen niedrigen Grad von Bindung. Das Endergebnis ist niedrige Stabilität; höchstwahrscheinlich wird sie mit ihrem derzeitigen Partner Schluss machen (nach Rusbult, 1983).

Austauschtheorie

Austauschbeziehungen: gerechter Austausch von Kosten und Nutzen

Sozial motivierte Beziehungen: man möchte auf die Bedürfnisse der anderen Person reagieren (z.B. Elternschaft)

Austauschbeziehungen
basieren auf

Belange der Ausgewogenheit (equity):

- (a) Wir möchten, dass uns ein Gefallen sofort zurückgezahlt wird.
- (b) Wir fühlen uns ausgebeutet, wenn uns der Gefallen nicht sofort zurückerstattet wird.
- (c) Wir führen Buch darüber, wer was zur Beziehung beiträgt.
- (d) Dem Anderen helfen zu können, wirkt sich nicht auf unsere Stimmung aus.

Gemeinschaftliche
Beziehungen basieren auf

Empfänglichkeit für die Bedürfnisse des Anderen:

- (a) Wir möchten es **nicht**, dass sofort für unseren Gefallen bezahlt wird.
- (b) Wir finden uns **nicht** ausgebeutet, wenn wir für einen Gefallen nichts wiederbekommen.
- (c) Wir führen **nicht** Buch darüber, wer was zur Beziehung beiträgt.
- (d) Wenn wir dem Anderen helfen können, wirkt sich das **positiv** auf unsere Stimmung aus.

Studie Grote & Frieze (1998)

- Wie erinnern sich Ehepaare (Alter zwischen 44 und 47 Jahre; im Durchschnitt 18 Jahre verheiratet) an den Beginn ihrer Liebesbeziehung und wie nehmen sie diese heute wahr?
- Eros („leidenschaftliche Liebe“; 4 vs. 3.8) und Ludus („spielerisch herausfordernde Liebe“; 2.4 vs. 1.8) wurde früher als höher wahrgenommen
- Agape („fürsorgliche Liebe“) als gegenwärtig höher (nur Männer 3.5 vs. 3.8; Frauen 3.4 vs. 3.3)
- Zu Beginn der Beziehung größere Unterschiede in der Liebeswahrnehmung zwischen Männern und Frauen als gegenwärtig
- Wahrnehmungen in der Veränderung der Liebesbeziehung hatten wichtige Implikationen für die gegenwärtige Zufriedenheit mit der Beziehung (Eros: sexuelle Zufriedenheit; kameradschaftliche Liebe: Vertrauen)

Zufriedenheit in Beziehungen

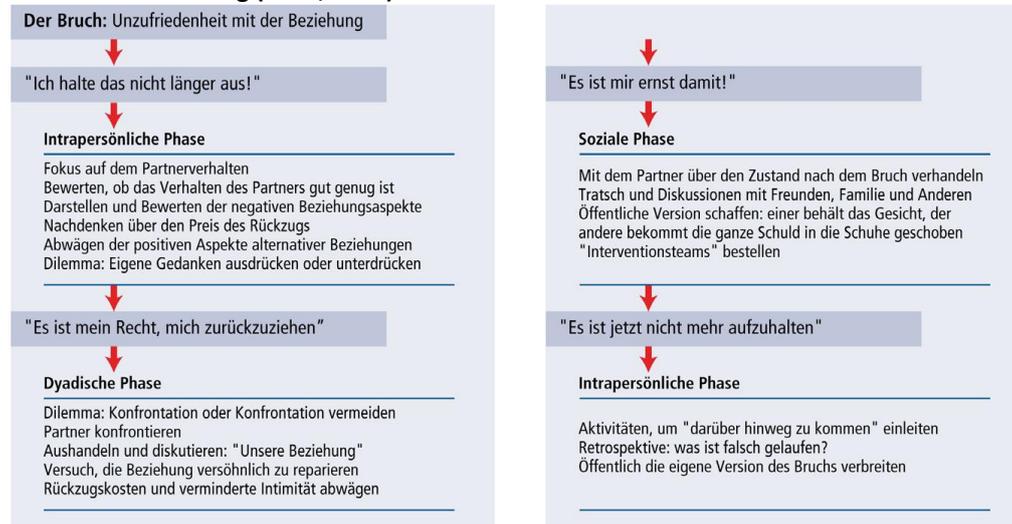
- Vertrautheit
- Konfliktbewältigung
- Bindungsstil
- Attributionsmuster
- Sozialer Vergleich

- Equity hergestellt

Beendigung enger Beziehungen

- Prozessmodell Duck, 1982
- Typologie Rusbult
- Studien zu „verhängnisvoller“ Anziehung (Femlee, 1998)
- Trennungserfahrung

Phasen der Auflösung (Duck, 1982)



Typologie des Verhaltens bei gestörten Beziehungen (Rusbult et al., 1996)



Graphik 10.9: Die Abgang-Stimme-Loyalität-Vernachlässigungs-Typologie. Wenn Liebesbeziehungen gestört sind oder im Prozess des Zerbrechens, kann das Verhalten der beiden Partner anhand eines „Aktiv-passiv“-Kontinuums und eines „Destruktiv-konstruktiv“-Kontinuums beschrieben werden. Dieses mündet in vier mögliche Verhaltensmuster: Ende, Stimme, Vernachlässigung und Loyalität (nach Rusbult, Yovetich & Verette, 1996).

Verhängnisvolle Anziehung (Femlee, 1998)

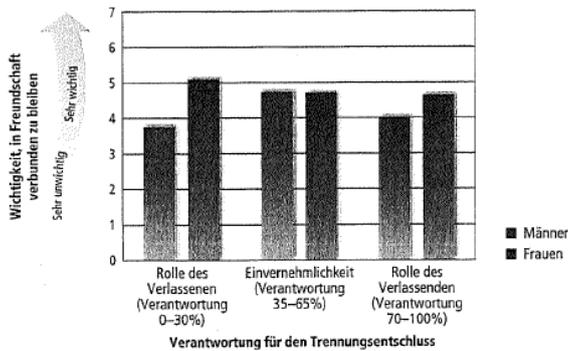
- Studierende sollen sich an Liebesbeziehung erinnern und notieren, welche Eigenschaften des Partners dazu geführt haben, dass die Beziehung beginnt
- Dann angeben, was am Ende am meisten gestört hat: bei 1/3 waren es dieselben Eigenschaften
- Verhängnisvolle Anziehung: anfängliches anderes und fremdes erscheint später störend

Welche Eigenschaften sind dies?

- Gegensätzliche Eigenschaften
- Einzigartige Eigenschaften
- Extreme Eigenschaften

Trennungserfahrung

- Wie trennt man sich und was passiert danach?
- Studie Akert (1998):
 - 344 College-Studenten wurden zum Abbruch der bisher wichtigsten Liebesbeziehung befragt
 - Verantwortung/Kontrolle wichtigster „schützender“ Faktor
 - Verlassende, Verlassene, Einvernehmliche
- Freundschaft danach prinzipiell für Frauen wichtiger, außer bei Einvernehmlichen: hier Wunsch dazu gleich stark



- Einvernehmliche Trennung (61%) sorgt für weniger psychische Unannehmlichkeiten als Verlassene, am wenigsten körperliches Unbehagen verspürten, die Verlassenden (31%)

HILFREICHES VERHALTEN

Fallbeispiel: Die 28-jährige Kitty Genovese wurde in den frühen Morgenstunden des 13. März 1964 in unmittelbarer Nähe ihrer Wohnung in New York von einem Unbekannten angegriffen, vergewaltigt und erstochen. Obgleich die junge Frau um Hilfe schrie, der Kampf über 30 Minuten andauerte und 38 Nachbarn zumindest Teile des Überfalls beobachtet hatten, wurde nicht eingegriffen und erst nach 45 Minuten die Polizei verständigt.

Was ist prosoziales Verhalten

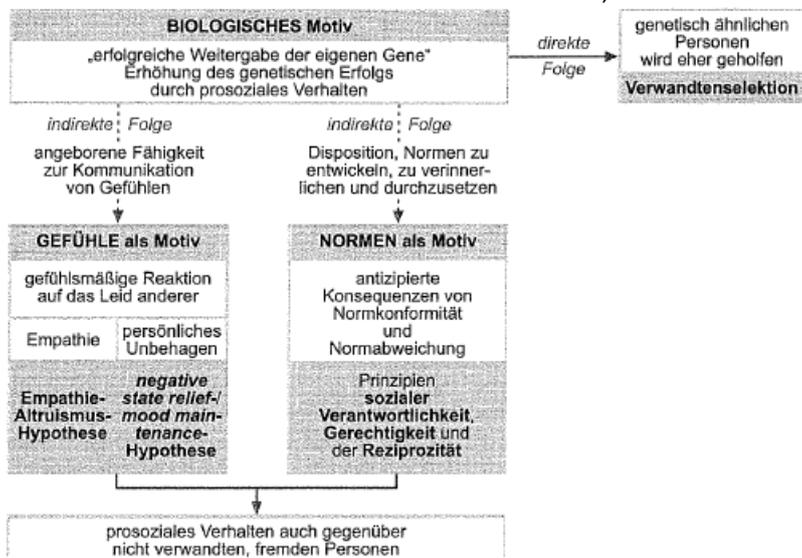
- Freiwillig (keine berufliche Verpflichtung bzw. finanzielle Anreize)
- Intentional (man will der anderen Person etwas Gutes tun)
- Wohltat für den Empfänger (bzw. auch Nutzen für den Helfer (soziale Anerkennung, Erwartung einer Gegenleistung))

Altruismus:

- Motivation, einer anderen Person zu helfen, auch wenn das mit Kosten für die eigene Person verbunden ist („selbstlos“)
- Frage: Gibt es „reinen“ Altruismus?

Evolutionäre Aspekte

Wenn Evolution das Überleben der Stärksten bedeutet, wie kann man dann innerhalb dieses Ansatzes Altruismus erklären?



Verwandtenselektion, „inclusive fitness“: Verhaltensweisen, die einem Blutsverwandten zugutekommen, dienen dem Überleben der eigenen Gene, deshalb wird Hilfeverhalten vermehrt gezeigt gegenüber

- Eng verwandten Personen (je enger, desto besser)
- Personen, die ein hohes Reproduktionspotenzial aufweisen (fällt mit steigenden Alter immer mehr ab)
- Ähnlichen und vertrauten Personen

Wichtige prosoziale Normen:

- Reziproker Altruismus und Reziprozitätsnorm: Erwartung, dass Hilfeleistung erwidert wird
- Norm der sozialen Verantwortung: hilf denen, die Hilfe benötigen (alten Menschen, Kindern, Kranken, ...)
- Gerechtigkeitsprinzip: hilf denen, die Hilfe verdient haben (je mehr sich Opfer anstrengt)

Prosoziale Normen können anezogen werden, aber kontraproduktiv, wenn altruistische Weltsicht bereits entwickelt
Kinder können auch durch prosoziale Modelle erzogen werden (Sprafkin, 1975)

Sozialer Austausch

Die Theorie des sozialen Austausches betrachtet Hilfeverhalten als ein Abwägen des Lohnes gegenüber den Kosten: Hilfeleistung ist etwas, das aus Eigeninteresse geschieht – d. h. in Situationen, in denen die Belohnung für dieses Verhalten größer ist als die Kosten

Beispiel: **Kosten – Nutzen Modell** von Piliavin et al (1981)

Arousal: Leid einer anderen Person verursacht bei uns unangenehme Erregung, die schnell reduziert werden soll

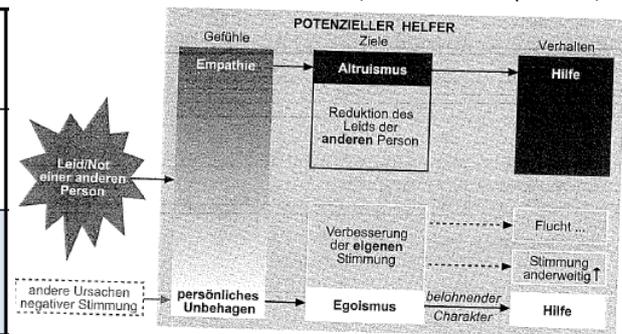
Cost-reward: Abwägungen ausschlaggebend, wie der potentielle Helfer reagiert

Kosten der Nicht-Hilfe für Empfänger	Kosten der Hilfe für den potentiellen Helfer	
	Hoch	Niedrig
hoch	Indirekte Hilfe oder Umdefinition der Situation	Direkte Hilfe
niedrige	Ignorieren oder Fliehen	?

Piliavin, 1972: Handlungsiniziiierung in Abhängigkeit der Kosten
 VP brach in U-Bahn zusammen und hatte dabei entweder Blut oder kein Blut im Mundwinkel
 Ergebnis: ohne Blut halfen 95%, mit Blut nur 65%, zudem längere Dauer bis Reaktion (und 15% indirekte Hilfe)
 Weiteres Beispiel: Batson, 1986: bei sinkenden Kosten für unterlassene Hilfe wird weniger geholfen

Empathie – Altruismus Hypothese: die Übernahme der Perspektive einer hilfsbedürftigen Person führt zu Gefühlen empathischer Betroffenheit, die das altruistische Motiv, den misslichen Zustand der anderen Person zu reduzieren, hervorrufen (Batson, 1991)

	Übernahme der Perspektive des Anderen	Emotionale Reaktion	Art des Motivs	Befriedigung des Motivs
Wahrnehmung, dass jemand Hilfe braucht	ja	Empathie	Altruistisch	Reduktion des Missbehagens der anderen Person
	nein	Unbehagen	Egoistisch	Reduktion des eigenen Missbehagens



Toi & Batson (1982): Motive für Hilfeverhalten

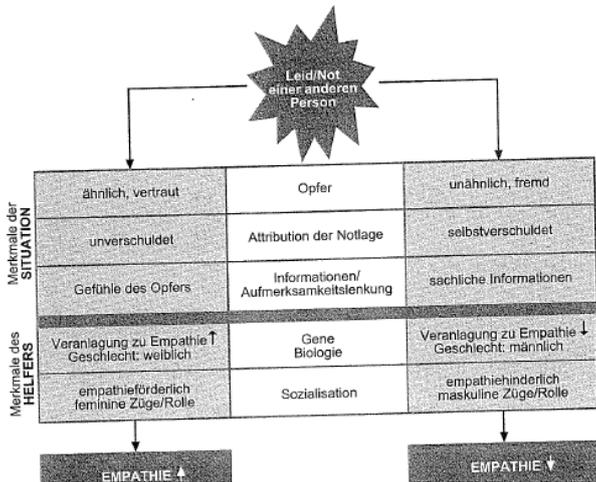
Vpn hören ein Tonband, auf dem Sprecherin erzählt, sie habe einen Unfall gehabt und sei deshalb mit ihren Kursaufgaben im Rückstand

- Frage: Wird VP zustimmen, Carol zu helfen?
- Versuchsplan: 2 (Instruktion beim Anhören des Bandes: hohe Empathie vs. „objektiv“ sein) x 2 (wird man Carol später im eigenen Kurs sehen oder nicht?)

Ergebnis: bei hoher Empathie sind Kosten-Nutzen-Überlegungen weniger relevant, bei wenig Empathie spielen sie dagegen eine große Rolle

Personale und kulturelle Determinanten der Hilfeleistung

- Meist geringe Vorhersagekraft von Persönlichkeitseigenschaften, Hilfeverhalten stark situativ determiniert
- Geschlechtsunterschiede: Frauen (freiwillige soziale Arbeit, Pflege etc.) und Männer (ritterlich-heroisches Verhalten) sind in unterschiedlichen Situationen hilfsbereit
- Vermeidender Bindungsstil sorgt für geringere Empathie
- Kulturelle Unterschiede:
 - in interdependenten Kulturen gibt es größere Unterschiede in der Hilfsbereitschaft gegenüber Mitgliedern der eigenen vs. einer fremden Gruppe
 - In Ländern, in denen entsprechende Werte hoch gehandelt werden, wird mehr geholfen



Empathievermeidung: Menschen vermeiden Situationen, die Empathie auslösen, weil sie mit hohen Kosten verknüpft sein können

Shaw, 1994: Empathievermeidung

VP wurden in drei Gruppen eingeteilt, die jeweils die Entscheidung treffen konnten, ob sie eine objektive oder emotional berührende Version eines Spots für Obdachlose anhören wollten. Gruppe A musste keiner weiteren Hilfe zeigen, die anderen dagegen schon. B hatte geringe Kosten (1h Briefe ausfüllen), C hohe Kosten (5-6 Stunden in der nächsten Woche)
 Ergebnis: bei A und B entschieden sich 70% der Teilnehmer für den emotionalen Clip, bei C nur 30%

Momentane Stimmung

Hilfverhalten wird zudem auch von der Stimmungslage eines Menschen beeinflusst. Sowohl eine positive als auch eine negative Stimmungslage kann Hilfeleistung steigern – im Gegensatz zu neutraler Stimmung

Positive Stimmung: Personen, die in guter Laune sind, helfen mehr (z.B. Isen & Levin, 1972; Baron, 1997), weil:

- man in positiver Stimmung positiver denkt
- in positiver Stimmung gern etwas Gutes tut, um die positive Stimmung zu erhalten
- in positiver Stimmung die Selbstaufmerksamkeit steigt

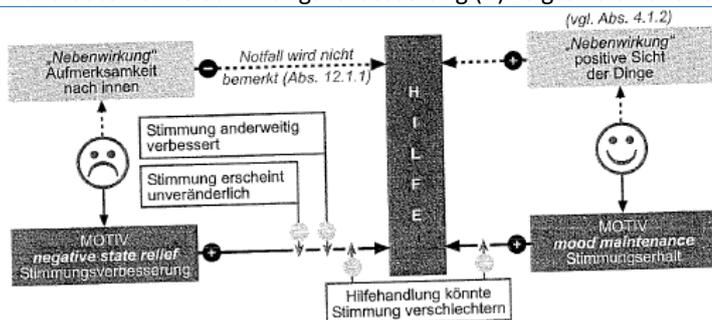
Mood maintenance-Hypothese: Hilfe wird gezeigt, um positive Stimmung aufrecht zu erhalten

„Negative state relief“ Hypothese (Cialdini et al.): Menschen helfen anderen mit dem Ziel, sich selbst zu helfen

- Schuldgefühle - vermehrte Hilfsbereitschaft (aber nicht gegenüber eigentlich Schuldern)
- Traurigkeit - Versuch, sich aufzumuntern, indem man anderen hilft
- Beispiel: Spende vor Beichte höher als danach

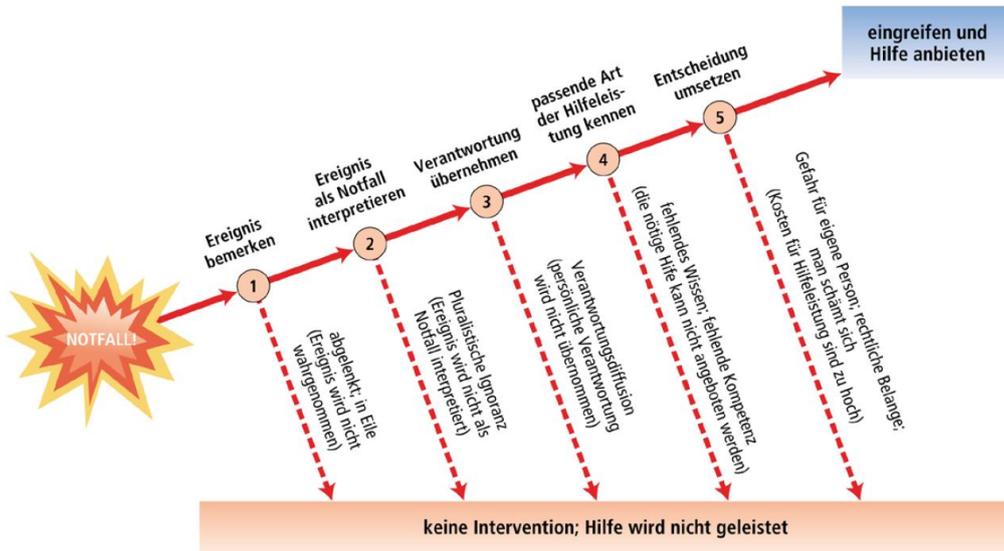
Cialdini, 1973: Negativer Stimmungseffekt

VP reißt ‚vermeintlich‘ wichtigen Kartenstapel zu Boden (negative Stimmung). Gruppe A erhielt eine Belohnung, B nicht. Kandidaten ohne Stimmungsverbesserung (B) zeigten sich eher bereit, in einer Folgestudie zu helfen als A und Kontrollgruppe



Situative Determinanten der Hilfeleistung

- International: auf dem Land wird eher geholfen als in großen Städten, warum:
 - Aufwachsen in ländlichen Gegenden fördert altruistische Persönlichkeit - eher nein
 - „urban overload“ Hypothese: Überlastung bei hoher Bevölkerungsdichte führt zu Rückzug auf die eigene Person – eher ja
- Situativ: die Anzahl von Zuschauern einer hilfefordernden Situation

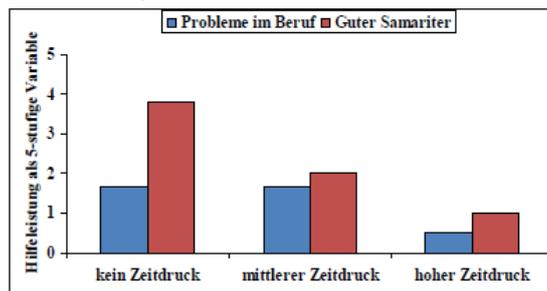
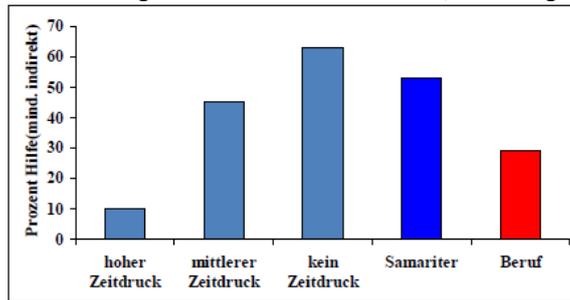


Stufe 1: Variablen: Salienz des Ereignisses, kognitive Kapazitäten (vgl. urban-overload), Zeitdruck, Stimmung

Darley & Batson, 1973: Zeitdruck vs. altruistische Gedanken

Theologiestudierende diskutieren in ihrem Kurs

- Probleme im Beruf oder
- Das Gleichnis vom guten Samariter
- Anschließend müssen sie zu einem anderen Kurs gehen unter einer der folgenden Bedingungen
 - Kein Zeitdruck
 - Mittlerer Zeitdruck
 - Hoher Zeitdruck
- Frage: Werden sie einer Person, die sich gerade verletzt hat, helfen?



