

**Weder die Autorin noch der Fachschaftsrat Psychologie übernimmt
Irgendwelche Verantwortung für dieses Skript.**

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

Die Fachschaft dankt der Autorin im Namen aller Studierenden!

Version 1.0 (2011)

**Skript zur Vorlesung „Sozialpsychologie“
(Prof. Dr. Thomas Mussweiler)
Wintersemester 2009/10**

verfasst von

Kim K.

1. Einführung in die Sozialpsychologie

1.1 Was ist Sozialpsychologie

- **direkte Versuche sozialen Einflusses** = Großteil der Sozialpsychologie
- **sozialer Einfluss** = Verhalten, Gedanken, Gefühle, bewusstes Handeln
- Einfluss auch durch bloße Anwesenheit bestimmter Personen oder ohne tatsächliche physische Präsenz anderer
- Sozialpsychologie: wie und warum werden Gedanken, Gefühle und Verhalten von gesamtem sozialem Umfeld (sozialer und kultureller Kontext) geformt?
- **Sozialpsychologie** = wissenschaftliche Untersuchung der Art und Weise, in der menschliche Gedanken, Gefühle & Handeln beeinflusst werden von realer oder phantasierter Präsenz anderer Menschen (Allport, 1985)
- Wie werden Menschen durch ihre eigenen Interpretationen bzw. Konstruktion ihrer sozialen Umwelt beeinflusst?
- **Konstruktion** = Art und Weise, wie Menschen ihre Umwelt wahrnehmen, verstehen und interpretieren
- Sozialpsychologie: wichtiger zu verstehen, wie Menschen Umwelt wahrnehmen, verstehen und interpretieren, als zu einem Verständnis der objektiven Eigenschaften der sozialen Umwelt an sich zu gelangen (Lewin, 43)
- Ursprünge der Interpretationen
- Experimenteller Ansatz → Überprüfung von Annahmen, Vermutungen und Ideen bezüglich des menschlichen Sozialverhaltens empirisch und systematisch → objektive Antworten

1.1.1 Alternativen zum Verständnis von sozialem Einfluss

- um Verhalten zu erklären: Befragung der Personen nach Motiven
- Problem: Menschen sind sich nicht immer bewusst, wo ihre Reaktionen und Gefühle ihren Ursprung haben
- Volkswisheiten/gesunder Menschenverstand: oft falsch oder zu simpel → wir tendieren dazu, wenig aus vergangenen Situationen zu lernen
- Schuldiger wird gesucht, vielleicht weil wir uns dadurch besser fühlen, da dies Verwirrung auflöst; aber: kein Ersatz für Verständnis der Komplexität von Situationen, die Ereignisse (z.B. Massenselbstmorde) herbeiführen
- Oft: widersprüchliche Volkswisheiten, schwierig zu entscheiden, welche richtig, da für beide Belege (Bsp: „gleich und gleich gesellt sich gern“ und „Gegensätze ziehen sich an“)
- Philosophie: Einblicke in menschliche Natur; Kreativität, analytisches Denken → Hauptbestandteil der Grundlagen zeitgenössischer Psychologie; gleiche Fragen, aber Psychologie: wissenschaftliche Sicht (Experimente, um Hypothesen zu untermauern)
- Auch widersprüchliche philosophische Positionen; Welt = komplizierter Ort; Unterschiede in Situationen; andere Voraussetzungen → unterschiedliche Verhaltensweisen; verschiedene Positionen können wahr sein
- Sozialpsychologie: Hypothesen bezüglich einer gegebenen Situation anzustellen, in der entweder das eine oder das andere Ergebnis zustande kommen könnte; Entwicklung von gut kontrollierten Experimenten, welche Situation in ihren Einzelheiten erfassen → bereichert Verständnis der menschlichen Natur und erlaubt akkurate Vorhersagen, sobald Kernaspekte der momentan vorherrschenden Situation bekannt

1.1.2 Sozialpsychologie im Vergleich mit anderen Sozialwissenschaften

- Auch Soziologie, Wirtschaftswissenschaften und Politikwissenschaften interessieren sich für Einfluss der sozialen Faktoren auf menschliches Verhalten
- Aber: gravierende Unterschiede, vor allem was Art und Weise der Analyse angeht
- Sozialpsychologie: Zweig der Psychologie; Interesse am Menschen als Individuum mit Schwerpunkt auf innerpsychischen Prozessen; Analyse bezieht sich auf Individuum im Kontext seiner sozialen Situation
- Andere Sozialwissenschaften: breit gefasste soziale, wirtschaftliche, politische und historische Faktoren, welche Vorkommnisse in bestimmter Gesellschaft beeinflussen
- Soziologie: soziale Schichten, soziale Struktur, soziale Institutionen; eher eine Art Makroblick auf Gesellschaft als Ganzes und nicht auf Psychologie des Einzelnen
- Ziel der Sozialpsychologie: allgemein gültige Eigenschaften der menschlichen Natur identifizieren, die jeden Einzelnen, ohne Rücksicht auf soziale Schicht oder Kultur, empfänglich für sozialen Einfluss machen
- Sozialpsychologie: relativ junge Wissenschaft, bis vor kurzem nur in USA
- Viele Ergebnisse bisher noch nicht in anderen Kulturen auf Allgemeingültigkeit untersucht
- Je mehr in USA entwickelten Theorien und Methoden in Europa, Asien, Afrika, Nahem Osten und Südamerika übernommen werden, umso mehr lernt man über Ausmaß der Allgemeingültigkeit für diese Gesetzmäßigkeiten
- Art Verbreitung über kulturellen Grenzen hinweg: unheimlich wertvoll; dient Verfeinerung der Theorien (Demonstration der Allgemeingültigkeit oder Entdeckung zusätzlicher Variablen, die bei akkurateren Vorhersagen menschlichen Sozialverhaltens helfen)

1.1.3 Sozialpsychologie im Vergleich mit Persönlichkeitspsychologie

- Persönlichkeitspsychologie: individuelle Unterschiede (Persönlichkeitsaspekte, die einen von anderen unterscheiden)

- Sozialpsychologen überzeugt, dass Erklärung von Verhalten vorwiegend auf Basis von Persönlichkeitsfaktoren oberflächlich sein kann: führt zu schwer wiegenden Unterschätzung der Rolle des sozialen Einflusses (mächtige Quelle menschlichen Verhaltens)
- Man lässt oft die Situation außer Acht und führt Verhalten stattdessen auf bestimmte Persönlichkeitseigenschaften zurück (Bsp: Rosa, Kellnerin); wichtig für Sozialpsychologie, da es eine tiefgreifende Auswirkung darauf hat, wie Menschen miteinander umgehen
- Sozialpsychologie liegt mitten zwischen ihren engsten geistigen Geschwistern (Soziologie und Persönlichkeitspsychologie); teilt Interesse an situationsbedingten und sozialen Einflüssen auf Verhalten mit Soziologie, aber konzentriert sich mehr auf psychische Veranlagungen des Einzelnen, welche die Menschen empfänglich werden lässt für sozialen Einfluss; hat mit Persönlichkeitspsychologie die Betonung der Psychologie des Individuums gemeinsam, konzentriert sich jedoch nicht auf Unterschiede zwischen Menschen, sondern betont die psychischen Prozesse, die den meisten Menschen eigen sind, die sie für sozialen Einfluss empfänglich machen

1.2 Die Macht von sozialem Einfluss

- **Fundamentaler Attributionsfehler** = Tendenz, unser eigenes Verhalten und das anderer ausschließlich anhand von Persönlichkeitsmerkmalen zu erklären und dabei die Macht des sozialen Einflusses zu unterschätzen