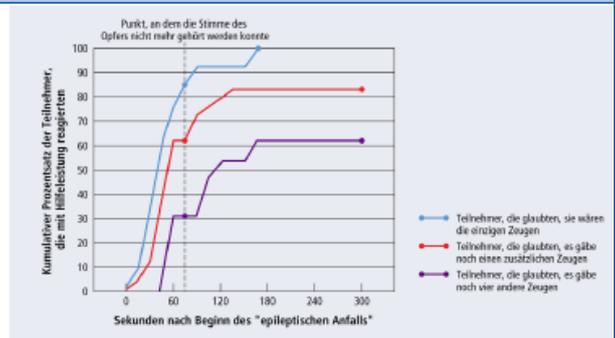
0: keine Notiz vom Opfer
1: Notiz, aber keine Hilfe
2: indirekte Hilfe
3: Frage
4: direkte Hilfe
5: Dabeibleiben

Stufe 2: Interpretation; Situationen mit offener Gewalt und Gefahr offensichtlicher (vgl. auch Experiment Clark und Word, 1974: bei rein auditiven Schreien weniger Hilfe, als wenn zusätzlich nach Sehen der Person), Pluralistische Ignoranz, Möglichkeit zur Kommunikation

Stufe 3: Bystander-Effekt möglich

Studie Darley & Latane, 1968: Bystander-Effekt & Orientierung an anderen

- Vpn nehmen – vermeintlich – an einer Gruppendiskussion teil, wobei sie jeweils getrennt in kleinen Kabinen saßen und nur über Mikrophon Kontakt aufnehmen konnten
- Einer der Teilnehmer hatte, gerade als er „dran“ war, einen Anfall, schrie nach Hilfe und wurde dann still
- Drei Bedingungen:
 - Vp glaubt, sie sei mit der anderen Person allein
 - Vp glaubt, es gäbe noch einen zusätzlichen Zeugen
 - Vp glaubt, es gäbe noch vier andere Zeugen
- AV: Wie schnell wird Hilfe geleistet?



Weiteres Experiment: Rauch drang in Zimmer ein, in dem die VP entweder mit anderen Personen oder alleine saß. Ergebnis: Melden des Rauches alleine (75%), zwei weitere VP (38%), zwei passive Eingeweihte (10%)

Stufe 4: Kompetenzgefühl entscheidend

Schwartz und David, 1976: Kompetenzgefühl hilft

Teilnehmer erhielten nach Test zufällig die Rückmeldung, dass sie a, mit Ratten arbeiten könnten (fähig) b, ihre Einstellung wie die der meisten Menschen sei (neutral) c, sie sich bei Ratten unwohl fühlen (unfähig)

Im Nebenraum entkommt dann plötzlich eine Ratte und VL ist hilflos

Ergebnis: Gruppe A helfen 87,5%, bei B 71%, bei C 58%

Stufe 5: Kosten/Nutzen-Abwägung

möglicher Nutzen	mögliche Kosten	
von Hilfe	der Hilfe	bei unterlassener Hilfe
<ul style="list-style-type: none"> Opfer vor Schaden bewahren Bewunderung anderer Gefühl der eigenen Wirksamkeit (<i>efficacy</i>) Ruhm, Lob, Auszeichnung 	<ul style="list-style-type: none"> Zeit, Energie Schmerzen, Gesundheit, eigenes Leben psychologische Aversion aufgrund eines physischen Stigmas (z. B. Ekel) Scham, wenn Hilfeversuch misslingt oder Hilfe eigentlich unnötig war 	<ul style="list-style-type: none"> Schädigung des Opfers soziale Ächtung Strafe wegen unterlassener Hilfeleistung Selbstvorwürfe

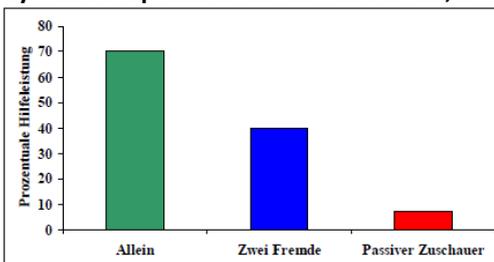
Probleme bei Hilfeleistung in Notfallsituationen

- Pluralistische Ignoranz: Zeugen gehen davon aus, alles sei in Ordnung, weil die Anderen auch nichts tun
- **Verantwortungsdiffusion**: bei zunehmender Personenzahl sinkt das Verantwortungsgefühl des Einzelnen
- Bewertungsangst: Kann ich überhaupt helfen?

Höhere Hilfe (verringertes Bystander-Effekt) bei:

- Niemand anderes kann helfen (z.B. Zeugen in anderem Gebäude)
- Kohäsion der potenziellen Helfer ist hoch (fühlen sich stärker sozialen Normen verpflichtet)
- Kosten für Nichthelfen ist extrem hoch
- Schaden hat hohe Relevanz für den Helfer
- Zuteilung von Verantwortung (Hilfesuchender adressiert verbal/nonverbal den potentiell Helfenden)

Bystanderexperiment Latane und Rodin, 1969



Hilfeleistung in Abhängigkeit von der Art der Beziehung

- Sozial motivierte vs. Austauschbeziehungen
- Selbstrelevante vs. nicht selbstrelevante Aufgaben



Grafik 11.5: Verfolgen, was in der Beziehung vor sich geht. In sozial motivierten Beziehungen sahen die Probanden am häufigsten nach dem Lämpchen, wenn das Licht signalisierte, wie viel Hilfe ihr Partner benötigte. In Austauschbeziehungen sahen die Probanden dann am häufigsten nach dem Lämpchen, wenn das Licht ihnen signalisierte, wie gut ihr Partner bei einer gemeinsamen zu bewältigenden Aufgabe abgeschnitten hatte, vermutlich um im Auge zu behalten, was sie ihrem Partner zum Ausgleich schuldeten (nach Clark, Mills & Corcoran, 1989).

Förderung von Hilfeleistung

- Bewusstmachen und Information über blockierende Faktoren Z.B. Strategien zur Prävention von bystander Effekten:
 - Mehrdeutigkeit der Situation verringern
 - Hilfebezogene Selbstwirksamkeit fördern
 - Identifikation mit denen, die Hilfe brauchen, fördern
 - Normen etablieren, die Hilfsbereitschaft stärken
- Fordern und fördern freiwilliger sozialer Arbeit
- Aber: Programme, die freiwillige soziale Arbeit fordern, können das Interesse daran erheblich herabsetzen. Menschen müssen das Gefühl haben, sie leisten soziale Arbeit freiwillig – sonst Reaktanzgefahr.

AGGRESSION

Was ist Aggression

Aggressive Handlung = ein intendiertes Verhalten mit dem Ziel, anderen Menschen physischen oder psychischen Schmerz zuzufügen.

- Feindselige Aggression erfolgt aus Ärger oder Wut und hat das Zufügen von Schmerzen zum Ziel; der andere soll geschädigt werden („heiße“ Aggression).
- Instrumentelle Aggression verfolgt ein darüberhinausgehendes Ziel, wobei auf dem Weg dahin jemandem Schmerzen zugefügt werden („kalte“ Aggression); z.B. taktisches Foul beim Fußball
- Andere Unterscheidung: Ärger- vs. Anreiz-induzierte Aggression
- Physische vs. psychische Aggression

Kosten-Nutzen-Überlegungen: Befürchtung von Bestrafung kann Aggression lindern

Biologische Basis

Da Aggressivität einen Überlebenswert hat, ist sie sicher Teil unseres Erbgutes. Aggressionsneigung als Fortpflanzungsvorteil? – Schädigung von Konkurrenten um das Überleben der eigenen Gene zu begünstigen

Befunde:

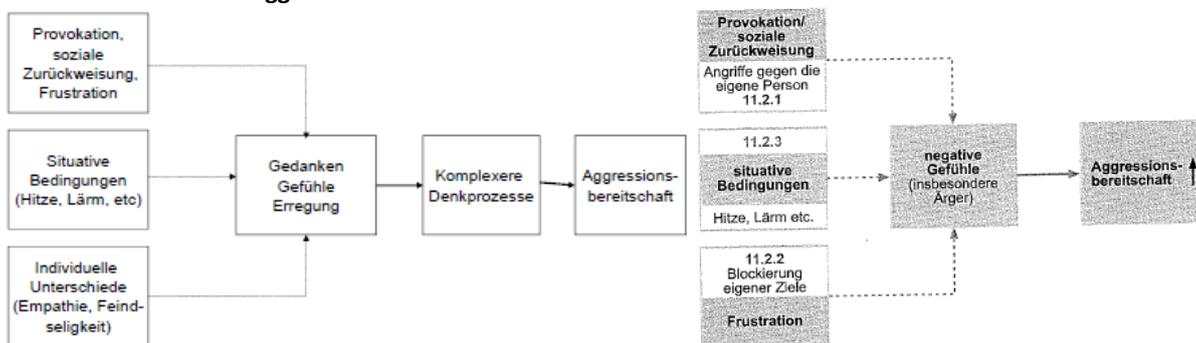
- Kulturübergreifendes Auftreten von Aggression
- Vererbung von Aggressionsbereitschaft (auffallend ähnlich bei eineiigen Zwillingen, recht stabil)
- Neurobiologische Basis von Aggression (Amygdala, ...)
- Zusammenhang mit Testosteron

Gleichzeitig aber wissen wir, dass der Mensch zur Kontrolle seiner aggressiven Impulse Mechanismen entwickelt hat und auch, dass menschliches Verhalten flexibel ist und sich der Umwelt anpassen kann.

Serotonin, Testosteron, Alkohol

- Die chemische Substanz Serotonin (Neurotransmitter) hemmt aggressives Verhalten. Wenn die natürliche Produktion von Serotonin gestört ist, kommt es zu vermehrter Aggression. Aber: Serotoninmangel gibt es auch bei Depressiven!
- Das Hormon Testosteron korreliert positiv mit aggressivem Verhalten. Testosteron ist das männliche Sexualhormon.
- Folgt daraus, dass Männer aggressiver sind als Frauen?
 - Einerseits ja - Männer zeigen mehr offene, Frauen eher versteckte Aggression
 - Andererseits verringern sich die geschlechtsspezifischen Unterschiede, wenn eine Provokation vorliegt
 - Kulturunspezifisch zeigen Männer eine höhere Tendenz zu gewaltbereiter Konfliktlösung als Frauen
 - Häusliche Gewalt ist wesentlich häufiger von Männern gegenüber Frauen als umgekehrt
- Möglicherweise fördert Testosteron indirekt Aggressivität, da Testosteron das Dominanzverhalten erhöht; umgekehrt erhöht auch Dominanzverhalten das Testosteron Niveau!
- Alkohol erhöht die Aggressionsbereitschaft (eventuell über verschlechterte Informationsverarbeitungsprozesse)
- Aber: die biologische Basis ist nur eine Seite - situative Bedingungen sind die andere!

Situative Einflüsse auf Aggression



Angriffe gegen die eigene Person – Provokation und Zurückweisung als Auslöser von Aggression

- Beispiel: Gewalttaten an Schulen (soziale Zurückweisung als eine Ursache)
- Beispiel: Selbstwertbedrohung – mehr Aggression
- Wichtig: wird Schädigungsabsicht unterstellt, wird mehr Aggression gezeigt (Kinder, die dazu neigen anderen feindselige Absichten zu unterstellen, zeigen vermehrt aggressives Verhalten)
- Aggression hängt v.a. mit der beabsichtigten Schädigung zusammen
- Bei sozialer Ausgrenzung treten ähnliche Hirnaktivitäten wie bei körperlichen Schmerzen auf

Twenge, 2001: Aggression durch Zurückweisung

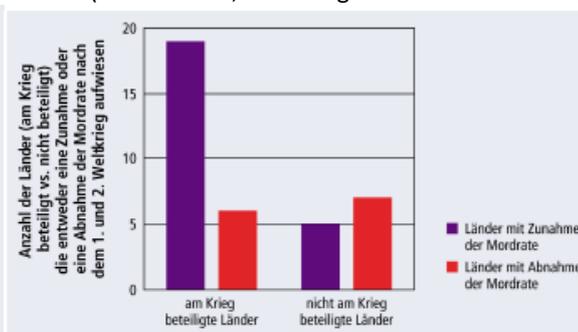
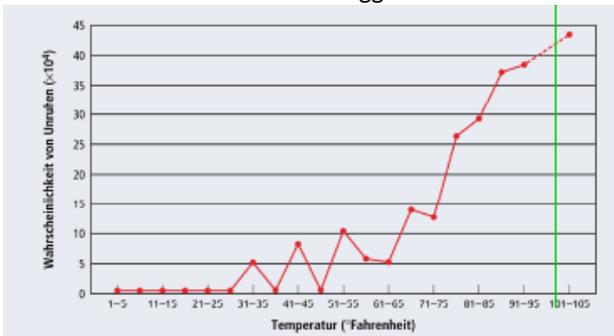
- VPn unterhalten sich eine Viertelstunde lang in einer Gruppe. Anschließend sollen sie angeben, mit welcher der eben kennen gelernt Personen sie am liebsten zusammenarbeiten würden

- Rückmeldung: entweder alle genannten oder kein genannter wolle mit VP zusammenarbeiten
- Anschließend: VP soll in einer Computerspielaufgabe mit einer noch unbekanntem anderen Person (simuliert) zusammenarbeiten; jeweiliger Verlierer (über mehrere Runden gespielt) erhält unangenehmes Geräusch; VP kann entscheiden, wie lange dieses unangenehme Geräusch ertönen soll.

Ergebnis: Personen, die Zurückweisung erlebt hatten, verteilten längere und intensivere unangenehme Geräusche

Aversive Bedingungen – negative Gefühle

- Schmerz: Personen, die Hand in schmerzhaft kaltes Wasser halten mussten, zeigten mehr Bestrafungen
- Hitze: bei großer Hitze mehr gewalttätige Straftaten, mehr aggressive Gedankeninhalte
- Lärm: kann Aggressionsbereitschaft erhöhen (Donnerstein, 1976: Ärger + Lärm = höchste Schocks)

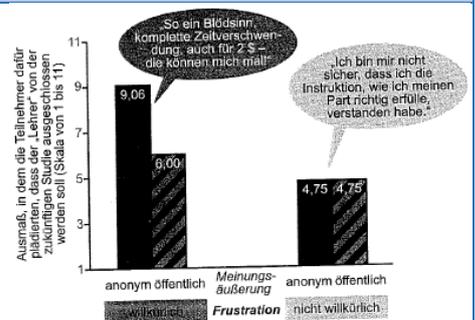


Rule, 1978: Aggression durch negative Gefühle

VP sollten Konzeptkarten lernen und würden bei Erfolg 2\$ bekommen. Lehrer (Vertrauter des VL) gab ab der Mite, dann falsches Feedback und sorgte für Frustration bei der VP. Dann kommentierte er sein Verhalten willkürlich oder nichtwillkürlich frustriert.

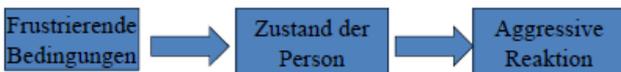
VP sollten dann beantworten, ob der Lehrer bei der nächsten Sitzung mitmachen dürfe.

Ergebnis: willkürliche Frustration sorgte verstärkt für aggressives Verhalten



Blockierung der Zielerreichung: (Dollard et al., 1939)

Frustration – Aggression Hypothese: beim Erleben von Frustration (= Zielbehinderung) steigt die Wahrscheinlichkeit einer aggressiven Reaktion; Aggression ist hier also sozialer Natur



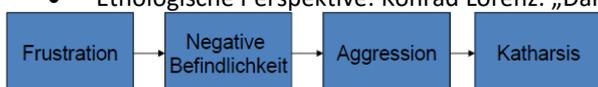
- Frustration wird eher Aggression produzieren, wenn der Betreffende auf illegitime oder unerwartete Art und Weise davon abgehalten wird, sein Ziel zu erreichen.
- Frustration ist Ergebnis von relativer Deprivation
 - dem Gefühl, man hätte weniger als man eigentlich verdient,
 - weniger als das, was man erwarten könnte,
 - oder weniger als andere Menschen in ähnlicher Situation haben.
- Empirisch gute Bestätigung, dass Frustration Aggression auslösen kann.

Aggressionsverschiebung: aggressives Verhalten wird gegen Personen gerichtet, die nicht Auslöser negativer Gefühle sind. Aggression gegen Höhergestellte (wie den Chef) werden dann bei anderen herausgelassen (Freunde, Frau)

Katharsishypothese: Hypothese, dass Aggression zu einer Katharsis (Reinigung) führen kann.

Vorläufer:

- Sigmund Freud: Triebe Eros vs. Thanatos; Aggression entsteht aus der Blockierung libidinöser Impulse, bzw. Aggression ist der nach außen gerichtete Todestrieb
- Ethologische Perspektive: Konrad Lorenz: „Dampfkesselmodell“



Empirisch zur Katharsishypothese

- Trifft eher nicht zu, wenn die Aggression nicht zielführend ist
- Kann zutreffen, wenn die Aggression zielführend ist.