1.2.1 Die Macht von sozialem Einfluss wird unterschätzt

- Unterschätzung des sozialen Einflusses → Gefühl falscher Sicherheit („so etwas könnte mir nie passieren“) → verstärkt jedoch unsere persönliche Verletzlichkeit gegenüber destruktiven sozialen Einflüssen → man ist nicht mehr auf der Hut; Tendenz zu einer starken Vereinfachung der Situation → verringert Verständnis der Ursachen menschlichen Verhaltens erheblich
- **Ross & Samuels (93)**: VP: kooperativ vs. kompetitive Spielführung; „Wall Street Spiel“ vs. „Gemeinschaftsspiel“ → 4 unterschiedliche Situationen → „Gemeinschaftsspiel“: mehr mit kooperativer Strategie (ca. 70%) als bei „Wall Street Spiel“ (ca. 30%) → Name vermittelte starke soziale Normen bezüglich Art von Verhalten, die für diese Art von Situation passend sind
- Scheinbar nebensächliche Aspekte der sozialen Situation können starke Auswirkungen haben & Unterschiede in Persönlichkeiten der Menschen überlagern (**Ross & Ward, 96**)

1.2.2 Die Subjektivität der sozialen Situation

- **Behaviorismus** = eine Schule der Psychologie; Behauptung, dass man für ein Verständnis menschlichen Verhaltens lediglich die verstärkenden Eigenschaften des Umfeldes (Zusammenhang zwischen positiven oder negativen Ereignissen im Umfeld und spezifischen Verhaltensweisen) in Betracht ziehen muss
- **Watson (24), Skinner (38)**: alles Verhalten kann durch Untersuchung der Belohnungen und Strafen im Umfeld des Organismus verstanden werden; keine Notwendigkeit, subjektive Zustände (Gedanken, Gefühle) zu untersuchen
- Keine Auseinandersetzung mit Fragen der Kognition, des Denkens und Fühlens (zu vage und vergeistigt, unzureichend in beobachtbarem Verhalten verankert) → unzureichend für umfassendes Verständnis der sozialen Welt
- Wichtig: Situation aus Sicht der Beteiligten zu sehen (**Griffin & Ross, 91; Ross & Nisbett, 91**)
- **Gestaltpsychologie** = ursprünglich: Theorie darüber, wie Menschen physische Welt wahrnehmen; betont Wichtigkeit, sich mit subjektiver Art und Weise zu befassen, wie ein Objekt sich in den Gedanken des Einzelnen darstellt (Gestalt oder das Ganze), und nicht damit, wie sich die objektiven, physischen Attribute des Objekts zusammensetzen; Gesamtheit ist nicht gleich der Summe ihrer Einzelteile; Fokus auf Phänomenologie des Beobachters (wie stellt sich ein Objekt einem Menschen dar?); nach **Koffka, Kohler, Wertheimer et al.** (flohen in 30ern vor Nazi-Regime in die USA)
- Auch **Lewin**: gilt im Allgemeinen als Gründer der modernen experimentellen Sozialpsychologie; Anwendung der Gestaltprinzipien auf soziale Wahrnehmung jenseits der Wahrnehmung von Objekten → menschliche Wahrnehmung ihrer Mitmenschen mit ihren Motiven, Intentionen und ihrem Verhalten; wichtig: Perspektive der Menschen in einer gegebenen sozialen Situation; wie konstruieren diese ihre soziale Umwelt (wahrnehmen, interpretieren, verzerren)
- → Augenmerk mehr auf Bedeutung von subjektiven Situationen (Wahrnehmung dieser von Menschen)

1.3 Ursprung von Konstrukten: Die zugrunde liegenden menschlichen Motive

- Menschen: Unzahl von sich überschneidenden Motiven in uns, auf denen sich unsere Gedanken & unser Verhalten gründen
- 2 Motive besondere Bedeutung: Bedürfnis, so richtig wie möglich zu liegen; Bedürfnis, mit uns selbst zufrieden zu sein
- Können uns in eine Richtung weisen; jedoch auch in unterschiedliche → akkurate Wahrnehmung: müssen uns der Tatsache stellen, dass wir uns gerade unvernünftig oder unmoralisch verhalten haben
- **Festinger**: genau dann, wenn die beiden Motive uns in entgegengesetzte Richtungen drängen → wertvollsten Einblicke in das menschliche Fühlen und Handeln möglich

- Bsp: Verhalten als Präsident im Vietnamkrieg (S. 18-19)

1.3.1 Der Selbstwertansatz – Der Wunsch, mit uns selbst zufrieden zu sein

- Meisten Menschen: starkes Bedürfnis nach Aufrechterhaltung eines angemessen hohen Selbstwertgefühls
- **Selbstwertgefühl** = Einschätzung des Einzelnen seines Selbstwertes, d.h. das Ausmaß dessen, sich selbst als gut, kompetent und anständig betrachten zu können
- Grund für Art und Weise der Weltbetrachtung kann oft auf dieses Bedürfnis zurückgeführt werden (Aufrechterhaltung eines positiven Selbstbildes)
- Verzerrung häufiger als akkurate Darstellung der Welt
- Ausgesprochen problematisch, eigenen schwer wiegenden Defizite zuzugeben, selbst wenn Verzerrung folgt → Lernerfahrung aus eigenen Fehlern weniger wahrscheinlich
- Menschen verzerren ihre Interpretation der Realität, um sich besser zu fühlen; aber: keine völlige Verzerrung!
- Bedürfnis, vergangenes Verhalten zu rechtfertigen → Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen, die nicht immer in die vorgefassten Kategorien der Behavioristen passen (Bsp: Oskar in Verbindung, gibt seinem Erleben positive Richtung, um sich nicht dumm vorzukommen)
- **Aronson & Mills (95) und Gerard & Mathewson (66): Verbindungswohnheim, Initiationsritual unterschiedlich schwer → je unangenehmer, umso mehr Zuneigung**
- Motivation, ein positives Selbstbild zu erhalten (z.T. durch Rechtfertigung des eigenen vergangenen Verhaltens)
- Unter bestimmten Umständen führt dies zu, auf den ersten Blick, überraschenden oder paradoxen Verhaltensweisen
- Behavioristische Ansätze sind nicht völlig falsch, aber für Erklärungen bestimmter Verhaltensweisen sind sie nicht ausreichend genug

1.3.2 Der kognitive Ansatz – Das Bedürfnis, akkurat zu sein

- Menschen: sehr geschickt im Denken, Betrachten und Schlussfolgern → Fähigkeit zum vernünftigen Urteilen
- Hochentwickelte logische, datenverarbeitende Fähigkeiten
- Möglichkeit, kognitive Entwicklung eines Kindes mitzuerleben, ohne von Ehrfurcht ergriffen zu werden
- **Soziale Kognition / kognitiver Ansatz der Sozialpsychologie** = Art & Weise, wie Mensch über sich & seine soziale Umwelt denkt bzw. wie Menschen soziale Informationen selektieren, interpretieren, erinnern & verwenden
- Annahme, dass alle Menschen ihre Welt so exakt wie möglich wahrnehmen wollen → Mensch als Laienwissenschaftler, der versucht, seine soziale Welt so gut wie möglich zu verstehen und vorherzusagen
- Menschen haben nie alle für Entscheidung relevanten Fakten parat; selbst wenn, hätte er nicht Zeit & Ausdauer, sie zu verarbeiten → häufig: Generalisierungen, die jedoch falsch sein können → exaktes Bild der Welt schwierig
- Erwartungen bezüglich der sozialen Welt kommen exakten Wahrnehmung dieser in die Quere
- Erwartungen können die soziale Welt sogar an sich verändern (selbsterfüllende Prophezeiung)
- **Rosenthal & Jacobson (68): Grundschullehrer über intelligente Kinder informiert → nach einem Jahr hatten diese tatsächlich bessere Noten, da Lehrer ihnen mehr Förderung zukommen ließen**

1.3.3 Andere Motive

- 2 Hauptquellen für Konstrukte:
 - Bedürfnis, ein positives Selbstbild zu bewahren (Selbstwert-Ansatz)
 - Bedürfnis, Umwelt exakt wahrzunehmen (Ansatz der sozialen Kognition)
- → wichtigste soziale Motive, die einen Einfluss auf menschliches Denken und Verhalten haben
- Triebe körperlicher Natur (Hunger, Durst) sind andere starke Motivatoren, v.a. bei extremer Deprivation
- Gefühle der Angst; Versprechen von Liebe, Zuwendung oder anderen Belohnungen (sozialer Austausch)
- Kontrollbedürfnis (Bedürfnis nach Kontrolle der Umwelt)