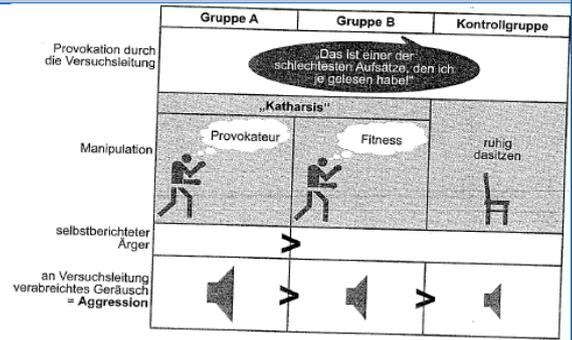
- Grund: zielunspezifische Aggression primt (erhöht Zugänglichkeit aggressiver Konzepte)

Bushman, 2002: nicht zielführende Aggression verstärkt Aggression eher

Vpn bekommen – angeblich von einem anderen Teilnehmer – negative (und provozierende) Rückmeldung über einen Aufsatz, den sie geschrieben haben. Anschließend sollen sie auf einen Sandsack boxen

- Und dabei an den „Provokateur“ denken (A)
- Oder dabei an ihre Fitness denken (B)
- Oder sie sollen 2 Minuten ruhig dasitzen (C)

Ergebnis: Am meisten Ärger bei A; am meisten spätere Aggression gegenüber einer unbeteiligten Person ebenfalls bei A



Denzler, 2006: zielführende Aggression reduziert Verfügbarkeit aggressiver Inhalte

Phase I Szenario Teil 1	Der Protagonist erwischt seine Freundin dabei, wie sie ihn mit seinem besten Freund betrügt		
Wortentscheidungsaufgabe	Verfügbarkeit aggressiver Inhalte		
Phase II Manipulation	Zielfrustration	aggressive Zielerfüllung	nicht aggressive Zielerfüllung
Szenario Teil 2	geplante aggressive Rache an dem Freund scheitert	Protagonist nimmt erfolgreich aggressive Rache an dem Freund	Protagonist löst den Konflikt mit dem Freund friedlich
Wortentscheidungsaufgabe	Verfügbarkeit aggressiver Inhalte		
Phase III Messung von Aggression	Anteil negativer Bilder bei der Bilderauswahl		

Lerntheoretische Perspektive

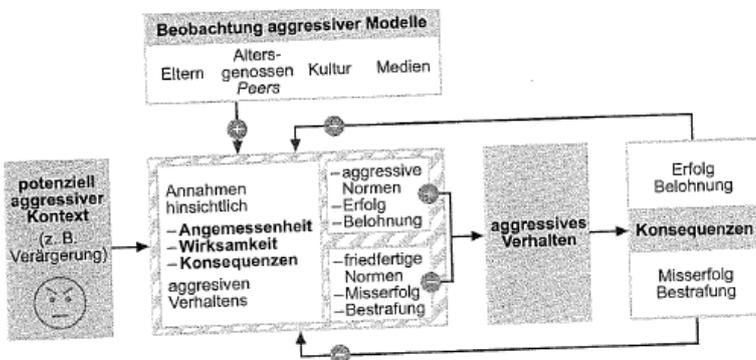
- Aggression ist lern- und verlernbar
- Ein Mensch kann in unterschiedlichen Situationen unterschiedlich aggressiv sein
- Form und Häufigkeit aggressiver Verhaltensweisen hängen in erster Linie von früher erlebten Verstärkerbedingungen ab
- Bei Mädchen wird aggressives Verhalten mit größerer Wahrscheinlichkeit verboten als bei Jungen

Bandura, Ross & Ross, 1961: Modelllernen

- Kinder beobachten einen Erwachsenen, der sich mit einer lebensgroßen Gummipuppe beschäftigt
 - Entweder spielt der Erwachsene friedlich mit der Puppe
 - Oder er schlägt auf die Puppe ein
- anschließend wird der Erwachsene für sein Verhalten
 - Entweder belohnt
 - Oder bestraft

Dann können die Kinder selbst mit der Gummipuppe spielen, schließlich werden die Kinder noch gefragt, was der Erwachsene mit der Gummipuppe gemacht hat

Ergebnis: Kinder kopieren häufiger aggressives Verhalten, wenn das Modell dafür belohnt wurde; zeigen aber allgemein Imitation sowohl aggressiven, als auch nicht-aggressiven Verhaltens



Wichtige Quellen der Sozialisationserfahrung

- Eltern
 - Erziehungsstil hinsichtlich z.B. körperlicher Gewalt (ist Aggression normal und akzeptiert)
 - Streitigkeiten zwischen den Eltern und die Art der Bewältigung
 - Missbrauch oft, wenn selbst missbraucht
- Gleichaltrige

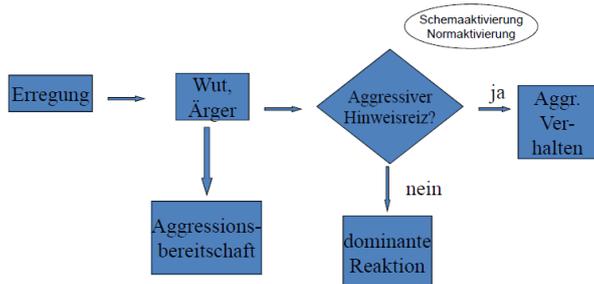
- Kinder mit hohem Status prägen Normen
- In Gegenwart eines aggressiven Kindes verhalten sich Kinder selbst auch aggressiver
- Mitgliedschaft in einer Jugend“bande“
- Kultur (Beispiel „Kultur der Ehre“)

Situative Einflüsse: Deindividuation

- Verlust normaler Verhaltensbeschränkungen, der auftreten kann, wenn Personen Teil einer Masse sind; impulsive und abweichende Verhaltensweisen können ansteigen.
 - Verantwortlichkeitsreduzierung durch Anonymisierung
 - Gruppennormen ausschlaggebender als gesellschaftliche Normen
- Deindividuation kann auch auftreten, wenn man Masken trägt („Ku Klux Klan“), wenn man Uniform ohne Namenskennung trägt, in der Dunkelheit.

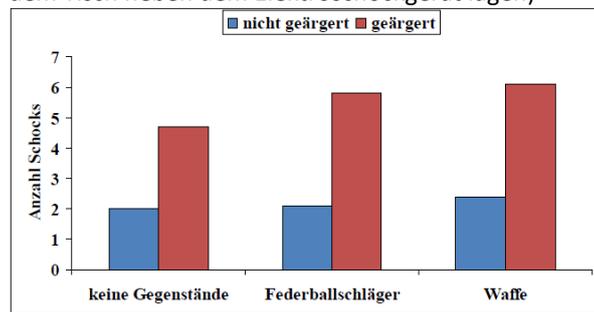
Gegenteil: **selbst-fokussierte Aufmerksamkeit**: liegt der Fokus auf einem selber ist aggressives Verhalten unwahrscheinlicher

Situative Einflüsse: Hinweisreize (Cue arousal Theorie (Berkowitz, 1969))



Berkowitz, LePage, 1967: Auswirkung aggressiver Hinweisreize auf Aggression

VP durften Elektroschocks verteilen, nachdem Ärger induziert wurde (bzw. nicht) (+ Unterscheidung der Gegenstände, die auf dem Tisch neben dem Elektroschockgerät lagen)



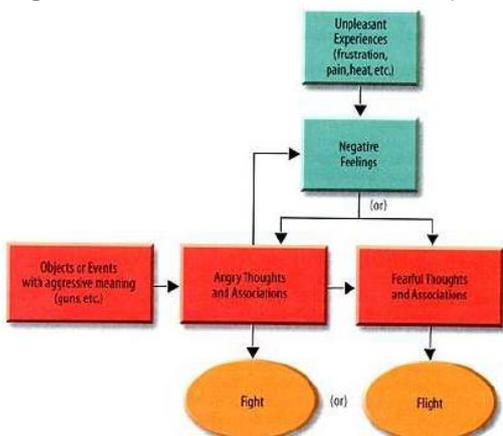
Zwei Prozesse vermitteln die Wirkung von Hinweisreizen:

- Schemaktivierung: Reize aktivieren assoziierte Verhaltensschemata
- Normaktivierung: Signalwirkung, dass aggressives Verhalten in der Situation angemessen ist

Oberflächliches Denken verringert kognitive Regulation von Gewalt:

- Emotionale Erregung: starke Emotionen wirken sorgfältiger Verarbeitung entgegen
- Alkoholkonsum: erhöhte Neigung auf Provokation mit Gewalt zu reagieren

Kognitiv-neoassoziationistischer Ansatz (Berkowitz, 1990)



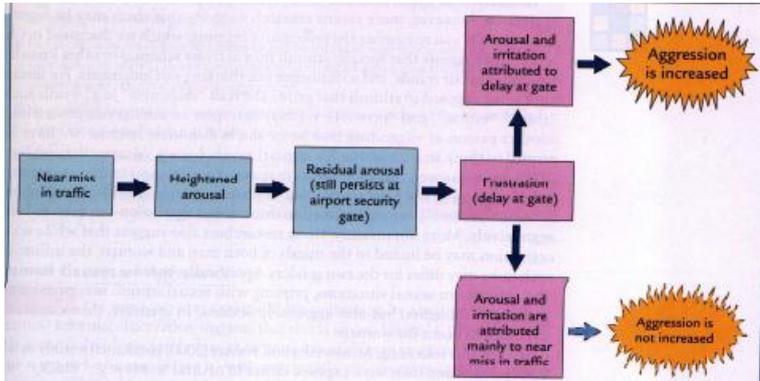
Erregungstransfer

- Erregung aus einer vorangegangenen Aktivität kann auf eine neue „übertragen“ werden
- Fehlattribuierte aversive Erregung kann die Aggressionsbereitschaft erhöhen

Zillman, 1971: Erregungstransfer

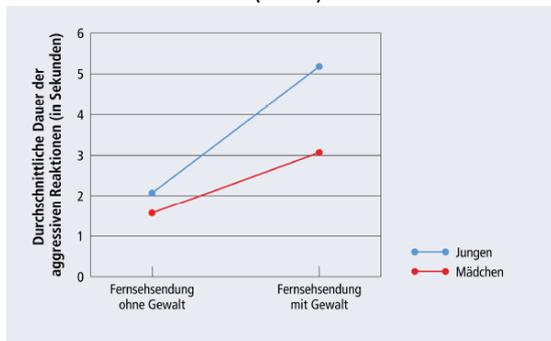
Im ersten Teil der Studie wurden die VP verärgert (Elektroschocks bei Fragen). Dann sahen sie einen von drei Filmen: a, nicht aggressiven Inhalt und niedriges Erregungslevel (Doku) b, nicht aggressiven Inhalt und hohes Erregungslevel (Softporno) c, aggressiven Inhalt und mittleres Erregungslevel (Boxkampf). Anschließend durften sie selber Schocks verteilen.

Ergebnis: höchster Schock in Softporno, dann Boxkampf, dann Doku → Erregungszustand wichtig



Mediengewalt und Aggression

- Durchschnittlicher Fernsehkonsum pro Tag im Jahr 2003: 203 Minuten
- In fast 79% der Sendungen ist Gewalt präsent
- Kinder, die gewalttätige Filme sehen, verhalten sich aggressiver als solche, die das nicht tun (Baron, 1972)
- Längsschnittstudie Eron & Huesman (1980): Fernsehkonsum im Alter von 8 Jahren ist Prädiktor für Aggressivität im Alter von 19 Jahren
- Thomas et al. (1977): Beobachten von Gewalt im Fernsehen führt zu Abstumpfung beim Beobachter

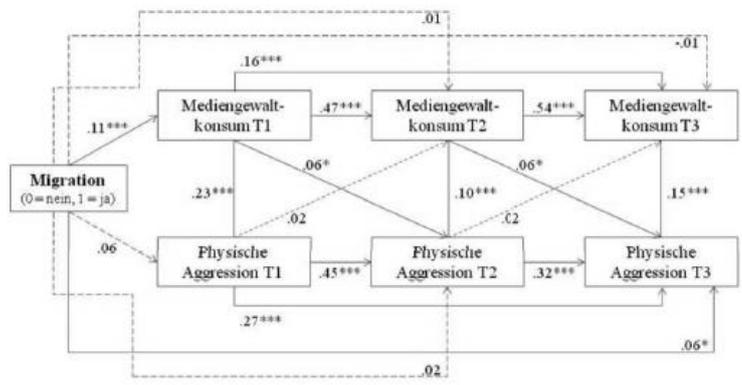


Zusammenfassung. Eine Stichprobe von N = 1052 deutschen Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund wurde im Abstand von jeweils 12 Monaten dreimal zu ihrem Gewaltmedienkonsum und ihrem aggressiven Verhalten befragt. Die Gruppen wurden hinsichtlich der Variablen Geschlecht, Alter, Schultyp und Schulleistung parallelisiert. Zu T1 besuchten die Teilnehmenden die 7. bzw. 8. Klasse. Die Jugendlichen mit Migrationshintergrund zeigten insgesamt einen höheren Gewaltmedienkonsum. Zu T3 berichteten sie mehr physische, aber weniger relationale Aggression als Jugendliche ohne Migrationshintergrund. Cross-Lagged Panel-Analysen ergaben parallele Zusammenhänge zwischen dem Konsum gewalthaltiger Medienangebote und Aggression für die beiden Gruppen: Habituellem Mediengewaltkonsum führte über die Zeit unabhängig vom Migrationsstatus zu einer erhöhten selbstberichteten physischen Aggression, umgekehrt ergab sich kein Pfad von der Aggressionsneigung zum späteren Konsum von Gewaltmedien. Zwischen Mediengewaltkonsum und relationaler Aggression fanden sich keine signifikanten Zusammenhänge über die Zeit.

Tabelle 1. Unterschiede im Konsum der Medien-Genres in Abhängigkeit vom Migrationsstatus

	Gewaltgehalt laut Expertenurteil (1-5)	Konsumhäufigkeit (0-4) M (SD)	
		Gruppe ohne Migrationshintergrund	Gruppe mit Migrationshintergrund
Gewalt-Filme			
Abenteurerfilme	2.33	2.04 (0.95)	1.96 (0.92)
Actionfilme	3.67	2.25 (1.14)	2.54 (1.18)
Horrorfilme	5.00	1.82 (1.39)	2.40 (1.27)
Kampfsportfilme	4.33	1.42 (1.33)	1.91 (1.37)
Kriegsfilme	4.33	1.38 (1.28)	1.57 (1.34)
Kriminalfilme	3.33	1.78 (1.20)	1.63 (1.20)
Science Fiction-Filme	3.00	1.63 (1.16)	1.39 (1.15)
Trick-Animationsfilme	2.67	2.17 (1.22)	2.04 (1.29)
Gewalt-Serien			
Abenteurerserien	2.33	1.39 (1.06)	1.58 (1.18)
Actionserien	3.33	1.59 (1.24)	1.94 (1.33)
Krimiserien	3.00	1.62 (1.21)	1.58 (1.24)
Mysteryserien	2.33	1.81 (1.33)	1.83 (1.32)
Science Fiction - Serien	3.00	1.17 (1.14)	1.15 (1.14)
Trick-Animationserien	3.33	2.19 (1.38)	2.07 (1.41)
Gewalt-Spiele			
Action-Adventures	2.67	1.25 (1.27)	1.41 (1.35)
Militärische Strategiespiele	3.33	1.23 (1.47)	1.18 (1.46)
Genre (Alien vs Shooter- und Rennspielen)	4.33	1.62 (1.30)	1.97 (1.58)
Prüfungsspiele	3.67	1.01 (1.31)	1.59 (1.53)
Rollenspiele	3.00	1.57 (1.55)	1.25 (1.39)
Shooter	4.67	1.20 (1.51)	1.44 (1.58)
Survival Horror	5.00	1.00 (1.41)	1.35 (1.49)
Gewaltfreie Filme			
Komödien	2.00	2.78 (1.11)	2.70 (1.17)
Liebesfilme	1.33	1.58 (1.27)	1.90 (1.39)
Gewaltfreie Serien			
Arzt-/Krankenhausserien	1.67	1.15 (1.27)	1.19 (1.29)
Comedyserien	2.00	2.54 (1.23)	2.44 (1.22)
Virtualserien	1.67	1.47 (1.48)	1.34 (1.39)
Familienserien	1.33	1.49 (1.18)	1.75 (1.27)
Gewaltfreie Spiele			
Aufbau-Strategiespiele	2.00	1.69 (1.41)	1.25 (1.37)
Klassische Adventure-Spiele	2.00	0.73 (0.92)	0.69 (1.03)
Simulationen	1.67	1.19 (1.36)	1.10 (1.32)
Sportspiele	1.00	1.69 (1.46)	1.96 (1.53)

Anmerkung: Für die kategoriale Genres geben sich signifikante Gruppenunterschiede in der Konsumhäufigkeit



Warum fördern aggressive Medieninhalte Gewalt?

- **Effektivität:** Aggression wird als effektives Mittel zur Zielerreichung dargestellt
- **Normativität:** viele Gewaltszenen sind frei von Bewertung

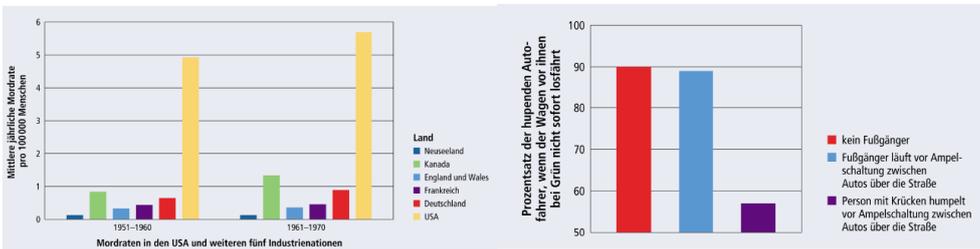
- Identifikation: man kann sich mit dem Gewalttäter identifizieren (?)
- Empfänglichkeit: Die durch eine spannende Sendung erzeugte Erregung des Zuschauers verhindert eine kritische Haltung
- Imitationsverhalten (vgl. Modelllernen)
- Folgen:
 - Veränderte Hirnaktivität (Reizung von Zentren, die auch für „reale“ Gewaltverarbeitung zuständig sind (Amygdala))
 - Verminderte Sensibilität gegenüber Gewalt
 - Überschätzung der Häufigkeit von Gewalt

Spezielle Medienwirkungen

- Gewalthaltige Pornographie erzeugt physiologische Erregung – starke Erregung kann Aggression bewirken
- Gewalthaltige Computerspiele reduzieren hilfreiches Verhalten

Reduktion von Aggression

- Androhung harter Strafen ist ineffektiv, da sie in der Realität nicht kontingent angewendet werden kann
 - Viel zu sehr zeitverzögert
 - Wahrscheinlichkeit der Entdeckung ist unklar
- Todesstrafe reduziert Mordraten nicht

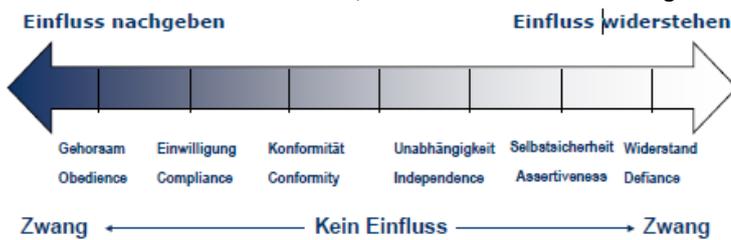


SOZIALER EINFLUSS & KONFORMITÄT

Sozialer Einfluss: „Veränderung von Einstellungen, Überzeugungen, Meinungen, Werten bzw. Verhaltensweisen infolge der Tatsache, dass man mit den Einstellungen, Überzeugungen, Meinungen, Werten bzw. Verhaltensweisen anderer Menschen konfrontiert ist.“

Kontinuum des sozialen Einflusses

Unterschiedlicher Grad an Druck, der auf das Individuum ausgeübt wird:



Einfluss von Mehrheiten

Majoritätseinfluss: Anpassung an Mehrheit von Gruppenmitgliedern

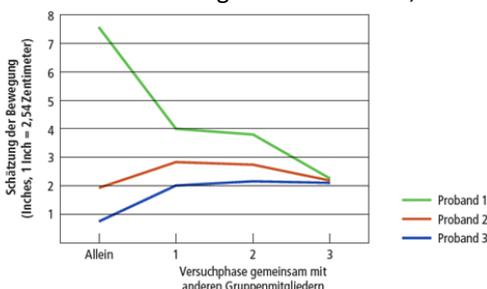
Informationaler sozialer Einfluss – beruht auf dem Bedürfnis, richtig zu liegen

- Informationen, die man von anderen erhalten hat, werden als Hinweis auf die Realität akzeptiert
- führt zu **privater Akzeptanz**: Anpassen des Verhaltens, weil man von Richtigkeit der Meinung des anderen überzeugt ist
- Dagegen: **Öffentliche Compliance**: Konformität ohne, von der Meinung des anderen überzeugt zu sein

Sherif (1936), Informationaler sozialer Einfluss

Autokinetischer Effekt: Bewegung eines Lichtpunkts im Dunkeln schätzen (tatsächlich keine Bewegung vorhanden).