1.4 Sozialpsychologie und soziale Probleme

- Sozialpsychologie: Wissenschaft des sozialen Einflusses; Untersuchung der grundlegenden menschlichen Motive, die den subjektiven Ansichten des Menschen über seine Umwelt zugrunde liegen
- Gründe für Untersuchung sozialen Verhaltens: Neugier, Beitrag zur Lösung sozialer Probleme/Herausforderungen
- Bsp: Gewalt und Vorurteile abbauen, Verbreitung von Altruismus und Freigebigkeit
- Aids/Kondomgebrauch; natürliche Ressourcen schonen; Gewalt im Fernsehen; Verhandlungsstrategien in der Politik; rassistische Vorurteile abbauen; Hilfestellungen in schwierigen Situationen (Tod, Neubeginn, etc.)

1.5 Sozialer Einfluss im Alltag

- „Tipping Point“ von **Gladwell** (2000): Warum finden Veränderungen in der Gesellschaft oft ganz plötzlich und unerwartet statt? (Bsp: Restaurant beliebt, Verbrecherrate NYC, Selbstmordrate Mikronesien; Rauchen)
- Tipping point, wenn attraktive Menschen mit Verhalten beginnen → Modewelle möglich

- Auch positive Auswirkungen möglich, wenn „Vermittler“ zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort voranschreiten (Bsp: Mammographie beim Friseur besprechen)

2. Methodologie: Wie Sozialpsychologen forschen

2.1 Sozialpsychologie: eine empirische Wissenschaft

- Grundprinzip der Sozialwissenschaft: viele soziale Probleme (z.B. Ursachen & Reaktionen auf Gewalt) können empirisch untersucht werden
- Unzureichend, sich auf persönliche Meinungen, Volksweisheiten, Hoffnung, Magazinumfragen zu verlassen
- Manche persönlichen Beobachtungen sind scharfsinnige & genaue Einschätzungen der Realität, andere sind weit davon entfernt
- Deshalb: Beobachtungen müssen zu Hypothesen umgesetzt werden (wissenschaftlich überprüfbar)
- Sozialpsychologie beschäftigt sich mit für uns vertrauten Themen: soziales Verhalten und sozialer Einfluss → Ergebnisse kommen einem selbstverständlich und offensichtlich vor („hätte ich vorher schon gewusst“)
- In meisten Fällen ergibt menschliches Verhalten Sinn & ist leicht vorhersagbar – allerdings nur im Nachhinein
- **Rückschaufehler** = Neigung des Menschen, zu überschätzen, inwieweit er ein Ereignis hätte voraussagen können, nachdem es bereits eingetreten ist
- Trick besteht darin, vorherzusagen, was in einem Experiment passiert, bevor man weiß, was herauskommt
- 3 Arten von Methoden in Sozialpsychologie:
 - Beobachtung (Fokus: Beschreibung; Welcher Natur ist das Phänomen?)
 - Korrelationsmethode (Fokus: Vorhersage; Wenn wir X kennen, können wir dann Y vorhersagen?)
 - Experimentelle Methode (Fokus: Kausalität; Ist die Variable X die Ursache für Variable Y?)
- Jede kann zur Untersuchung einer bestimmten Forschungsfrage angewandt werden; jede ist einerseits ein gut funktionierendes Instrument, hat aber gleichzeitig auch Schwächen
- Wahl der richtigen Methode ist der kreativer Teil in der Sozialpsychologie (Stärken der Methode maximiert, Schwächen minimiert)
- In sozialpsychologischer Forschung: immense praktische & ethische Einschränkungen