VP sollen Einschätzung zunächst alleine, dann in Gruppen abgeben. Wert näherte sich immer mehr an



Situationen, in denen informationaler Einfluss zum Tragen kommt:

- Neue mehrdeutige Situationen: erster Kriegseinsatz für Soldaten (was machen die anderen)
- Krisensituation
- Wenn andere Experten sind

Normativer sozialer Einfluss

- beruht auf dem Bedürfnis, von anderen gemocht und akzeptiert zu werden, Harmonie aufrecht zu erhalten
- Erwartungen anderer werden zur Grundlage für eigenes Verhalten
- Anpassung, weil man sozialen Sanktionen entgehen möchte
- führt zu öffentlicher Konformität, aber nicht unbedingt zu privater Akzeptanz

Asch (1955), Konformität und soziale Anerkennung

- Vergleich der Länge von Linien
- Urteil soll öffentlich abgegeben werden: allein vs. Gruppe
- Gruppe: 7-9 Personen, nur eine „echte“ VP an vorletzter Stelle
- Vertraute des VL geben in 12 (von 18) Durchgängen einmütig falsches Urteil ab

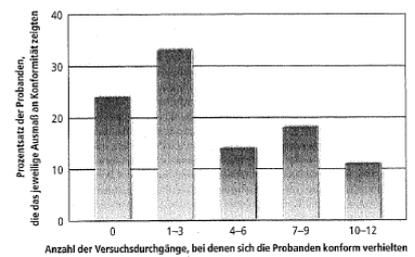
Ergebnisse

- Kontrollgruppe 95% der Personen ohne Fehler, d.h. 5% antworten mindestens einmal falsch
 - in 99% der Fälle richtige Antwort (mittlere Fehlerquote: 0.7%)
- Experimentalgruppe – 75% der Personen antworten mindestens einmal falsch; in 37% der Fälle falsche Antwort

Grund: Vermeiden sozialer Missbilligung selbst vor Fremden, die wir nie wiedersehen werden

Variationen des Asch-Paradigmas

- Einfluss stärker normativ als informational
 - Wenn VP ihr Urteil anonym (schriftlich) abgeben soll, dann sinkt Fehlerrate auf 12.5%
- Anzahl der Majoritätsmitglieder variiert
 - drastischer Anstieg der Konformität zwischen 1-3 Mitgliedern
 - danach nimmt die jeweilige Steigerung pro zusätzlicher Person ab
 - Unabhängigkeit der Urteile entscheidend
- Soziale Unterstützung
 - Konformitätsrate sinkt deutlich, wenn die Versuchsperson von einer weiteren abweichenden Person unterstützt wird → Einstimmigkeit der Mehrheit entscheidend
 - Wirkung sozialer Unterstützung hält an, wenn der Partner nicht mehr anwesend ist, nicht aber, wenn er zur Mehrheit überläuft



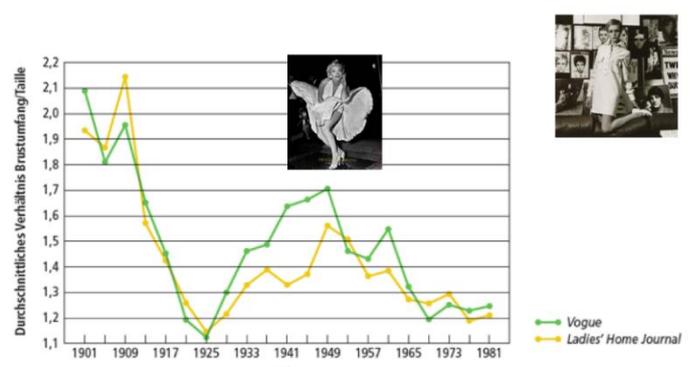
Untersuchung der Hirnaktivität zeigt beim Geben der richtigen Antwort trotz falscher Antwort der Gruppe Aktivierung der Amygdala (negative Emotionen) + rechter Nucleus caudatus

Sozialer Einfluss im Alltag

Körperbild der Frau:

- Studie Anderson et al. (1992) in 54 Kulturen: Zusammenhang zwischen Nahrungsangebot und Körperbild
- Studie Silverstein et al. (1986): Analyse von Frauenfotos zwischen 1901 und 1981 in „Lady’s home Journal“ und „Vogue“
- Informationaler sozialer Einfluss: Frauenbild in den Medien
- Normativer sozialer Einfluss: Veränderung des eigenen Körpers
- Körperbild des Mannes: Männer wünschen sich mehr Muskulatur (Frauen bevorzugen aber eher einen normalen Körper)

Ideales Körperbild in den jeweiligen Kulturen (Vorliebe ausgedrückt in Prozent)	Beständigkeit der Nahrungsversorgung in den einzelnen Kulturen			
	Sehr ungesichert (7 Kulturen)	Mittelgradig ungesichert (6 Kulturen)	Mittelgradig gesichert (36 Kulturen)	Sehr gesichert (5 Kulturen)
Sehr fülliger Körper	71%	50%	39%	40%
Durchschnittlicher Körper	29%	33%	39%	20%
Schlanker Körper	0%	17%	22%	40%



Social Impact Theorie

Latané (1981): Sozialer Einfluss ist eine Funktion von

- Stärke bzw. Macht der einflussnehmenden Person(en) (Status, Fähigkeit, Beziehung zur Zielperson)
- Unmittelbarkeit der einflussnehmenden Person(en) (räumliche, zeitliche Nähe)

- Anzahl der einflussnehmenden Person(en)

Mithilfe eines mathematischen Modells lässt sich das Ausmaß von Konformität vorhersagen

Moderatorvariablen beim Majoritätseinfluss

- Bedeutsamkeit der Gruppenzugehörigkeit (Einfluss größer, wenn wir die Leute mögen), Glaubwürdigkeit bzw. Expertise, Unmittelbarkeit, Gruppengröße, Einstimmigkeit (Richterurteile: 8:1 nur in 10% der Fälle)
- Kulturelle Unterschiede
 - Selbstdefinition (Metaanalyse Bond & Smith, 1996)
 - Zeiteinflüsse
 - Geschlecht (Männer marginal weniger beeinflussbar als Frauen)
- Art des Urteilgegenstands
- (Persönliche) Bedeutsamkeit eines korrekten Urteils

Baron et al. (1996), Einfluss der Wichtigkeit der Genauigkeit

Studie angeblich zur „Genauigkeit von Zeugenaussagen“

VP sollen „Täter“ identifizieren: Jeweils 13 Durchgänge: Vp sieht Stimulus und soll anschließend aus den vier dargebotenen Personen die richtige auswählen

Unabhängige Variablen:

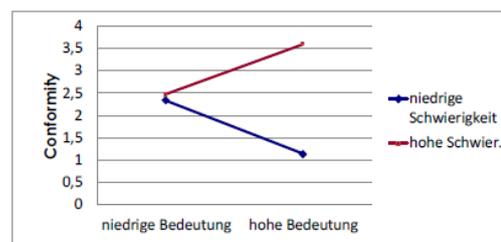
- Aufgabenschwierigkeit (Darbietungszeit: 0,5 sec vs. 5 sec)
- Bedeutsamkeit eines korrekten Urteils: echter Test, der bald eingesetzt werden soll – Entwicklung von Testnormen – plus 20\$ für die Person, die am besten abschneidet; versus: Test in Vorform, noch lange nicht fertig
- KG: alleine; EG: VP + 2 Konföderierte geben Urteil öffentlich ab

Hypothesen zu Baron:

- Einfache Aufgabe: v.a. normativer Einfluss
 - hohe Bedeutsamkeit: geringere Konformität
 - niedrige Bedeutsamkeit: höhere Konformität
- Schwere Aufgabe: v.a. informativer Einfluss
 - hohe Bedeutsamkeit: höhere Konformität
 - niedrige Bedeutsamkeit: geringere Konformität



Figure 1. Stimulus materials for the lineup task.



Ergebnis: Konformität aufgrund normativen Einflusses sinkt mit der Bedeutsamkeit eines korrekten Urteils, während sie in mehrdeutigen Situationen aufgrund des informationalen Einflusses ansteigt.

Gefahren des Majoritätseinflusses:

- Pluralistische Ignoranz in Notfallsituationen
- Ungesundes, unvernünftiges Verhalten
- **Ansteckung** (Le Bon): schnelle Verbreitung von Emotionen oder Verhaltensweisen innerhalb einer Menschenmenge
- **Psychogene Massenerkrankung**: Auftreten ähnlicher physischer Symptome innerhalb einer Gruppe ohne erkennbaren physischen Grund (fehlgeleiteter informationaler Einfluss); Beispiel: Evakuierung einer Schule wegen vermeintlichen Ölgeruchs

Schachter, 1951: Beispiel eines normativen Einflusses auf Abweichler

VP sollten über Strafmaß eines jugendlichen Kriminellen diskutieren. Ein Vertrauter des VL nahm eine extreme Position ein (sehr harte Strafe) und wich von der eher gemäßigten Meinung der Gruppe ab.

Ergebnis: anfangs meisten Fragen an Abweichler, als er nicht überzeugt werden konnte keine Kommunikation mehr. Bei einer anschließenden Zuteilung von Aufgaben, wurden dem Abweichler unwichtige und langweilige Aufgaben gegeben

Widerstand

- Man kann sich unzulässigem oder ungenauem informationalem sozialen Einfluss widersetzen
 - Nötiges Wissen beschaffen; Experte anwesend?
 - Sinnvolle Aktionen oder irrational und unmoralisch?
- Normativen Einfluss bewusstmachen
 - Verbündete suchen
 - Sich Konsequenzen von Non-Konformität bewusstmachen (häufig gar nicht so schlimm!)

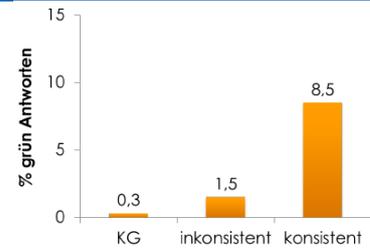
Idiosynkrasiecredit: früheres konformes Verhalten erlaubt uns, später einmal von der Gruppennorm abzuweichen

Minoritätseinfluss: Die Beeinflussung des Verhaltens oder der Überzeugung einer Mehrheit durch eine Minderheit Effektiv, wenn Ansicht über einen längeren Zeitraum stabil vertreten wird und sich die Minderheit einig ist

Moscovici et al. (1969): Konsistenz ist entscheidend

Beurteilung der Farbe von Dias (alle blau; Wahl zwischen blau und grün)

- alleine vs. Gruppe (insgesamt 6 Personen, 2 Vertraute des VL)
- Vertraute geben zufällig oder konsistent falsches Urteil („grün“) ab



Konsistenz entscheidend

- Intraindividuelle (diachrone) Konsistenz (immer selbe Person)
- Interindividuelle (synchrone) Konsistenz

Konversionstheorie (Moscovici, 1976)

- Minderheit setzt Validierungsprozess (Warum?) in Gang und beeinflusst indirekt die private aber nicht unbedingt die öffentliche Meinung der Mehrheit
- Mehrheit setzt Vergleichsprozess in Gang (Was?) und führt meist auf direktem Weg zu öffentlicher, aber nicht unbedingt zu privater Angleichung der Meinung an die der Mehrheit

Metaanalyse von Wood et al. (1994)

- Mehrheiten haben größeren Einfluss als Minderheiten
- Minoritätseinfluss ist Majoritätseinfluss im öffentlichen und im direkten privaten (d. h. direkt auf den Einflussversuch bezogenen) Urteil unterlegen, im indirekten privaten Urteil dagegen leicht überlegen.
- Minorität über informational Einfluss und Mehrheit über normativen Einfluss

Einflussfaktoren

- Größe der Minderheit
- Zügiges Gewinnen von Überläufern
- Starke/gute Argumente
- Vermeiden von Widerständen

Förderung wünschenswerten Verhaltens mithilfe sozialem Einfluss

Soziale Normen: implizite oder explizite Regeln einer Gruppe für akzeptables Verhalten, Werte und Überzeugungen

Injunktive Normen: Wahrnehmung, welches Verhalten von anderen gebilligt/ gemissbilligt wird

Deskriptive Normen: Wahrnehmung, wie sich tatsächlich verhalten wird (ohne Bewertung)

Reno, 1993: Einfluss injunktiver und deskriptiver Normen

Kontrollgruppe: Helfer geht einfach an Personen vorbei

Deskriptiv: Helfer warf Tüte einfach auf den Boden

Injunktiv: Helfer hebt Tüte vom Boden auf

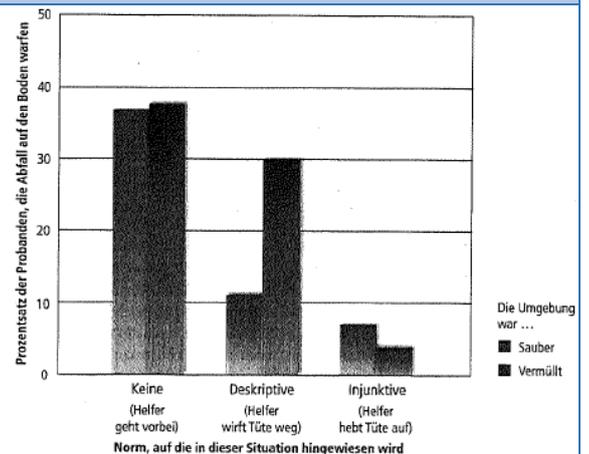
Zusätzlich: war Umgebung vermüllt oder nicht

Als VP (Feldexperiment) zum Auto kamen steckte ein Flutblatt am Scheibenwischer. Warfen sie das Blatt einfach auf den Boden?

Erklärung: Deskriptive Norm variiert; in Müllumgebung („Hier werfen Leute ihre Sachen weg“), auf den sauberen Parkplatz (Fokus auf „hier ist es eigentlich nicht üblich“)

Weiterer Schluss:

Injunktive Normen sind wirkungsvoller als deskriptive



Compliance = Einwilligen, Nachgeben; Verhaltensveränderung, bei der die Zielperson des Einflusses einer Bitte vonseiten der Einflussquelle nachkommt

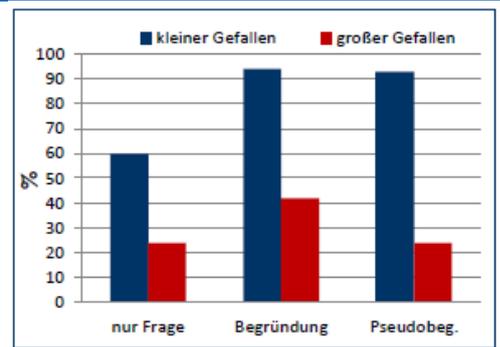
Strategien sozialen Einflusses

- bedienen sich der Mechanismen der automatischen Informationsverarbeitung (z. B. Urteilsheuristiken)
- automatisches Befolgen sozialer Normen aufgrund von „Schlüsselreizen“

Langer, Blank & Chanowitz (1978): Begründung entscheidend

Uvs: Kopie von 5 bzw. 20 Seiten bei Schlange + Begründung

- Nur Frage
- Echte Begründung
- Pseudobegründung



Tür-ins Gesicht-Technik (DITF): Durch eine vorgeschobene große Forderung erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass einer nachgeschobenen kleineren Bitte zugestimmt wird.

Cialdini et al. (1975): DITF

Ehrenamtliche Betreuung jugendlicher Deliquenten bei 2 stündigem Zoobesuch?

UV:

- nur eigentliche Bitte
- erst größere Bitte (jahrelanges Engagement), dann eigentliche Bitte

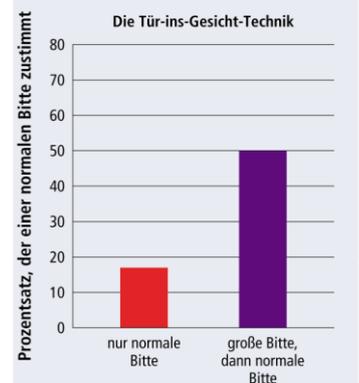
AV: Prozentsatz der VP die eigentlicher Bitte zustimmen

Erklärung:

- Reziprozitätsnorm
- Ankereffekt
- Kontrastprinzip

Einschränkungen:

- kurze Zeitspanne
- 1. Bitte realistisch
- gleicher Bittsteller



Fuß-in-die-Tür Technik (FITD): Durch eine vorgeschobene kleine Bitte erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass auch einer nachgeschobenen größeren Bitte zum gleichen Inhaltsbereich zugestimmt wird.

Freedman & Fraser (1966): FITD

Bitte an VP Schild „Drive carefully!“ im Garten aufstellen

UV:

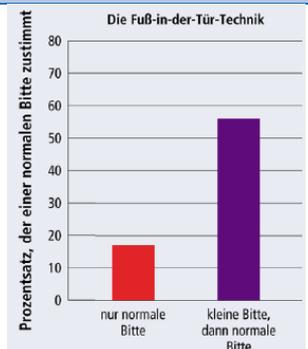
- nur eigentliche Bitte
- erst kleinere Bitte (Petition für sicheres Fahren unterschreiben), dann eigentliche Bitte

AV: Prozentsatz der VP die eigentlicher Bitte zustimmen

Erklärung: Konsistenzprinzip (man möchte sich stringent verhalten)

Erfolgsfaktoren:

- Bezug zwischen den Bitten
- zeitlicher Abstand bei gleichem Bittsteller
- 1. Bitte verlangt etwas Engagement, das ohne äußere Rechtfertigung gezeigt wird


Gehorsam gegenüber Autoritäten

Autorität

- höherer sozialer Status innerhalb einer definierten Hierarchie oder Kommandokette
- Quellen: Legitimität, Expertise, Belohnung/Bestrafung, ...
- Gehorsam als wichtige soziale Norm

Destruktiver Gehorsam

- Experimentreihe von Stanley Milgram (1974)
- Erschreckendes Ausmaß an destruktivem Gehorsam: Mehrheit der Teilnehmer versetzte einem unschuldigen Mitmenschen - ihrer Annahme nach - gefährliche Elektroschocks.

Die Milgram-Experimente

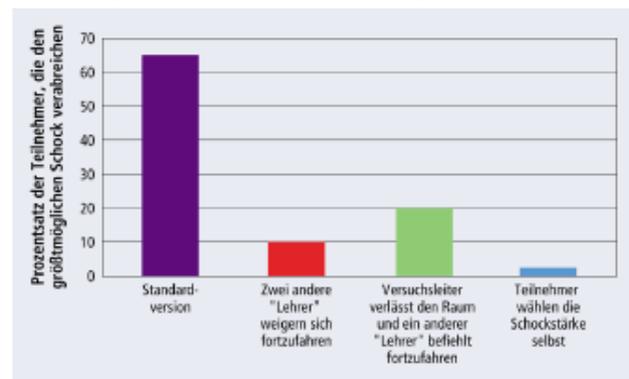
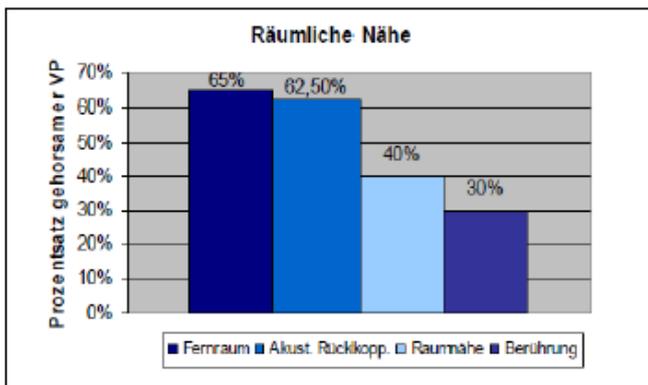
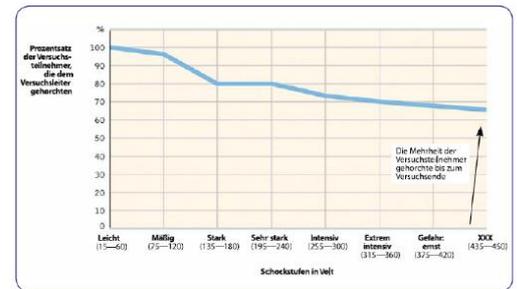
- Lernexperiment: Lehrer(VP)-Schüler(Konföderierter)-Szenario
- Bei Fehler Bestrafung durch Stromstöße zunehmender Intensität (15-450 Volt)
- Standardisierte Fehlerabfolge & Reaktionen des Schülers
- Standardisierte Befehle des VL: Abbruch bei 450 Volt, bzw. bei beharrliche Weigerung der VP

Ergebnisse

- Befragung: max. 1% geht bis zur Maximalstrafe
- Extreme Stressreaktionen der Teilnehmer → ethische Bedenken

Situative Determinanten

- Distanz zum Opfer
- Legitimität der Autorität und Ausmaß der Kontrolle
 - Ort der Untersuchung (Bürokomplex: 48%)
 - Statusgleiche Person erteilt Befehle: 20%
 - 2 VL, die sich uneinig sind: 0%
 - VL am Telefon: 21%
- Anwesenheit anderer angeblicher VP & Aufgabenteilung
 - Wenn angebliche VP, die die Aufgaben vorlesen und Antworten aufzeichnen sollten, die Weiterarbeit verweigerten, dann verabreichten nur 10% der VP die maximale Schockstärke
 - Wenn VP vorlesen sollte und angeblich andere VP Schockgenerator bediente, dann lag Gehorsamsrate bei 92%



Gründe für Gehorsam

- Aggressive Tendenzen scheinen kaum Rolle zu spielen Nur 2.5% wählen bei freier Wahl maximale Schockstärke
- Normenkonflikt fällt zugunsten des Gehorsams aus
 - Gehorsam wird gesellschaftlich honoriert
 - Normabweichung ist schwierig; erste Norm war „Gehorsam von Autoritätspersonen“
 - keine Zeit und Ressourcen zum Nachdenken
 - Selbstrechtfertigung (erster Elektroschock erzeugte inneren Druck dem VL auch weiterhin zu gehorchen)
 - gradueller Anstieg der Forderungen („ich gab ihm 200V, warum dann keine 215?“)
- Verantwortungsverschiebung
 - Ungehorsame VP sehen weniger Verantwortung beim Opfer
 - Macht der Situation

„Die normale Reaktion auf eine abnormale Situation ist ein abnormales Verhalten.“ (James Waller, 2002)

Widerstehen durch

- Betonung der Eigenverantwortung
- Expertise und Motive der Autorität hinterfragen
- Angemessenheit von Gehorsam hinterfragen

GRUPPEN, GRUPPENLEISTUNG

Definition Gruppe

Eine Gruppe besteht aus zwei oder mehr Menschen, die miteinander interagieren und interdependent in dem Sinne sind, dass ihre Bedürfnisse sowie ihre Ziele eine gegenseitige Beeinflussung bewirken.

- Gemeinsame Ziele: Gemeinsame Ziele werden verfolgt – das führt zu Interdependenz
- Wir-Gefühl: Die Mitglieder nehmen sich als Gruppe wahr und grenzen sich von anderen ab
- Zeitliche Stabilität: Interaktion dauert länger als nur ein paar Augenblicke
- Interaktion: gegenseitige bewusste Wahrnehmung (deshalb auch nicht größer als ca. 20 Mitglieder)

Arten von Gruppen

- Primärgruppe vs. Sekundärgruppe
- Formelle vs. informelle Gruppe
- Dyade = Zweiergruppe

Wichtige Abgrenzungen

- Eigengruppe vs. Fremdgruppe
- Kleingruppe vs. Großgruppe
- Ansammlung: Definition allein durch Anwesenheit anderer Personen (unabhängige Studenten im Lesesaal)
- Menge, Masse: sehr viele Personen, aber keine wechselseitige Interaktion (z.B. 1000 Studenten auf einer Demo)

Nutzen von Gruppen

- Materieller Nutzen
 - Gemeinsame Ziele (alleine zu mühsam, bzw. überhaupt nicht verfolgbar) oder Überzeugungen
 - Sicherheit, Schutz, Macht
- Psychologischer Nutzen
 - Kontaktbedürfnis (vgl. Affiliationsmotiv)
 - Selbstdefinition („soziales“ Selbst)
 - Selbstwert (gesteigert, wenn in attraktiver Gruppe)

Gruppenauswahl

- Frühere Erfahrungen (z.B. bestimmte Fitnesskette)
- Ähnlichkeit eigene Person – Gruppenmitglieder (dadurch geringere Gefahr von Zurückweisung)

Gruppenbildung: welche Personen wählen wir für unsere Gruppe aus

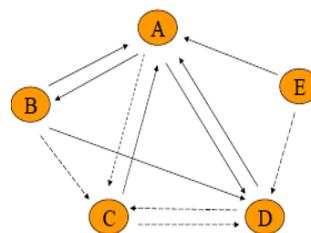
- Sympathie
- Ähnlichkeit potentielle Gruppenmitglieder – eigene Person
- Kontakthäufigkeit

Phasen des Gruppenlebens (Tuckman (1965))

- „Forming“: Formierungsphase
- „Storming“: Konfliktphase
- „Norming“: Normierungsphase
- „Performing“: Arbeits- und Ausführungsphase
- „Adjourning“: Beendigungsphase

Gruppenstrukturen

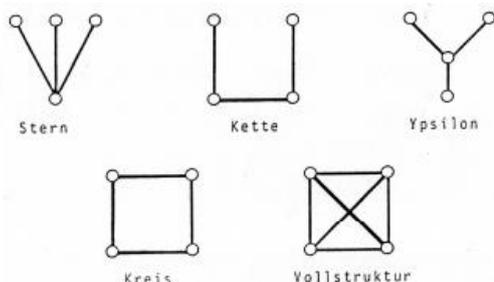
- **Gruppenkohäsion**: Zusammenhalt einer Gruppe, der aus allen Kräften resultiert, die die Mitglieder motivieren, in der Gruppe zu bleiben. Faktoren, die Kohäsion bestimmen:
 - Attraktiver die Gruppe (je schwieriger der Beitritt, desto zufriedener – kognitive Dissonanz)
 - Loyalitätsgefühle der Mitglieder
- Messbar z.B. über „Soziometrie“ (Moreno; Wahlen und Ablehnungen hinsichtlich eines bestimmten Kriteriums)
- Strukturmerkmale
 - Sympathiestruktur
 - Machtstruktur
 - Kommunikationsstruktur



Soziogramm: z.B. „Wer ist Ihnen besonders sympathisch?“

Kommunikationsstrukturen in Kleingruppen

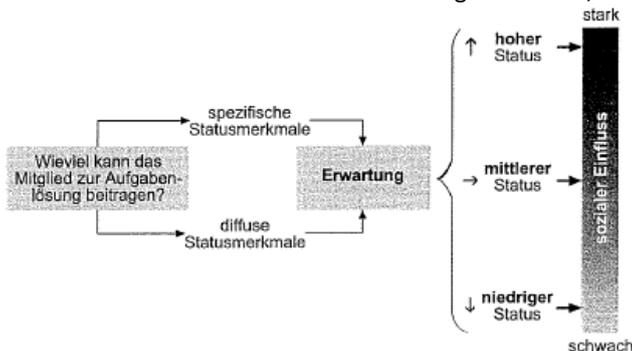
Zentralisierte und dezentralisierte Kommunikationsnetze



Normen, Rollen und Status in Gruppen

- Gruppen haben **soziale Normen**, von denen erwartet wird, dass die Gruppenmitglieder sie befolgen.
 - Soziale Normen bestimmen das akzeptable bzw. nicht akzeptable Verhalten in einer Gruppe, sie sind mehr oder weniger explizit und gelten für alle Gruppenmitglieder
 - Personen, die sich nicht normkonform verhalten, werden unter Druck gesetzt, ihr Verhalten zu ändern oder die Gruppe zu verlassen (je stärker, desto konformer)

- Zweck: spart rekurrende Diskussionen über angemessenes Verhalten
- Abweichung von der Norm sowohl nach oben („Streber“), als auch nach unten („Drückeberger“) sanktioniert
- Gruppen weisen mehr oder weniger klar definierte **soziale Rollen** auf.
 - Soziale Rollen beziehen sich auf gemeinsame Erwartungen innerhalb der Gruppe, wie einzelne sich zu verhalten haben (bessere Leistung und Zufriedenheit bei klarer Definition)
 - Rolle tragen zur Selbstdefinition bei und sorgen für eine gewisse Ordnung
 - Beispiel für Rollenkonformität: Stanford-Prison-Experiment
 - Rollenkonflikte bei mehreren widersprüchlichen Rollen
- **Status**: sozial bewertete Stellung einer Person aus Sicht der übrigen Gruppenmitglieder
 - Zuweisung eines hohen Status auf Grund des erwarteten Beitrags zum Gruppenziel
 - Spezifische Statusmerkmale: unmittelbar von Bedeutung
 - Diffuse Statusmerkmale:
 - Wichtig, wenn spezifische Statusmerkmale noch nicht bekannt
 - Generell alle Eigenschaften/ Merkmale einer Person (Alter, Geschlecht, ...)



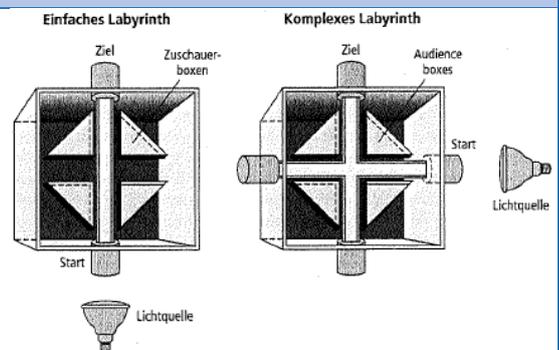
Gruppenpositionen

- Leiter – Mitglieder
- „Alpha“, „Beta“, „Gamma“, „Omega“ Positionen (Schindler, 1957, 1968)

Zajonc, 1969: **Leistung in Anwesenheit Anderer**

Messung der „Leistung“ von Küchenschaben bei Anwesenheit anderer Artgenossen. Wie schnell erreichen sie das Ziel (entkommen also dem Licht) bei einem einfachen oder schweren Labyrinth, wenn andere Kakerlaken in den Zuschauerboxen waren oder nicht.

Bei einfacher Aufgabe waren Küchenschaben vor „Publikum“ besser als alleine
 Bei einer schwierigen Aufgabe schnitten die Schaben in Anwesenheit anderer Artgenossen schlechter ab
 → Replikation der Befunde bei anderen Spezies, auch beim Menschen

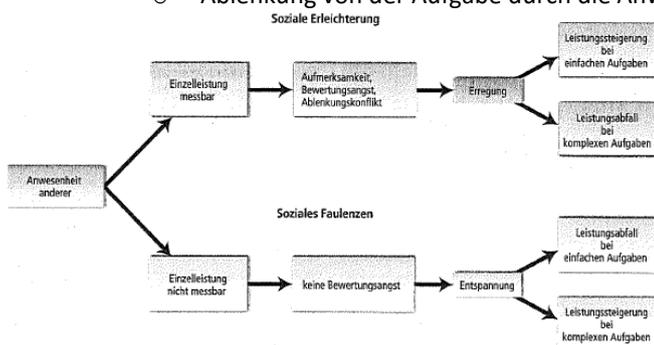


Triplett (1897): Radrennfahrer sind schneller, wenn sie in Begleitung fahren – „**Soziale Erleichterung**“

ABER: Dashiell (1930): Fehlerhäufigkeit bei Multiplikationsaufgaben steigt, wenn andere Personen zuschauen – „**Soziale Hemmung**“

Frage: Wann führt die Anwesenheit anderer Personen zu Leistungssteigerungen, unter welchen zu Leistungseinbußen?

- Modell Zajonc (1965): „Drive theory of social facilitation“
- Physiologische Erregung und dominante Reaktion vermitteln den Effekt durch
 - Selbstaufmerksamkeit bei der Anwesenheit anderer
 - Bewertungsangst durch andere Personen
 - Ablenkung von der Aufgabe durch die Anwesenheit anderer



Metaanalytische Befunde zu sozialer Erleichterung/ Hemmung (Bond & Titus, 1983)

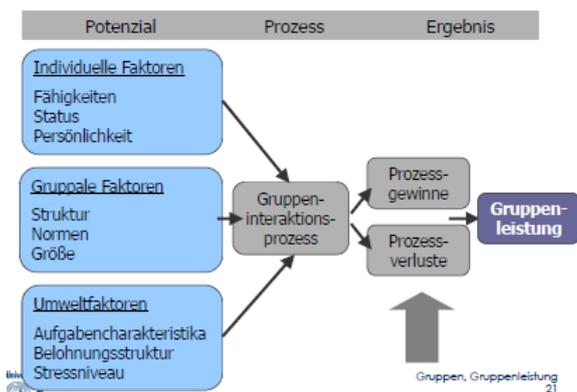
- Anwesenheit Anderer erhöht Erregung in erster Linie bei komplexen Aufgaben
- Anwesenheit Anderer erhöht die Lösungsgeschwindigkeit bei einfachen und senkt sie leicht bei komplexen Aufgaben
- Leistung wird bei Gegenwart Anderer leicht verbessert im Fall einfacher und verschlechtert im Fall komplexer Aufgaben
- Effekte sind erstaunlich wenig mit Bewertungsangst korreliert

Neuere Befunde stützen „Distraction-conflict theory“ (Baron, 1986; Sanders et al., 1978)

Leistung interagierender Gruppen

- **Potenzielle Produktivität:** Was könnte die Gruppe leisten, wenn jedes Gruppenmitglied seine Ressourcen optimal einsetzt
- **Prozessgewinne:** Leistungszuwachs, der sich aus der Gruppensituation ergeben kann, v.a. Motivationsgewinne
- **Prozessverluste:** Leistungsverminderung, die sich aus der Gruppensituation ergeben kann
 - Motivationsverluste
 - Koordinationsverluste
- **Netto-Leistung:** $\sum_{i \text{ in } 0..n} \text{Mitglieder}(\text{Produktivität}_i) + \text{Prozessgewinne} - \text{Prozessverluste}$

Group Performance Model (nach Driskell, Hogan, & Salas, 1987)



Aufgabentypologie Steiner (1972)

Frage	Antwort	Aufgabentyp	Beispiel
In Subkomponenten teilbar?	Ja	Unterteilbar	Fußballspiel
	Nein	Nicht teilbar	Seil ziehen
Quantität oder Qualität?	Quantität	Maximierung	Möglichst viele Ideen
	Qualität	Optimierung	Möglichst gute Ideen
Verhältnis Einzelleistung - Gruppenprodukt?	Einzelleistung aufaddiert	Additiv	Seil ziehen
	Durchschnittsbildung	Kompensatorisch	Mittlere Schätzgenauigkeit
	Gruppe wählt eine Antwort aus	Disjunktiv	Rätsel
	Alle tragen bei	Konjunktiv	Kammermusik
	Gruppe kann entscheiden	Mit Ermessensspielraum	Entscheidungsaufgabe

	Additiv	Disjunktiv	Konjunktiv
Potentielle Gruppenproduktivität	Summe der Einzelleistungen	Leistung des Fähigsten	Leistung des schwächsten Mitglieds
Prozessgewinne	Soziale Kompensation	Gegenseitige Inspiration	Unverzichtbarkeit
Prozessverluste	Soziales Faulenzen, Informationsverluste	Trittbrettfahren	Trittbrettfahren

Problem bei disjunktiven Aufgaben: beste Mitglied wird nur in 2/3 der Fälle gewählt

Prozessgewinne

Soziale Kompensation

- Leistungssteigerung von fähigeren Mitgliedern, um eine erwartete geringe Leistung von weniger fähigen bzw. unmotivierten Mitgliedern auszugleichen
- Voraussetzungen:
 - Nicht-Identifizierbarkeit der Einzelbeiträge
 - Individuelle Bedeutsamkeit des Gruppenergebnisses

Williams & Karau (1991): Soziale Kompensation

VP sollten Ideen generieren und in eine Box stecken. Jeder Teilnehmer arbeitete zusammen mit einem Partner, der aber unmotiviert erschien. Variiert wurde, ob das Ergebnis bedeutsam ist und ob es eine gemeinsame Box gab.

	bewertet wird Individuelleistung		bewertet wird Teamergebnis	
	Teilnehmer	unmotivierter Partner	Teilnehmer	unmotivierter Partner
Ergebnis nicht bedeutsam „Ideen produzieren“	4 Ideen ↓ Ideen = 4	2 Ideen ↓ Ideen = 2	4 Ideen + 2 Ideen ↓ Ideen = 3	
Ergebnis bedeutsam „Anzahl Ideen = Intelligenz“	4 Ideen ↓ Intelligenz = 4	2 Ideen ↓ Intelligenz = 2	Kompensation 4 + 2 = 6 Ideen + 2 Ideen ↓ Intelligenz = 4	

Ergebnis: Teilnehmer der Teambedingung versuchten zu erwartende schlechte Leistung ihres Partners zu kompensieren. Dies trat nicht ein, wenn der Partner hoch-motiviert erschien oder die Aufgabe nicht weiter bedeutsam war.

Unverzichtbarkeit

- Leistungssteigerung schwächerer Mitglieder, um die Gruppe nicht „auszubremsen“
- Tritt auf, wenn eigener Beitrag als für das (individuell bedeutsame) Gruppenergebnis als wesentlich wahrgenommen wird
- „Köhler“-Effekt: Zwei Personen können gemeinsam mehr heben als die Summe beider Einzelleistungen, wenn die beiden Personen in ihrer Leistungsfähigkeit abgestimmt sind
- Größte Leistungsgewinne bei moderaten Fähigkeitsunterschieden
- Erklärung: Motivationsgewinn

Prozessverluste: Motivationsverluste

- Leistungsverlust durch bewusste oder unbewusste **Anstrengungsreduktion** von Gruppenmitgliedern
- Drei Varianten:
 - (Klassisches) Soziales Faulenzen
 - Trittbrettfahren
 - Gimpel-Effekt

(Klassisches) **Soziales Faulenzen** (engl. social loafing): Leistungsreduktion, wenn der persönliche Beitrag nicht identifizierbar bzw. zumindest nicht bewertet wird

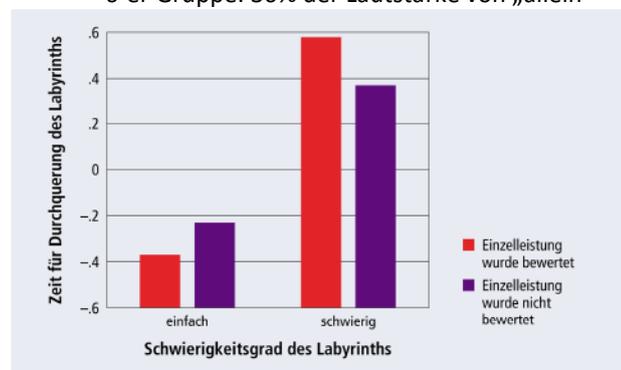
Vor allem bei einfachen (häufig additiven) Aufgaben; häufig keine extrinsische Motivation

Neigung zum Faulenzen scheint bei Männern stärker zu sein und ebenso in westlichen Kulturen

Latané et al. (1979): Soziales Faulenzen

VPn sollen so laut schreien, wie sie können; dies entweder allein oder in einer 2-er Gruppe oder in einer 6-er Gruppe (mit verbundenen Augen und Kopfhörern)

- 2-er Gruppe: 66% der Lautstärke von „allein“
- 6-er Gruppe: 36% der Lautstärke von „allein“



Trittbrettfahren (engl. free riding), v.a. bei disjunktiven Aufgaben

- Leistungsreduktion, wenn der persönliche Beitrag als für das Gruppenergebnis nicht wichtig wahrgenommen wird
- Verantwortungsdiffusion mit steigender Gruppengröße
- Negative Auswirkungen, wenn eigener Beitrag als weniger bedeutsam wahrgenommen wird, als er eigentlich ist

Gimpel-Effekt (engl. sucker effect; „nicht der Dumme sein wollen“)

Leistungsreduktion, wenn man den Eindruck hat, dass die anderen sich nicht oder nicht so sehr wie man selbst anstrengen

Ähnlich: Illusion der Gruppenproduktivität: eigener Beitrag zur Gruppe wird unterschätzt

Vermeidung von Motivationsverlusten

Soziales Faulenzen kann reduziert werden durch:

- Identifizierbarkeit/ vermutete Bewertung der Einzelleistung (z.B. regelmäßiges Feedback durch Vorgesetzten)
- Große persönliche Bedeutung der Aufgabe
- Der Einzelne glaubt an seine eigene Bedeutung beim Bearbeiten der Aufgabe
- Starke Identifikation mit der Gruppe
- Gruppe nicht zu groß
- Gruppenkohäsion

Vermeidung des Trittbrettfahrens:

- Bessere Rollenverteilung durch Gruppenleiter
- Wahrnehmung, dass Beitrag des Einzelnen für Erfolg entscheidend ist

Prozessverluste: Koordinationsverluste

Leistungsverlust durch organisatorische Überlagerung der Aktivitäten einzelner Gruppenmitglieder, z.B.

- Mangelnde Abstimmung
- Falsche Zeiteinteilung
- Suboptimaler Informationsfluss
- Sich widersprechende Ziele

„Ringelmann“-Effekt:

- Beim Seil ziehen nimmt die Durchschnittsleistung pro Gruppenmitglied mit wachsender Personenzahl ab
- Erklärung: Koordinations- und eventuell auch Motivationsverlust

Brainstorming (Shaw, 1971; Osborn, 1957)

- Gruppen-Problemlösetechnik, bei der alle Ideen eingebracht werden sollen, ohne dass diese sofort einer Wertung unterzogen werden
 - Jeder soll seine Idee ohne Angst vor negativer Bewertung vortragen können
 - Bevor die Ideensammlung nicht abgeschlossen ist, wird keine davon kommentiert
 - Jeder hat die Möglichkeit, die Ideen anderer Personen zu elaborieren
- Ziel: Erhöhung von Qualität und Quantität der Ideenproduktion
- Empirische Befunde zeigen jedoch:
 - Sowohl quantitativ als auch qualitativ meist schlechtere Ergebnisse von Realgruppen als von Nominalgruppen
- Erklärungsmöglichkeiten:
 - Koordinationsverluste (Produktionsblockierung)
 - Motivationsverluste/ Soziales Faulenzen
 - Bewertungsangst
- Mögliche Lösung: Step-ladder-Methode (Rogelberg et al., 1992; West, 1994)
 - Mitglieder bringen zunächst getrennt voneinander ihre Ideen zu Papier
 - Diese werden später in der Gruppe gesammelt, diskutiert und bewertet

GRUPPENLEISTUNG II, GRUPPENENTSCHEIDEN

Entscheidungen in Gruppen

- Wenn Meinungen über die verschiedenen Positionen in etwa gleich verteilt sind, dann kommt es zu Kompromissen
- Wenn aber eine Majorität anfänglich eher in Richtung einer Position geht, dann kann es zu Polarisierung kommen
Beispiel: Risikoschub, Geschworenenentscheidungen

Stoner, 1961: Risikoschub

Herr A. (verheiratet, ein Kind) ist Elektroingenieur, der seit seinem Examen vor 5 Jahren bei einer großen Firma arbeitet. Er hat einen sicheren Arbeitsplatz und ein angemessenes, aber nicht besonders hohes Gehalt. Er könnte bis zur Pensionierung bei dieser Firma bleiben, moderate Gehaltssteigerungen sind möglich.