2.2 Formulieren von Hypothesen und Theorien

- Forschung beginnt mit Intuition oder Hypothese, die man untersuchen will; Beginn bei Ursprung der Hypothese
- Wissenschaft eher kumulativer Prozess: Hypothesen basieren auf vorangegangener Forschung & bereits entwickelten Theorien

2.2.1 Inspiration durch frühere Theorien & vorangegangene Forschung

- Viele Studien basieren auf Unzufriedenheit eines Forschers mit bestehenden Theorien & Erklärungen (man meint, einen besseren Ansatz zu haben)
- 50er: **Festinger** unzufrieden mit Theorien des Behaviorismus (Einstellungsänderungen) → neuer Ansatz: Dissonanztheorie (ganz bestimmte Vorhersagen, wann und wie Menschen ihre Einstellungen verändern)
- Wieder andere Forscher waren unzufrieden mit **Festingers** Erklärungen & entwickelten neue Ansätze & Theorien
- Kontinuierlicher Prozess der Verfeinerung von Theorien (eine Theorie wird entwickelt → spezifische Hypothesen, die sich von Theorie ableiten, werden überprüft → Ergebnisse → Überarbeitung der Theorie und Formulierung neuer Hypothesen)

2.2.2 Hypothesen, die auf persönlichen Beobachtungen beruhen

- Beobachtung eines seltsamen und interessanten Phänomens im täglichen Leben → Konstruktion einer Theorie (warum trat dieses Phänomen auf?) → Entwurf einer Studie zur Überprüfung der Theorie
- Mord von Kitty Genovese: 38 Nachbarn sahen zu, unternahmen jedoch nichts
 - **Latané & Darley (1968)**: Je mehr Zeugen, desto weniger Menschen greifen in einem Notfall ein („jemand anderes wird schon helfen/hat schon geholfen“) = **Verantwortungsdiffusion**
- Wie bestimmt ein Forscher, ob Hypothese zutrifft oder nicht?
- Spekulation reicht in Forschung nicht aus; Forscher müssen Daten sammeln, um Hypothese zu überprüfen

2.3 Die Beobachtungsmethode: soziales Verhalten beschreiben

- **Beobachtungsmethode** = Forscher beobachtet Menschen und protokolliert Messungen und Eindrücke, die er aus ihrem Verhalten gewinnt; kann viele Formen annehmen (je nachdem, was Forscher sucht und wie involviert bzw. distanziert der Forscher ist)
- **Ethnografie** = Methode, mit welcher Forscher versuchen, durch Beobachtung von innen heraus eine Gruppe oder eine Kultur zu verstehen, ohne dieser Gruppe/Kultur von vornherein die eigenen vorgefassten Meinungen aufzuzwängen zu wollen; Ziel: Vielfältigkeit und Komplexität der Gruppe verstehen, indem man sie

in Aktion beobachtet; impliziert oft teilnehmende Beobachtung; hauptsächlich angewandte Methode der Kulturanthropologie

- **Teilnehmende Beobachtung** = Eine Form der Beobachtung, bei welcher der Forscher mit den zu beobachtenden Menschen interagiert, aber versucht, die Situation selbst nach Möglichkeit nicht zu verändern
- **Reliabilität zwischen Beobachtern (Interrater-Reliabilität)** = Grad der Übereinstimmung zwischen 2 oder mehr Menschen, die unabhängig voneinander Verhalten beobachten und einen Datensatz kodieren → gleiche Beobachtungen von 2 oder mehr Menschen → Sicherstellung, dass Beobachtungen keine subjektiv verzerrten Eindrücke eines einzelnen Individuums sind

2.3.1 Dokumentenanalyse (Archival Analysis)

- **Dokumentenanalyse** = Eine Form der Beobachtung, bei der die Forscher angesammelte Dokumente oder Archive einer Kultur untersuchen (z.B. Tagebücher, Romane, Zeitschriften, Zeitungen, Fotos) → Aussagen darüber, wie sich Gesellschaft selbst sieht (Werte, Überzeugungen)
- Gut definierte Kategorien werden geschaffen und auf Material angewendet
- Befähigt Forscher, den Inhalt von Dokumenten zu beschreiben, die in der betreffenden Kultur gegenwärtig sind (Bsp.: Pornografie)