Bei einer Fortbildung hat er das Angebot bekommen, bei einer neu gegründeten Firma, deren Zukunft ungewiss ist, anzufangen. Das Gehalt wäre von Anfang an höher und evtl. könnte Herr A. sogar Anteilseigner werden, wenn die Firma im Konkurrenzkampf überlebt.

Bitte markieren Sie die niedrigste Wahrscheinlichkeit, unter der Herr A. Ihrer Meinung nach das Angebot annehmen sollte.

Die Wahrscheinlichkeit ist 1 zu 10, dass die Firma finanziell solide ist

Alternativen: 3 zu 10, 5 zu 10, 7 zu 10, 9 zu 10, Herr A. sollte den Job auf keinen Fall annehmen

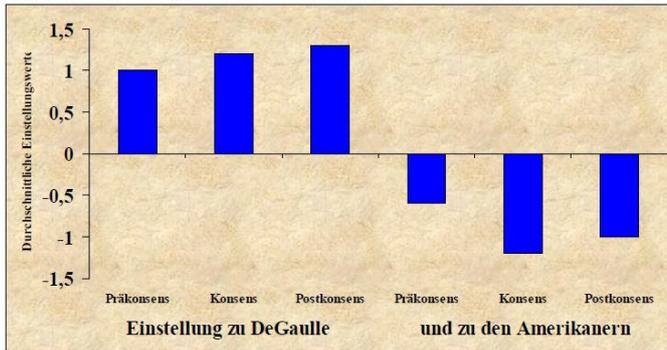
Erkenntnis: Gruppen wählten risikoreicher als die Einzelperson

Gruppenentscheidungen

- Stoner (1961): Nach Gruppendiskussion ist man risikofreudiger als vorher. Risikoschub.
- Aber: es kann auch einen Schub Richtung „vorsichtiger“ geben
- Myers & Kaplan (1976): Geschworenenverhandlung bezüglich eines Verkehrsdelikts
 - Eine Gruppe bekommt etwas mehr Argumente pro Verurteilung
 - Die zweite Gruppe bekommt etwas mehr Argumente contra Verurteilung
 - Präferenzmessung vor und nach der Gruppendiskussion
 - Polarisierung nach der Gruppendiskussion
- **Gruppenpolarisation** heißt, dass Gruppen Entscheidungen treffen, die in der Richtung extremer (risikoreicher oder vorsichtiger) werden, die von den einzelnen Mitgliedern anfänglich bevorzugt wurden.

Moscovici, 1969: Gruppenpolarisierung

VP sollten Meinung zu DeGaulle und den Amis äußern, dann mit anderen diskutieren und dann nochmal einzeln stimmen



Gruppenpolarisierung: Warum?

- *Sozialer Vergleich*: Personen neigen zur Annahme, dass eigene Person etwas mehr in Richtung des gewünschten Resultats geht; extremerer Standpunkt, um als Avantgarde zu gelten
- Selektive Informationssuche: Gruppe tendiert in die Richtung, die auf Grund der Gruppennorm positiv ist
- Eigengruppe ist einflussreicher als Fremdgruppe
- Wiederholte Äußerung: je häufiger eine Einstellung geäußert, desto extremer wird sie
- *Modell der überzeugenden Argumente*: andere Mitglieder bringen neue Argumente für die Richtung

Gruppendenken

Gruppendenken bedeutet, dass eine Gruppe falsche Entscheidungen trifft, weil der Gruppendruck die mentale Problemlösefähigkeit reduziert, den Realitätstest verschlechtert und die Moral einschränkt (Irving Janis, 1972, p. 9).

Beispiele: Schweinebucht Kuba 1961 US Eskalation des Vietnam Kriegs, US Invasion des Irak: Groupthink?

Vorauslaufende Bedingungen (Janis & Mann 1977)

- Hohe Kohäsion (hohe Wertschätzung, andere mögen gerne Mitglied sein)
- Abgeschirmte Gruppe (= Gruppenisolation; alternative Standpunkte dringen nicht vor)
- Direktive Führung (Leiter beherrscht Diskussion)
- Fehlen von Such- und Bewertungskriterien
- Starker Stress und geringe Hoffnung, eine bessere als die vom Leiter vorgeschlagene Lösung zu finden

Symptome des Gruppendenkens

- Illusion der Unverwundbarkeit (Gruppe unfehlbar)
- Kollektive Rationalisierung
- Unkritischer Glaube an die Integrität der Gruppe
- Stereotypisierte Sichtweise anderer Gruppen
- Konformitätsdruck
- Selbst-Zensur (kontroverse eigene Meinungen zurückgehalten)
- Selbst ernannte „Meinungswächter“ (schützen Leiter vor gegensätzlichen Meinungen)

Vorläuferbedingungen		Symptome von Gruppendenken	Symptome schlechter Entscheidungen
Kategorie	Symptom		
provokativer situationaler Kontext	hohes Stresslevel durch Bedrohung von außen	Illusion der Unanfechtbarkeit	dürftige Informationssuche
	niedriger Selbstwert	Rationalisierung	selektive Informationsverarbeitung
strukturelle Mängel	hohe Kohäsion	unbedingter Glaube an die moralische Integrität der Gruppe	unvollständige Beachtung der Ziele
	Isolation von externen Experten	Stereotypisierung	unvollständige Beachtung der Alternativen
	Fehlen einer unparteiischen Führung	Konformitätsdruck	keine Überprüfung der gewählten Alternative
	keine Normen für das methodische Vorgehen	Selbstzensur	keine Überprüfung verworfener Alternativen
	homogener Hintergrund der Gruppenmitglieder	selbst ernannte „Meinungswächter“	Fehlen eines Notfallplans
		Illusion der Einstimmigkeit	

Symptome defekter Entscheidungsfindung

- Unvollständige Alternativen-Suche
- Unvollständige Zielanalyse
- Unvermögen, Risiken der präferierten Entscheidung abzuwägen
- Sowie anfänglich abgelehnte Entscheidungen noch mal zu bewerten

- Unvollständige Informationssuche
- Selektive Informationsverarbeitung
- Unvermögen, Folgen zu bedenken

Zu untersuchende Hypothesen

- Informationen zum „Gruppendenken“ Phänomen begünstigen dessen Nichtauftreten
- Der Leiter sollte zu Beginn jedes Mitglied auffordern, Einwände und Zweifel kontinuierlich mitzuteilen
- Wenn es um Beziehungen zu Außengruppen geht, sollte man sich Zeit nehmen, ihre Perspektive zu diskutieren
- Wenn eine vorläufige Entscheidung gefällt wurde, sollten in einer nächsten Sitzung alle verbliebenen Zweifel diskutiert werden
- Von Zeit zu Zeit sollten mehrere Gruppen am selben Thema arbeiten und ihre Entscheidungen dann koordinieren

Mittel gegen Gruppendenken

- Der Gruppenleiter sollte jedem Mitglied auch die Rolle des kritischen Bewerbers geben
- Der Leiter sollte es vermeiden, zu Beginn Präferenzen und Vorentscheidungen kundzutun
- Jedes Gruppenmitglied sollte die Entscheidungen der Gruppe routinemäßig mit einem Vertrauten besprechen und die Reaktionen des Vertrauten der Gruppe zurückmelden
- Einer oder mehrere Experten sollten abwechselnd zu jedem Treffen eingeladen werden und ermutigt werden, die Meinungen der Mitglieder zu hinterfragen (Fremdmeinung)
- Zumindest ein Mitglied sollte die Rolle des advocatus diaboli einnehmen (Annahmen und Pläne infrage stellen)
- Der Leiter sollte sicherstellen, dass in jeder Sitzung genügend Zeit zur Verfügung steht, um Warnsignale zu beachten und zu besprechen.
- Es sollten immer mal wieder Untergruppen gebildet werden

Gruppenentscheidungen

- Prozessverluste: Jeder Aspekt der Gruppeninteraktion, der gutes Problemlöseverhalten hemmt
 - Kommunikationsprobleme
 - Mangelnde Anstrengung
 - Angst
 - Versäumnis, Informationen zu teilen
- Beispiel: Was passiert, wenn es bei einer Entscheidungsaufgabe eine richtige Lösung gibt, die erforderlichen Informationen aber über die Gruppenmitglieder verteilt sind?

Effekt des gemeinsamen Wissens: „Biased sampling“ Modell von Strasser & Titus (1985)

- Aufgabe: 4-Personen Gruppe soll entscheiden, wer von 3 Bewerbern um eine Stelle der beste ist
- Es gibt pro Bewerber 16 Informationen, jede Person hat aber nur 10 davon

Information	Bewerber A	Bewerber B	Bewerber C	Summe der Infos
Positiv	2* (8)	4	1* (4)	16
Neutral	4	4+1* (8)	8	20
Negativ	4	1* (4)	1* (4)	12
Summe pro Gruppenmitglied	10 (16)	10 (16)	10 (16)	Pro Person 30, insgesamt 48

*ungeteilte Informationen; Zahlen in Klammer () zeigen Gesamtzahl verfügbarer Infos



Befunde Stasser und Titus (1985)

- Hatten alle alle Infos, dann entschieden sich 67% der Teilnehmer (nach Gruppendiskussion sogar 83%) für den „richtigen“ Kandidaten A
- Hatten sie dagegen unvollständige Informationen, dann entschieden sich auch nach der Gruppendiskussion nur 24% für A „ungeteilte Informationen“ wurden nicht diskutiert!

Erklärung des Phänomens:

- Statistisch wahrscheinlicher, dass gemeinsame Informationen im Laufe der Diskussion zur Sprache kamen
- Mitglieder hohen Status haben es nicht nötig ihre Kompetenz zu zeigen und einzigartige Infos einzubringen

Was kann man tun?

- Genug Zeit für Diskussion lassen (ungeteilte Infos werden meist erst recht spät mitgeteilt)
- Rollenverteilung: Jedes Gruppenmitglied ist für bestimmte Art von Informationen zuständig (vgl. **transaktionales Gedächtnissystem**; jedem Gruppenmitglied ist klar, wer für was zuständig ist); **am besten für Konflikt sorgen**
- Hinweis, dass es ungeteilte Informationen geben könnte
- Normen: „kritisch denken“ statt „Konsens erzielen“ als Norm
- Advocatus diaboli: ein Teilnehmer soll den Abweichler mimen
- Aufgabenstellung: alle möglichen Entscheidungsalternativen in eine Rangreihe bringen

Führung in Gruppen

Great-Person-Theorie: es gibt immanente Eigenschaften eines guten Führers unabhängig von der gegebenen Situation

Dazu zählen: Intelligenz, Charisma, soziale Kompetenz, selbstüberzeugt, Extrovertiertheit

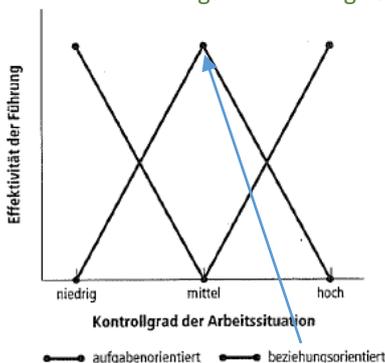
Führungsstil:

- **Transaktionale Führer:** klare, kurzfristige Ziele, für die erreichende Mitarbeiter belohnt werden
- **Transformationale Führer:** gemeinsame, langfristige Ziele werden verfolgt

Am besten ist ein Führer, der beide Führungsstile gleichzeitig pflegt

Kontingenzmodell der Führung: Effektivität der Führung hängt davon ab, inwieweit der Führer aufgabenorientiert oder beziehungsorientiert ist und in wie hohem Ausmaß er Kontrolle und Einfluss auf die Gruppe ausübt

- **Aufgabenorientierung:** Erreichung des Ziels wichtiger als die Gefühle und die Beziehung zu den Mitarbeitern
- **Beziehungsorientierung:** Gefühle und Beziehungen der Mitarbeiter zählen primär



Unterschiede bei Geschlechtern:

- ein maskuliner Führungsstil (autokratisch, aufgabenorientiert) wird bei Frauen negativer bewertet
- Erwartung das Frauen eher kommunikationsbestimmt und Männer eher handlungsbestimmt

KONFLIKT, KONFLIKTREDUKTION UND VERHANDELN

Soziales Dilemma

Bei einem sozialen Dilemma bedeutet die vorteilhafteste Lösung für den Einzelnen, wenn sie von den meisten anderen auch verfolgt werden würde, eine schädliche Auswirkung auf alle:

- „gemischte“ Motive (was für die eine Seite vorteilhaft ist, ist es nicht für die andere Seite)

Eine solche Situation dient der experimentellen Erforschung von Strategien der Kooperation und des Wettbewerbs

Beispiele:

- Gefangenendilemma
- Konfliktgüter-Dilemma (z.B. Fischfang)
- Dilemma öffentlich zugänglicher Güter (z.B. Steuern)

Gefangenendilemma

Zwei Untersuchungshäftlinge, die der gemeinschaftlichen Tat verdächtigt werden, werden getrennt verhört. Das Strafmaß bzw. im besten Fall der Freispruch ist davon abhängig, was beide sagen (gestehen oder leugnen)

Wie verhalten sie sich, wenn keine Kommunikationsmöglichkeit besteht?

Das Gefangenendilemma entspricht vielen Alltagssituationen: um eine für beide Seiten akzeptable Lösung zu erzielen, braucht es Vertrauen, was aber häufig nicht da ist. Die Konsequenz ist, dass nur Eigeninteressen beachtet werden, was zu einer Konflikteskalation führen kann.

	A streitet ab	A gibt zu
B streitet ab	A 2 Monate B 2 Monate	A 1 Monat B 5 Monate
B gibt zu	A 5 Monate B 1 Monat	Beide 4 Monate

Ressourcendilemma

- **Commons Dilemma:** Vorrat an Gemeinschaftsgütern, die sich bei moderaten Zugriff regenerieren, bei übermäßigen Zugriff aber erschöpft sind (Z.B. Fischfang-Dilemma: Wenn der einzelne möglichst viele Fische fängt, erhöht er – kurzfristig – seinen Profit, längerfristig wird dagegen der Bestand dezimiert)
- **Public Goods Dilemma:** Individuen müssen zu einem gemeinsamen Topf beitragen, um öffentliche Güter zu erhalten Z.B. Steuern: Wenn der Einzelne Steuern hinterzieht, kommt er besser weg, die Gemeinschaft leidet aber möglicherweise darunter

Bedingungen von Kooperation und Wettbewerb

- Kooperation steigt in dem Maße, in dem der Konflikt zwischen den Interessen beider Parteien kleiner wird.
- Kooperation steigt in dem Maße, in dem Kooperation nicht Gefahr läuft, das schlechtest-mögliche Ergebnis zu erbringen.
- Kooperation steigt in dem Maße, in dem auch der Partner kooperativ ist
- Kooperation steigt in dem Maße, in dem Kommunikation oder zumindest Blickkontakt möglich ist.
- Kooperation steigt bei Freunden und wenn man mit der Person auch in Zukunft zu tun hat.

Weitere Punkte:

- Kooperative statt kompetitive oder individualistische persönliche Orientierung;
- Vertrauen in andere
- Positive Erfahrungen mit Kooperation
- Handeln in einer kleinen statt einer großen Gruppe

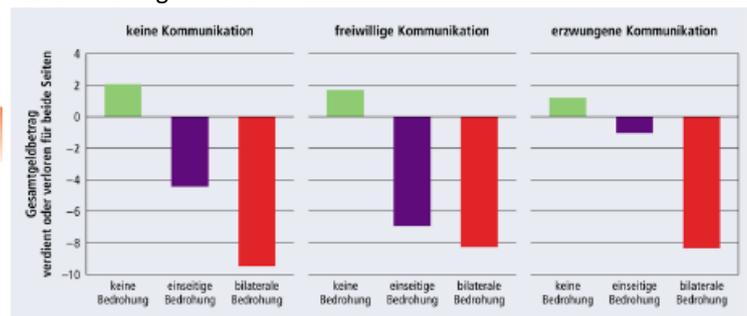
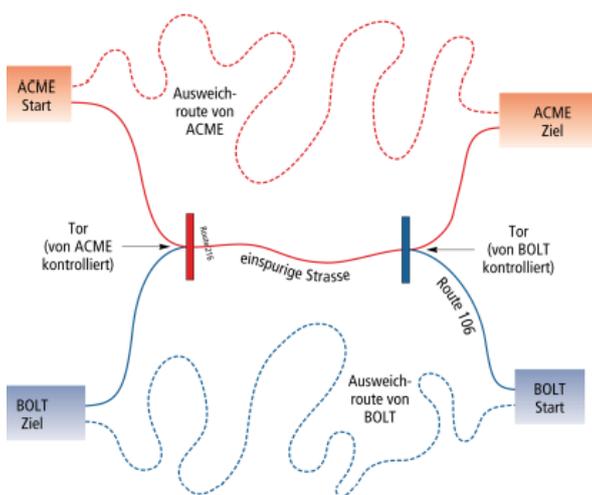
„Tit-for-tat“ Strategie: zunächst wird kooperativ gehandelt und dann so wie der Gegner die Runde davor

Was passiert, wenn man mit Drohungen arbeitet, um Konflikte zu lösen?

Deutsch und Krauss (1960, 1962): Drohungen sind nicht hilfreich

Das Lastwagen Spiel:

- Zwei Transportunternehmen ACME und BOLT sollen so schnell wie möglich Waren zu einem Ziel bringen;
- Jedes „Transportunternehmen“ (eine Vp) bekommt 60 Cent pro Fuhre, aber 1 Cent pro Sekunde Fahrdauer abgezogen;
- Der direkteste Weg ist über eine einspurige Straße, die jeweils nur ein Lastwagen befahren kann;
- Das ist ein Konflikt zwischen den beiden Unternehmen;
- Es gibt einen Umweg, aber der kostet jedes Unternehmen mindestens 10 Cent pro Durchgang;
- Das Spiel ist zu Ende, wenn jedes Unternehmen 20 Fahrten gemacht hat.



Grafik 9.8: Ergebnisse der Lastwagenspiel-Studie. Der linke Teil der Tabelle zeigt den Geldbetrag, den die Teilnehmer verdienten (die Beträge von Acme und Bolt zusammengenommen), als sie nicht in der Lage waren zu kommunizieren. Als die Drohungen eingeführt wurden, indem man einem oder beiden eine Absperrung gab, verloren beide Seiten Geld. Der mittlere Teil zeigt den Betrag, den beide Seiten verdienten, wenn sie so viel oder so wenig kommunizierten, wie sie das wünschten. Auch hier: als man ihnen Absperrungen gab, reduzierte sich der verdiente Betrag. Der rechte Teil der Abbildung zeigt, wie viel die Teilnehmer verdienten, wenn man von ihnen verlangte, sie sollten bei jeder Runde kommunizieren. Auch hier ist wieder zu sehen, dass sich die Verdienste verringerten, wenn sie Absperrungen bekamen (nach Deutsch & Krauss, 1962).

Ergebnisse

Wenn es keine Bedrohungsmöglichkeiten durch Tore gab, einigten sich die Teilnehmer mit der Zeit und verdienten etwas Geld. Wenn es diese Bedrohungsmöglichkeit gab, verloren beide Seiten. Kommunikation nicht hilfreich, da diese nur zur Drohung benutzt wurde

Konflikteskalation

- Das Problem der negativen Reziprozität

- Reaktionen der einen Seite führen zu negativeren Reaktionen der anderen Seite
- Zugrundeliegende Mechanismen:
 - Negative Emotionalität mit damit verbundenen negativen Sichtweisen
 - Selektive Informationsverarbeitung
 - Abwertung des „Gegners“
 - Verbreiterung des Konfliktgegenstands

Konflikteskalation

- Gruppenpolarisierung: die Extremität der Einstellungen und Meinungen gegenüber der anderen Gruppe nimmt zu;
- Konformitätsdruck wie Gruppenkohäsion und Gruppendenken machen es für den Einzelnen schwierig, der zunehmend aggressiven Position der Gruppe entgegenzutreten;
- In einer Falle gefangen sein: vergangene Investitionen werden durch die Bindung zusätzlicher Ressourcen gerechtfertigt;
- Voreilige Verwendung von Bedrohungskapazität, die reziproke Aggression anstachelt;
- Negative Wahrnehmung der „Anderen“, was wiederum die Akzeptanz aggressiven Verhaltens erhöht und die Kohäsion der „Ingroup“ gegenüber der „Outgroup“ vergrößert

Sequenzen einer Konfliktspirale

- Verhärtung der Standpunkte
- Debatte, Polemik
- Vollendete Tatsachen schaffen
- Koalitionsbildung und Imagekampagnen
- Gegenseitige Demütigung und Gesichtsverlust
- Drohungen und Gegendrohungen zunehmender Intensität
- Begrenzte Vernichtungsschläge
- Zersplitterung
- Gemeinsam in den Abgrund

Konfliktreduktion: GRIT

Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension reduction (Osgood, 1962)

- Ankündigung eines ersten Schritts zur Deeskalation, Einladen der anderen Seite, dies auch zu tun
- Ausführung dieses ersten Schritts, selbst wenn die andere Seite nicht reagiert hat – Ziel ist Vertrauensaufbau
- Wenn die andere Seite einen kooperativen Schritt unternimmt, sofort nachziehen
- Jedoch immer auch eine gewisse Vergeltungskapazität bewahren, um nicht schutzlos dazustehen.

Verhandeln: Kommunikation zwischen den Verhandlungspartnern mit dem Ziel, eine Einigung über den Verhandlungsgegenstand zu erzielen

- Bei Verhandlungen ist es wichtig, nach einer integrativen Lösung zu suchen, bei der jede Seite bei den Themen Zugeständnisse macht, die für die eigene Seite nicht so wichtig sind, die aber für den Gegner sehr wichtig sind.
- Basiskonzepte:
 - Positionales vs. interessengeleitetes Verhandeln
 - Themen
 - Ergebnisse (Übereinkunft; keine Übereinkunft)
 - Alternative Optionen (BATNA)
 - Erwartungen
 - Begrenzungen
 - Integratives Potential
- Verhandeln über elektronische Medien waren feindseliger und führten zu niedrigeren Gewinnen

Probleme beim Verhandeln

- „Fixed pie“ perception: Probleme, integratives Potential zu erkennen (Orangenschale und Orangenfleisch)
- Keine „win – win“, sondern „win – lose“ Orientierung
- Mangelnde Vorbereitung
- Mangelnder Informationsaustausch

STEREOTYPE, VORURTEILE, BEZIEHUNGEN ZWISCHEN GRUPPEN

Stereotype und Vorurteile

- „Vor“-Urteile erleichtern einerseits die Informationsverarbeitung
 - Allport (1954): Das „Gesetz der geringsten Anstrengung“: Stereotype sind in gewisser Weise funktional (da kognitiven Aufwand reduzierend)

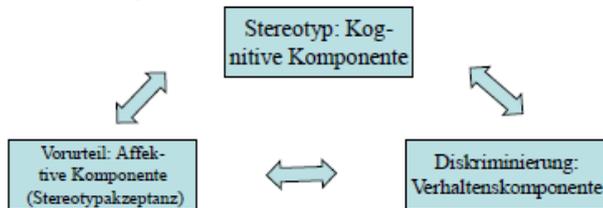
- Auf der anderen Seite können sie zu Diskriminierung von Personen und Gruppen führen, da Vorurteile eine Einstellung gegenüber Mitgliedern bestimmter Gruppen darstellen, die allein auf der Gruppenmitgliedschaft beruht.

Vorurteil – Stereotyp - Diskriminierung

Stereotyp: Gruppenmitgliedschaft führt dazu, dass die einzelnen Mitglieder der Gruppe die gleichen Eigenschaften zugeschrieben bekommen (Spezialfall von Kategorisierung)

Vorurteil: Feindselige oder negative Einstellung gegenüber den Mitgliedern einer Gruppe, die einzig aus der Gruppenmitgliedschaft resultiert

Diskriminierung: Feindseliges oder negatives Verhalten gegenüber den Mitgliedern einer Gruppe, allein aufgrund der Gruppenmitgliedschaft



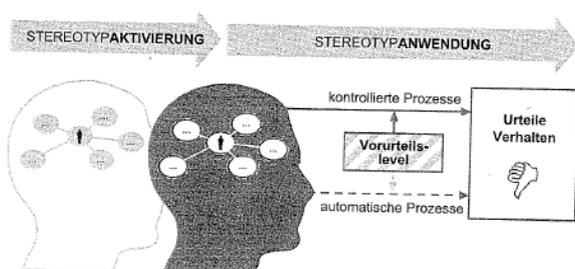
Beispiele

- Vorurteile und Stereotype über andere Nationalitäten, Geschlechterstereotype, Rassenstereotype, Altersstereotype, „Dicken“-Stereotype, etc. Beispiel: Studie Goldberg (1968): Studentinnen sollten Artikel nach ihrer Qualität beurteilen; in einem Fall war der Artikel mit einem Männernamen signiert, im anderen mit einem Frauennamen – er wurde besser bewertet, wenn er mit einem Männernamen signiert war
- Die Adressaten von Vorurteilen erleben Auswirkungen auf ihr Selbstwertgefühl
 - Beispiel: Studie Clark & Clark (1947): Dunkelhäutige Dreijährige in den USA konnten zwischen einer weißen und einer schwarzen Puppe wählen – fast alle wollten die weiße Puppe
- Heute gibt es diese krassen Unterschiede nicht mehr – dafür „subtilere“ Vorurteile, z.B. „modernen Sexismus“ (d.h. z.B. das Frauen trotz Berufstätigkeit größeren Anteil an der Hausarbeit übernehmen + weniger verdienen)
- Vorurteile sind sehr änderungsresistent Beispiel: Nationalstereotype

Messung von Stereotypen/ Vorurteilen

- Explizit über Skalen problematisch, da:
 - eventuell nicht alle Komponenten eines Stereotyps bewusst zugänglich sind
 - eventuell die Befragten „sozial erwünscht“ antworten
 - Verhalten auch durch unbewusste, impulsive Prozesse gesteuert wird
- Implizit Messung über Indikatoren (z.B. soziale Distanz)

Soziale Erwünschtheit: Tendenz ein Verhalten zu zeigen, dass die eigene Person in günstigeren Licht dastehen lässt



Darley & Gross (1983): Anwendung von Vorurteilen - Diskriminierung

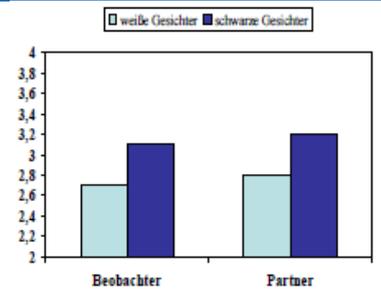
- VPn sahen ein Video, das ein neunjähriges Mädchen bei einem Leistungstest zeigte Vorher hatte die Hälfte der VPn erfahren, das Mädchen käme aus einer höheren Schicht, die andere Hälfte, es käme aus der Unterschicht
- Erstere Gruppe bewertete anschließend die Leistungsfähigkeit des Mädchens höher; beide Gruppen führten als Beleg die identischen Videobilder an!

Bargh, Chen & Burrows (1996): Priming des Altersstereotypen

VPn sollen aus vorgegebenen Wörtern Sätze bilden. Für die Hälfte der Teilnehmer waren die Wörter auf das „Altenstereotyp“ bezogen (z.B. grau, vergesslich, hilflos) – für die andere Hälfte neutrale Wörter
Danach konnten die VPn den Raum verlassen und es wurde gestoppt, wie lang sie bis zum Aufzug benötigten (9,75 Meter)
Die mit dem Altersstereotyp „geprimten“ Vpn benötigten über 8 sec, die andere Gruppe benötigte 7 Sekunden (sig. Unterschied)

Chen & Bargh (1997): Automatische Aktivierung von Stereotypen

- Weißen Vpn wurden subliminal Gesichter weißer oder schwarzer Männer gezeigt
- Dann interagierten sie kurz mit einer anderen Person, die an der ersten Phase nicht teilgenommen hatte
- Beobachter schätzten diejenigen, die schwarzen Gesichtern ausgesetzt gewesen waren, als feindseliger ein
- Gleiches gilt für die Interaktionspartner



Stereotypaktivierung durch:

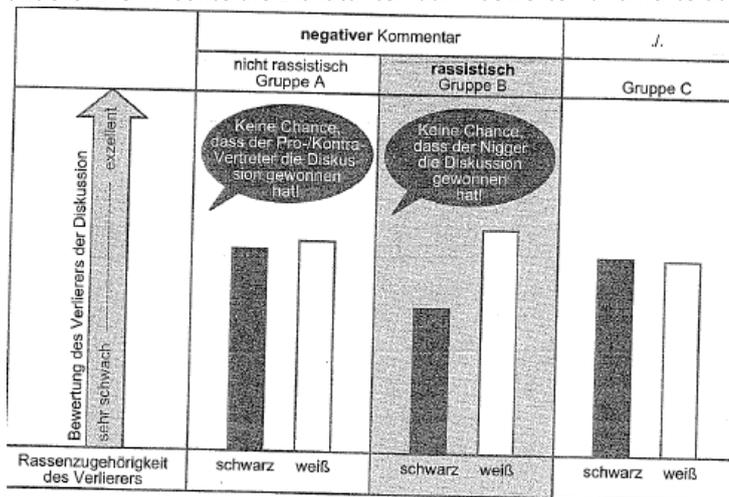
- Konfrontation mit der Gruppenzugehörigkeit
- Priming mit stereotypen Informationen (s. Chen)
- Stereotypes Verhalten

Mussweiler, 2006: Auslösen durch stereotypen Verhalten

Personen, die (für eine unabhängige Studie) Gewichtsmanschetten trugen bewerteten eine Person Beate, die mehrdeutig beschrieben war vermehrt mit dem Übergewichtsstereotyp charakteristischen Eigenschaften

Pyszczynski, 1985: Auslösung durch eine beiläufige Bemerkung

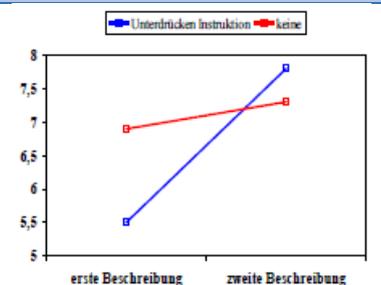
Schwarzer und weißer Vertrauter führten Diskussion. In 50% der Fälle gewann eindeutig der eine, in der anderen Hälfte der andere. Die VP sollte die Diskutanten dann bewerten und hörte dann einen negativen Kommentar von einem Vertrauten.



Automatische Aktivierung von Stereotypen. Der „Zurückprall (rebound)“ Effekt

Macrae, Bodenhausen, Milne & Jetten, 1994: Rebound-Effekt

- Vpn wurde das Bild eines Skinhead gezeigt und sie sollten eine Beschreibung machen
- Später beurteilten alle Vpn einen weiteren Skinhead – ohne Instruktion
- Bei der ersten Beurteilung konnte das Stereotyp unterdrückt werden, bei der zweiten nicht mehr



Bedrohung durch Stereotype („stereotype threat“)

- Stereotype wirken nicht nur gegenüber anderen, sondern können auch das eigene Verhalten beeinflussen
- Z.B. Mädchen und Mathematik: Wenn Mädchen gesagt wird, dass die im Folgenden zu bearbeitende Mathe-aufgabe in der Vergangenheit von Mädchen schlechter gelöst worden wäre als von Jungen, dann schneiden sie tatsächlich schlechter ab als wenn sie diese Info nicht bekommen haben.
- Ähnlich bei nationalen Stereotypen

Auswirkungen des Stereotype threat:

- Angst und negative Gedanken, Erregung und vermeidende Herangehensweise
- Dadurch: Störung, Ablenkung und Verringerung der kognitiven Kapazitäten

Ansätze zur Verringerung:

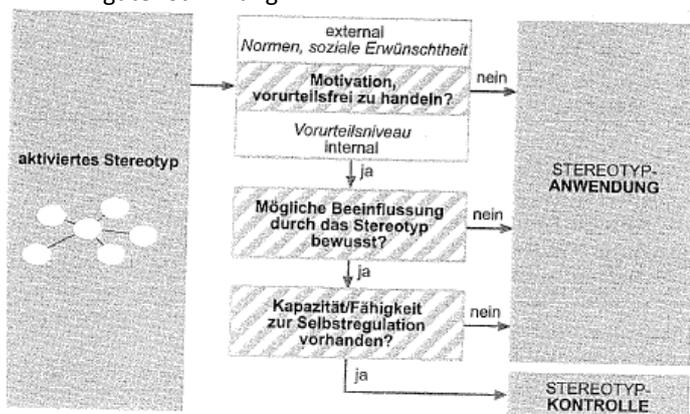
- Wissen über stereotype threat
- Informationen über erfolgreiche Eigengruppenmitglieder
- Selbstbestärkung: eigene selbstrelevante Bereiche ins Gedächtnis rufen
- Verwischen der Gruppengrenzen: Gemeinsamkeiten zwischen den Gruppen suchen

Unter welchen Bedingungen werden Vorurteile bevorzugt angewandt?

- Vorurteilslevel: bei explizit stärkeren Vorurteilen auch stärkere Aktivierung
- Motivation: Motivation zu vorurteilsfreiem Verhalten gering
- Assoziationsstärke: starke Verbindung zwischen bestimmten Vorurteilen und bestimmten Verhaltensweisen
- Kognitive Kapazität: bei eingeschränkter Kapazität
- Kontext: vorurteils“freundlicher“ Kontext (zweilightige Gegend vs. Kirche)
- Ziele: weniger wenn Gleichheitsziele verfolgt werden

Verstärkte tatsächliche Anwendung bei:

- Ablenkung
- Zeitdruck
- Alkohol (vgl. Bartholow, 2006)
- guter Stimmung



Verringerte stereotypische Urteile, wenn:

- Urteil bedeutsam
- Stereotypinkonsistente Infos (Bless, 1996: Stereotyp widersprechende Informationen erhalten in positiver Stimmung größeres Gewicht)

Informationen	positiv		negativ	
Bezeichnung/Kategorie	Greenpeace	BASF	Greenpeace	BASF
Stimmung negativ	++	+	-	-
neutral	+	+	-	-
positiv	++	+	-	-

Wie kommt es zu Stereotypen, Vorurteilen und Diskriminierung?

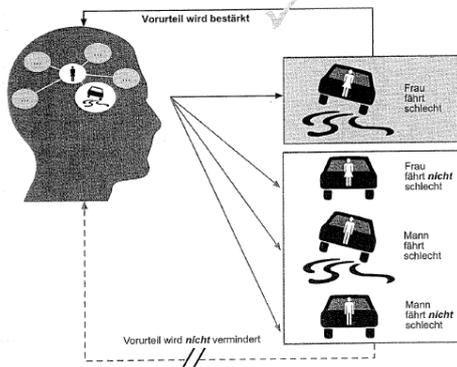
- Lernen, Erfahrung (Modell-Lernen, Konditionierung etc.)
Die Theorie des sozialen Lernens besagt, dass wir die angemessenen Normen unserer Kultur – einschließlich Stereotype und Einstellungen mit Vorurteilen – von Erwachsenen, Peers, den Medien und anderen Aspekten der Kultur erlernen.
- Kognitive Prozesse: verzerrte Informationsverarbeitung (illusorische Korrelation, subtyping, sich selbst erfüllende Prophezeiung)
- Soziale Kategorisierung Eigen- vs. Fremdgruppe
- Gruppenkonfliktperspektive: Konkurrenz als Quelle von Vorurteilen und Diskriminierung

Illusorische Korrelation: Die Tendenz, Beziehungen zwischen zwei auffälligen Variablen zu sehen, obwohl keine da sind, d.h. ihre Koinzidenz wird überschätzt (Hamilton & Gifford, 1976)

- Studie: Vpn bekommen eine Liste von Verhaltensbeschreibungen vorgelegt, die Mitglieder der Gruppe A oder Mitglieder der Gruppe B gezeigt haben (Beispiel: Peter, ein Mitglied der Gruppe A, hilft einer alten Dame über die Straße)
- Mitglieder der Gruppe A werden häufiger erwähnt als solche der Gruppe B
- Die Relation positiver zu negativer Verhaltensweisen ist in beiden Gruppen gleich

Realität	Effekte
Gruppe von 100 A Leuten 18 positive Verhaltensweisen 8 negative Verhaltensweisen	relativ mehr positives Verhalten der Gruppe A als der Gruppe B wird erinnert
Gruppe von 20 B Leuten 9 positive Verhaltensweisen 4 negative Verhaltensweisen	Gruppe A wird besser beurteilt als B (illusorische Korrelation)

Confirmation bias: Tendenz, die eigenen Annahmen bestätigende Informationen bevorzugt zu suchen bzw. wahrzunehmen



Weitere kognitive Effekte

Sich selbst erfüllende Prophezeiungen: Man sieht und erinnert das, was zum Stereotyp passt, einfacher als das, was nicht zum Stereotyp passt, und evozieren dann ein eigenes Verhalten, welches das Stereotyp bestätigt

„Subtyping“: Für stereotypinkonsistente Exemplare wird eine „Unterkategorie“ gebildet, die aber das Stereotyp an sich nicht tangiert

Ultimativer Attributionsfehler: selbstwertdienliche Attribution auf Gruppeneben

- Eigengruppe: positives Verhalten wird auf guten Charakter, negatives auf die Situation zurückgeführt
- Fremdgruppe: positives Verhalten ist Produkt der Situation, negatives Verhalten Zeichen für einen schlechten Charakter

Blaming the victim: Tendenz der Person für das, was ihr widerfährt zumindest eine Teilschuld zu geben (Charakter). Typischerweise steht dahinter das Bedürfnis, die Welt als gerecht zu betrachten (jedem passiert, was er verdient)

➔ Stärkere Vorurteile gegenüber Armen, Obdachlosen und Verlierern, Vergewaltigte (33% sagen Mitschuld)

Soziale Kategorisierung

- Soziale Kategorisierung: Personen werden – automatisch – in Gruppen eingeteilt
 - Kognitiver Natur: Vereinfachung der Informationsverarbeitung
 - Motivationaler Natur: Sicherung der sozialen Identität (s.o.)
- Besonders wichtig hierbei: Einteilung in „Eigengruppe“ vs. „Fremdgruppe“
- Folgen der sozialen Kategorisierung in Eigen- vs. Fremdgruppe:
 - **Eigengruppenbias:** die eigene Gruppe wird positiver gesehen als die Fremdgruppe
 - **Fremdgruppenhomogenität:** die Fremdgruppe wird als in sich homogener gesehen als sie ist und auch als homogener als die eigene Gruppe
 - Je homogener eine Gruppe erscheint, desto mehr negative Eigenschaften werden ihr zugeschrieben
 - Beispiel: Personen eigenen Alters erscheinen heterogener, als ältere Menschen
- Folge: stärkere Stereotypisierung und negativere Bewertung der Fremdgruppe

Quattrone & Jones, 1980: Fremdgruppenhomogenität

Studenten der Universitäten Princeton und Rutgers wurde ein Video gezeigt, auf dem ein Student seine Vorliebe für klassische Musik oder Rockmusik äußert. Der Versuchsperson wurde entweder gesagt, dieser Student sei an derselben Universität, wie sie selbst, oder an der anderen Universität. Die Versuchsperson sollte nun schätzen, wie viele Kommilitonen denselben Musikgeschmack haben wie dieser Student. Glaubte die Versuchsperson, der Student sei Mitglied der Fremdgruppe (also an der jeweils anderen Uni), fiel diese Schätzung deutlich höher aus, als bei der Eigengruppe

Theorien des Intergruppenverhaltens: Theorie der sozialen Identität (Tajfel, 1982):

- Annahme: Personen wollen neben einer positiven individuellen Identität, auch eine positive soziale Identität
- Daraus folgt, dass die Eigengruppe positiver zu bewerten ist als die Fremdgruppe: soziale Kategorisierung (Eigen- vs Fremdgruppe), sozialer Vergleich, Herstellung „positiver Distinktheit“ der Eigengruppe
- Eine Möglichkeit der Herstellung positiver Distinktheit ist Diskriminierung der Fremdgruppe

Fremdgruppen werden besonders abgewertet, wenn das Image der Eigengruppe in Gefahr ist

Branscombe und Wann, 1994: Fremdgruppenaufwertung

Amerikanische VP sahen einen Boxkampf zwischen einen amerikanischen Boxer (Balboa) und eine russischen (Drago).

In der einen Hälfte der Fälle siegte Balboa, in der anderen Drago. Dann gab es einen Fragebogen über Selbstwert und die eigene Einstellung zu Russen.