2.3.2 Einschränkungen der Beobachtungsmethode

- Beobachtungsmethode gut, wenn Ziel eine Beschreibung von sozialem Verhalten ist
- Jedoch auch einige bedeutende Nachteile:
- Bestimmte Verhaltensweisen sind schwierig zu beobachten (selten, nur im Privaten)
- Forscher ist abhängig von dem, der Daten ursprünglich zusammengetragen hat
- Begrenzt auf eine bestimmte Menschengruppe, Situation und Verhaltensweise (Problem, wenn Ziel ist, gemachte Beobachtungen auf verschiedene Bevölkerungsgruppen, Umfeld und Handlungen zu übertragen bzw. zu generalisieren)

2.3.3 Die Korrelationsmethode: Soziales Verhalten vorhersagen

- Beziehungen zwischen Variablen verstehen und vorhersagen, wann bestimmte Verhaltensweisen auftreten werden
- **Korrelationsmethode** = Technik, bei der 2 oder mehr Variablen systematisch gemessen und die Beziehung zwischen ihnen (z.B. wie viel von Variable X durch Variable Y vorhergesagt werden kann) bestimmt wird
- Auch direkte Beobachtungen menschlichen Verhaltens
- **Korrelationskoeffizient** = statistischer Wert, der anzeigt, wie gut man Variable durch eine andere vorhersagen kann (z.B. Körpergewicht durch Körpergröße); -1 (negative Korrelation) bis +1 (positive Korrelation)
- **Positive Korrelation**: Zunahme einer Variablen bedeutet Zunahme der anderen Variablen
- **Negative Korrelation**: Zunahme einer Variablen bedeutet Abnahme der anderen Variablen

2.3.4 Befragungen

- Korrelationsmethode wird oft auf Ergebnisse von Befragungen angewandt, um vorherzusagen, wie sich durch die Antworten auf die eine Frage die Antworten auf die anderen Fragen voraussagen lassen
- **Befragung** = Forschung, in der eine repräsentative Stichprobe von Menschen (oft anonym) zu ihren Einstellungen oder ihrem Verhalten befragt wird
- Praktische Art und Weise, die Einstellungen von Menschen zu untersuchen
- Fragebogen, um soziales Verhalten und Einstellungen zu verstehen
- Vorteile der Befragungsmethode:
 - Beziehungen zwischen Variablen bestimmbar, die schwer beobachtbar sind
 - Repräsentative Stichproben der Bevölkerung können untersucht werden
- Befragung nur dann nützlich, wenn Antworten die Meinungen der Allgemeinheit widerspiegeln
- **Zufallsauswahl** = Möglichkeit, sicherzustellen, dass eine Stichprobe von Menschen repräsentativ für die Gesamtbevölkerung ist → man gibt jedem Menschen aus der Bevölkerung die gleiche Chance, für die Stichprobe ausgewählt zu werden
- Nachteile der Befragungsmethode:
 - Schwierig, repräsentative Stichproben zu finden (Bsp.: Literary Digest)
 - Ungenauigkeit der Antworten („mehr erzählen, als man wissen kann“) bei Fragen nach hypothetischem oder bereits in der Vergangenheit liegendem Verhalten

2.3.5 Einschränkungen der Korrelationsmethode: Korrelation ist nicht gleich Kausalität

- Schwerwiegendste Nachteil der Korrelationsmethode: nur Beziehung zwischen Variablen, aber keine Ursachenerklärung von sozialem Verhalten
- Beziehung zwischen 2 Variablen → 3 mögliche kausale Beziehungen: A verursacht B; B verursacht A; kein Zusammenhang, Beeinflussung durch C → Korrelation ist noch lange kein Beweis für Kausalität!!!
- Oft: falsche Schlussfolgerung, dass 2 korrelierende Variablen bedeuten, dass sie einander verursacht haben