Ergebnis: siegte der Russe wurde Russland deutlich abgewertet (je mehr, desto besseres Selbstwertgefühl)

Minimales Gruppenparadigma

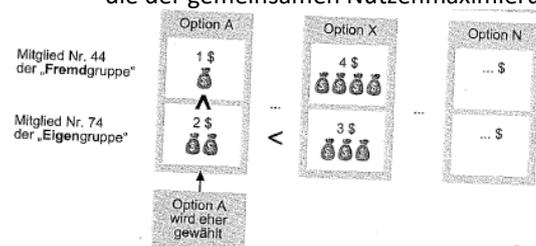
- Personen werden mit Hilfe irgendeines irrelevanten Merkmals in zwei Gruppen geteilt
- Danach wird untersucht, wie sich diese Aufteilung auf die Wahrnehmung der Eigen- oder der Fremdgruppe auswirkt bzw. wie es sich auf das Verhalten gegenüber der Fremdgruppe auswirkt

Tajfel, Billig, Bundy & Flament (1971): Minimales Gruppenparadigma

- VPn: Schüler, die jeweils einer Klasse angehören (48 Jungen, Alter 14-15)
- Vorgehen: Schüler sehen Dias, jeweils zwei gleichzeitig; eines davon stammt von dem Maler Klee, das andere von dem Maler Kandinski (Namen werden jedoch nicht mitgeteilt).
- Schüler sollen jeweils aufschreiben, ob sie das linke oder das rechte Bild lieber mögen.
- Am Ende werden diese Zettel eingesammelt, "ausgewertet" und jeder Schüler bekommt ins Ohr geflüstert, er gehöre der „Klee“ (oder der „Kandinski“) Gruppe an, solle das aber nicht weitersagen

Anschließend: Die VPn sollen anhand vorgegebener Matrizen Gelder an andere verteilen. Am Ende erhält jeder das, was ihm von den anderen zugewiesen wurde.

- Verschiedene Geldverteilungsmatrizen, anhand derer unterschiedliche Strategien der VPn untersucht werden können
- Beispiel: Klee: 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19
Kandinski 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25
(Matrix2: erlaubt Fairness, maximiert die Differenzierung zwischen Gruppen oder gemeinsamen Profit)
- Ergebnisse: 72% favorisieren bei ihren Antworten die eigene Gruppe, 19% die „outgroup“, 9% machen gleich viele Antworten beider Kategorien → die gewählte Strategie ist am häufigsten die des relativen Gewinns der Ingroup, nicht die der gemeinsamen Nutzenmaximierung



Gruppenkonfliktperspektive: Unterscheidung zwischen interpersonalem und intergruppaalem Verhalten

- Interpersonales Verhalten: Eine Person verhält sich mit ihren je spezifischen Eigenschaften in Bezug auf andere Personen
- Intergruppaales Verhalten: Eine Person verhält sich als Gruppenmitglied
- Tajfel (1978): Kontinuum von interpersonalem zu intergruppaalem Verhalten
- Annahme: Ein Verhalten geht mehr in Richtung „intergruppal“ wenn: Die Kategorisierung der Gruppen hoch salient ist (z.B. schwarz vs. weiß)
- Das Verhalten innerhalb jeder der Gruppen besonders homogen ist
- Das Verhalten einer bestimmten Person wenig variabel, d.h. hoch vorhersagbar ist

Gruppenkonfliktperspektive

- Die **Sündenbockannahme** besagt, dass Vorurteile und Diskriminierung dann steigen, wenn Menschen frustriert sind und andere leicht zu identifizierende, nicht gemochte Fremdgruppen verantwortlich gemacht werden (z.B. Allport, 1954)
- Die **Theorie des realistischen Gruppenkonflikts** besagt, dass Vorurteile das unvermeidliche Nebenprodukt wahrer Konflikte wegen begrenzter Ressourcen zwischen Gruppen sind – ob sie nun Wirtschaft, Macht oder Status umfassen. Konkurrenz um Ressourcen führt zur Herabsetzung und Diskriminierung von der konkurrierenden Fremd-Gruppe.
 - Sherif (1966): Interessendivergenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe führt zu Konflikt
 - Sind die Interessen vereinbar (positive Interdependenz) führt das zu Fairness, Toleranz und Freundschaft

Ferienlagerstudie (Sherif et al., 1961)

- Jungen kamen in ein Ferienlager, blieben einen Tag zusammen und wurden dann in zwei Gruppen, die „Rattles“ (Klapperschlangen) und die „Eagles“ (Adler) eingeteilt. Beide Gruppen schliefen in getrennten Häusern und unternahmen getrennte Aktivitäten
- In der zweiten Woche gab es Wettkämpfe zwischen beiden Gruppen (um begehrte Objekte)
- In der dritten Woche gab es gemeinsame Aktivitäten und Kooperation

Ergebnis: vor Beginn der Wettkämpfe gab es Feindseligkeiten, die aber auf Grund der Konkurrenz um Ressourcen deutlich extremisiert wurden

Nach den Gemeinschaftsaktionen verringerten sich die Feindseligkeiten und die Begünstigung der Eigengruppe nahm ab

Weitere Studien: allein die Wahrnehmung reicht. Stärkere Vorurteile, selbst wenn Wettbewerb nichts mit Fremdgruppe zu tun hatte

Warum hilft Intergruppenkooperation beim Abbau von Vorurteilen?

- Kooperation ist positiv bewertetes Gemeinziel
- Kooperation bietet wiederholte Gelegenheit, Fremdgruppenstereotype zu korrigieren
- Kooperation sollte die gemeinsamen Ergebnisse verbessern; wechselseitige Abhängigkeit
- Kooperation sollte zwischen Gleichen (zumindest bei dieser Aufgabe) stattfinden; gleicher Status
- Kooperation sollte durch soziale Normen gestützt sein

Die Reduktion von Vorurteilen

- **Die Kontakthypothese:** Die wichtigste Art ist durch Kontakt, das Zusammenbringen von Eigen- und Fremd-Gruppen-Mitgliedern. Jedoch ist bloßer Kontakt nicht genug und kann unter bestimmten Bedingungen sogar zur Ausweitung existierender negativer Einstellungen führen
- Allport (1954): gleicher Status zwischen Majoritäts- und Minoritätsgruppe und Kooperation/ gemeinsame Ziele sind Voraussetzung dafür, dass Kontakt zur Reduzierung von Vorurteilen führt (+ am besten Unterstützung durch Autoritäten)
 - gegenseitige Abhängigkeit,
 - ein gemeinsames Ziel,
 - zwanglosen interpersonellen Kontakt,
 - vielfältige Kontakte und
 - soziale Normen von Gleichheit.

Grund: Vertrautheit erhöht sich mit ausgiebigem Kontakt (mere-exposure)

Ansätze zur Reduzierung diskriminierender Interaktionen zwischen sozialen Gruppen

- Sozialer Kontakt und gemeinsame Ziele (siehe oben)
- Verringerung der Salienz der Kategorisierung
- Ausweitung des Angebots an Bereichen mit positiver Distinktheit

Ein Anwendungsbeispiel: Die „Jigsaw“ Klasse (jigsaw=puzzle)

- Ursprünglich eingeführt 1971 von Aronson, um Spannungen in integrierten Klassen (z.B. Weiße und Schwarze) zu reduzieren, da Erfahrungen mit der Aufhebung von Rassentrennung gezeigt haben, dass
 - Das Selbstwertgefühl der Schüler der „Minderheit“ sinkt
 - Stereotype threat ihre Leistung bedroht
 - Die „Mehrheit“ ihre Stereotype bestätigen kann
 - Somit ein Teufelskreis eingeleitet wird
- Anwendbar auch auf Deutschland, z.B. Klassen mit Schülern mit und ohne Migrationshintergrund

Wie funktioniert die „Jigsaw“ Klasse

- Es werden Lerngruppen a 6 Personen gebildet, bei denen die zu erbringende Leistung in 6 Einzelteile zerlegt wird
- Jeder Schüler kann nur dann gute Noten erzielen, wenn alle 6 dazu beitragen, den Stoff zu lernen
- Effekte:
 - Gegenseitige Abhängigkeit
 - Gemeinsames Ziel
 - Gleicher Status (zumindest in der Lerngruppe)
 - Gruppenzugehörigkeit nicht mehr so salient
 - Man tut sich gegenseitig einen Gefallen
 - Man entwickelt Empathie

SOZIALPSYCHOLOGIE UND KULTUR

Kultur als zentrales Konzept der Sozialwissenschaften

- Derzeit ist die Psychologie weitgehend vom „Mittelschicht, angelsächsischen, weißen Amerika“ geprägt; 1980 kamen 80% der psychologischen Forscher der gesamten Welt aus dieser Gruppe!
- Aber: die Befunde sind **kultur-gebunden** (Theorien und Daten bedingt aus spezifischen kulturellen Hintergrund)
- Forscher sind – beizeiten – „**kulturblind**“ (Theorien außerhalb der eigenen Kultur nicht getestet)

Definition und Historisches

Was ist Kultur?

- „social habits of a community“ (Boas 1930); „system of shared meanings“ (Smith & Bond, 1998); „man-made part of the human environment“ (Brislin, 1987)
- Kultur als moralisches Wertesystem (Kant)
- Hofstede „kollektive Programmierung, welche Gruppen voneinander unterscheidet“
- Gemeinsamkeit: Produkt menschlicher Interaktion mit gleichzeitigen Einfluss auf dieselbe

Wilhelm Wundt: Es gibt zwei Psychologien: die allgemeine und die Völkerpsychologie

Völkerpsychologie

- Betonung der menschlichen „Gemeinschaft“ und des „Volksgeistes“
- Im 19ten Jhd z.B. Sammlung von Volksmärchen (Gebrüder Grimm), von Volksliedern (Brentano), völkerkundliche Arbeiten (Humboldt)

Beginn des 20ten Jhd: Kulturanthropologie, z.B. Margret Meads Forschungen zu Entwicklungspsychologie auf Samoa

Einflussfaktoren im westlichen Europa: Säkularisation, Industrialisierung und Aufklärung

Ethnographische Untersuchung: deskriptive Studie einer bestimmten Gesellschaft mittels einer Feldstudie

Beginn der kulturvergleichenden Forschung

- Drei Hauptfragestellungen:
 - Sind westliche psychologische Theorien in anderen Kulturen gültig?
 - Gibt es kulturspezifische psychologische Konstrukte?
 - Wie kann man eine Psychologie mit universeller Relevanz entwickeln?
- „Etic“ (Universalien) vs. „Emic“ (kulturspezifisch) Unterscheidung

Bereiche kulturvergleichender Forschung in der Sozialpsychologie:

(a) Attribution und Kognition

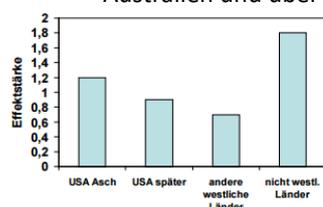
- Beispiel: Attribution positiver und negativer Verhaltensweisen als internal oder external verursacht in Abhängigkeit von der Ethnizität des Handelnden und der des Beobachters (Hewstone & Ward, 1985):
 - Malayen zeigten einen ethnozentrischen Attributionsstil: positive Verhaltensweisen eines anderen Malayen wurden mehr internal und negative mehr external attribuiert als wenn dieses Verhalten ein Chinese gezeigt hatte
 - Chinesen zeigten diesen Effekt nicht
- Beispiel: Miller (1984) ließ Teilnehmer aus USA und Indien (Hindus) im Alter von 8 Jahren, 11 Jahren, 15 Jahren und Erwachsene Verhaltensweisen attribuieren
 - Bei Kindern (bis 11 Jahre) gab es noch keine Unterschiede zwischen beiden Kulturen, danach attribuierten Amerikaner viel stärker internal als die Inder.

Intellektuelle Tradition der Asiaten mehr „holistisch“ und beziehungsorientiert, die der Amerikaner mehr analytisch
Beispiele:

- Asiaten haben eine bessere Erinnerung an Objekte im Kontext (Wolf im dunklen Wald)
- Sind stärker „feldabhängig“ (perzeptuelle Fehler bei ablenkenden Hintergrund)
- Werden durch unerwartetes Verhalten weniger überrascht

(b) Konformität und Gehorsam

- Replikation der Asch (1951) Konformitätsstudie in 16 Ländern (vgl. Smith & Bond, 1998): größere Konformität in nicht-westl. Ländern
- Milgram-artige Gehorsamsstudien zeigen ebenfalls einige Kulturunterschiede (Gehorsamraten zwischen 40% in Australien und über 90% in Spanien und Holland) – aber schwer zu interpretieren



Allgemein kann Gehorsam aber in fast allen Kulturen repliziert werden

Meta-Analyse: statistisches Verfahren, das Daten verschiedener Studien kombiniert, um die Reliabilität und Stärke gewisser Effekt zu messen

(c) Sozialisation

Beispiele:

- **Kultur der Ehre:** Männliche Aggression als Mittel, soziale Reputation wiederherzustellen, wird geduldet bzw. gefördert
- **Machismo:** Männliche Dominanz (Südamerika); Meinungsunterschiede, Herausforderungen werden gewaltsam gelöst
- **Subkultur der Gewalt:** eine Untergruppe der Gesellschaft, in der ein höheres Maß an Gewalt akzeptiert ist

(d) das Selbst

Markus & Kitayama (1991) – Independentes vs. interdependentes Selbst

The independent person	The interdependent person
is bounded, stable, autonomous	is connected, fluid, flexible
has personal attributes that guide action	participates in social relationships that guide action
is achievement-oriented	is oriented to the collective
formulates personal goals	meets obligations and conforms to norms
defines life by successful goal achievement	defines life by contributing to the collective
is responsible for own behaviour	is responsible with others for joint behaviour
is competitive	is cooperative
strives to feel good about the self	subsumes self in the collective

Source: based on Fiske, Kitayama, Markus & Nisbett (1998)

(e) Konzeptualisierungen von Kultur

Hofstede (1980) verteilte 117,000 Fragebögen (!) an Manager einer großen internationalen Firma in 40 verschiedenen Ländern; mit Hilfe statistischer Verfahren isolierte er vier (später 5) Dimensionen, anhand derer Kulturen beschrieben werden können:

- **Machtdistanz:** Ausmaß, in dem Machthierarchien akzeptiert werden
- **Unsicherheitsvermeidung:** möglichst viel Stabilität im alltäglichen Leben haben
- **Maskulinität – Femininität:** die positive Bewertung von Eigenschaften, die als „maskulin“ vs. „feminin“ gelten
- **Individualismus – Kollektivismus:** Identität bestimmt durch das Selbst oder durch das Kollektiv (vgl. Selbstkonzept)
- **Zeitperspektive:** monochron vs. polychron (viele Dinge laufen parallel)

	Power distance	Uncertainty avoidance	Individualism	Masculinity
Lowest quartile	Austria 0.11	Singapore 0.08	Venezuela 0.12	Sweden 0.05
	Israel 0.13	Denmark 0.23	Colombia 0.13	Norway 0.08
	Denmark 0.18	Hong Kong 0.29	Pakistan 0.14	Netherlands 0.14
	New Zealand 0.22	Sweden 0.29	Peru 0.16	Denmark 0.16
	Ireland 0.28	Great Britain 0.35	Taiwan 0.17	Yugoslavia 0.21
	Norway 0.31	Ireland 0.35	Singapore 0.20	Finland 0.26
	Sweden 0.31	India 0.40	Thailand 0.20	Chile 0.28
	Finland 0.33	Philippines 0.44	Chile 0.23	Portugal 0.31
	Switzerland 0.34	USA 0.46	Hong Kong 0.25	Thailand 0.34
	Great Britain 0.35	Canada 0.48	Portugal 0.27	Spain 0.42
	Turkey 0.66	Turkey 0.85	France 0.71	Colombia 0.64
	Colombia 0.67	Argentina 0.86	Sweden 0.71	Philippines 0.64
	France 0.68	Chile 0.86	Denmark 0.74	Germany (FR) 0.66
	Hong Kong 0.68	France 0.86	Belgium 0.75	Great Britain 0.66
	Brazil 0.69	Spain 0.86	Italy 0.76	Ireland 0.68
	Singapore 0.74	Peru 0.87	New Zealand 0.79	Mexico 0.69
	Yugoslavia 0.76	Yugoslavia 0.88	Canada 0.80	Italy 0.70
	India 0.77	Japan 0.92	Netherlands 0.80	Switzerland 0.70
	Mexico 0.81	Belgium 0.94	Great Britain 0.89	Venezuela 0.73
	Venezuela 0.81	Portugal 1.04	Australia 0.90	Austria 0.70
Highest quartile	Philippines 0.94	Greece 1.12	USA 0.91	Japan 0.95

Wert: Konzept höherer Ordnung, dass eine Struktur zur Organisation von Einstellungen bietet

Schwartz (1992) Befragung von mehr als 40,000 Lehrern und Schülern in 55 Nationen; zwei stabile Dimensionen:

- Offenheit gegenüber Veränderung vs. Konservatismus
- Selbsterhöhung vs. Selbsttranszendenz (Leistung, Macht vs. Gleichheit und Harmonie mit der Natur)

Fiske, Kitayama, Markus und Nisbett, 1998:

- Westeuropa: individualistisch und egalitär

- Osteuropa: individualistisch und hierarchisch
- Asien: kollektivistisch und hierarchisch

Relationale Theorie der Kultur: Annahme, dass es vier Basismuster für Modelle der sozialen Interaktion gibt, die sich kulturspezifisch unterscheiden können (A.P. Fiske et al., 1992 ff):

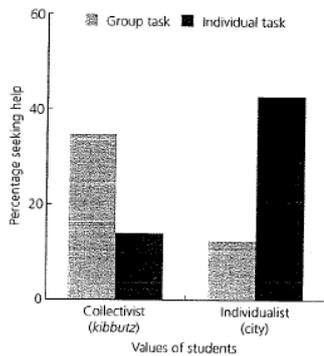
- CS: communal sharing: Solidarität, gemeinsame Identität (Gruppe transzendiert Individuum)
- AR: authority ranking: lineare Hierarchie
- EM: equality matching: Balance im sozialen Austausch
- MP: market pricing: proportionales Ergebnis; relative Kosten und Vorteile

Schwierig von CS in AR-Modus zu wechseln. MP häufiger in individualistischen Kulturen und CS in kollektivistischen

Allozentrismus: Kollektivismus auf individuellem Level (Kooperation, Gleichheit, Ehrlichkeit)

Idiozentrismus: Individualismus auf individuellem Level (Leistung, Werte, Alienation)

Soziokulturelle Werte und die Tendenz, Hilfe zu suchen



Komparative vs. nicht-komparative Ideologie

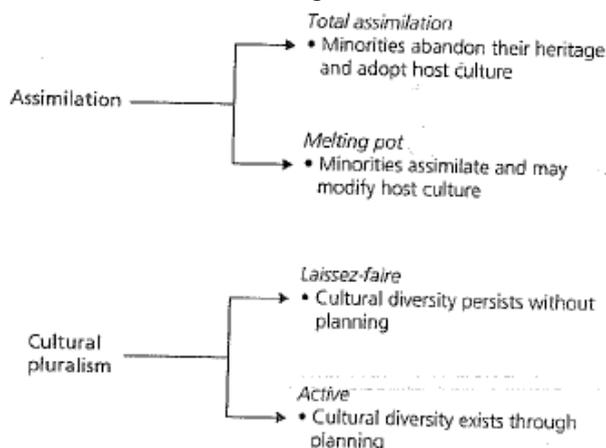
Fremdgruppendifferenzierung am höchsten, wenn kollektivistisch und komparativ

(f) Kontakt zwischen Kulturen

- Kontakt allein erhöht das Verständnis zwischen Kulturen nicht (vgl. „Kontakthypothese“)
- Sprachbarrieren (selbst wenn die gleiche Sprache gesprochen wird) wie Akzent
 - Beispiel: submissiver vs. selbstbewusster Sprachstil chinesischer vs. amerikanischer Studierender
 - Beispiel: „display rules“ im nonverbalen Verhalten
- Akkulturation (= Prozess, bei dem Individuen die Regeln und Charakteristiken anderer Kulturen lernen)
 - Duale Identitäten (Anglo-Amerikanisch, Mexikanisch-Amerikanisch, ...)
 - Bikulturelle Identität

(g) Kulturelle Herausforderungen an die Sozialpsychologie

- Brauchen wir länderspezifische kulturgebundene Sozialpsychologen? (= indigene Psychologie)
- Braucht es eine „Metatheorie“ (= Menge an interrelationalen Konzepten und Prinzipien, welche Theorien angemessen sind)
- Braucht es die Suche nach Universalien?
- Die Herausforderung des Multikulturalismus



Generative Psychologie: Psychologie, die positive soziale Veränderung durch direkte Intervention anstrebt