- Bsp.: Verhütungsmethode – Geschlechtskrankheit nach **Rosenberg et al. (1992)**; Pornografie – Gewaltverbrechen/Vergewaltigung nach **Baron & Straus (1984)**

2.4 Die Experimentelle Methode: Die Antwort auf die Frage nach den Ursachen

- **Experimentelle Methode** = Methode, in welcher Forscher auf Zufallsbasis VP Versuchsbedingungen zuteilt & sicherstellt, dass diese Situationen identisch sind außer der UV; einziger Weg, kausale Beziehungen aufzuzeigen
- **Unabhängige Variable** = Variable, von der angenommen wird, dass sie eine kausale Wirkung auf Reaktionen der Menschen hat
- Forscher variiert Situation systematisch so, dass, sie von der einen Gruppe auf die eine Weise wahrgenommen wird und von einer anderen Gruppe auf eine andere Weise
- Meist Methode der Wahl in sozialpsychologischer Forschung
- Erlaubt Forscher Schlussfolgerungen zur Kausalität (Ursache – Wirkung)
- Beinhaltet immer auch direkte Intervention des Forschers (Veränderung eines Aspekts der Situation → Ursache für untersuchtes Verhalten?)
- Häufig: praktische und ethische Schwierigkeiten
- **Darley & Latané (1968)**: insgesamt 6 Studenten in Kabinen, sollen von ihren Problemen erzählen und diskutieren, ein Student: epileptischer Anfall, bittet um Hilfe → nur 31% halfen, 69% blieben in ihrer Kabine und unternahmen nichts; 2 weitere Bedingungen (Gruppengröße variiert): 4 (62% halfen) bzw. 2 (85% halfen) Studenten insgesamt

2.4.1 Unabhängige und abhängige Variablen

- **Unabhängige Variable (UV)** = Variable, die Forscher verändert oder variiert, um zu sehen, ob sie eine Auswirkung auf andere Variablen hat
- **Abhängige Variable (AV)** = Variable, die Forscher misst, um festzustellen, ob sie von der UV beeinflusst wird; Forscher stellt Hypothese auf, dass die AV vom Grad der UV beeinflusst wird (AV hängt von UV ab)
- **Darley & Latané (1968)**:
 - UV = Anzahl der Zeugen; AV = Hilfeleistung ja/nein
 - → wenn Anzahl der Zeugen, von der die Menschen denken, dass sie anwesend sind, geringer ist, wird eher geholfen (6: 31%; 4: 62%; 2: 85%)

2.4.2 Interne Validität von Experimenten

- **Interne Validität** = Sicherstellen, dass UV, und nur diese, AV beeinflusst; erfolgt durch Kontrolle aller störenden Variablen & einer zufälligen SP-Auswahl der VP für die verschiedenen Versuchsbedingungen des Experiments
- **Zufallsauswahl für die Bedingung** = Prozess, durch den alle Teilnehmer die gleiche Chance haben, an den verschiedenen Bedingungen eines Experiments teilzunehmen; Forscher können sich so relativ sicher sein, dass die Verschiedenheiten in Persönlichkeit und Hintergrund der Teilnehmer gleichmäßig über die verschiedenen experimentellen Bedingungen verteilt sind
- **Wahrscheinlichkeitsniveau (p-Wert)** = wird durch statistische Methoden gewonnen; gibt an, wie wahrscheinlich es ist, dass Ergebnisse zufällig erfolgten & nicht durch UV; Ergebnis dann signifikant, wenn WS, dass Ergebnisse auf Zufallsfaktoren und nicht auf UV beruhen, unter 5% liegt
- Gutes Experiment: hohe interne Validität
- Nur die experimentelle Methode kann Fragen nach den Ursachen beantworten

2.4.3 Externe Validität von Experimenten

- Situation in Experiment häufig künstlich und realitätsfremd
- **Externe Validität** = Ausmaß, in welchem die Ergebnisse einer Studie auf andere Situationen oder Menschen verallgemeinert bzw. generalisiert werden können
- Zwei Arten von Generalisierbarkeit:
 - 1) **Generalisierbarkeit auf natürliche Situationen** = Ausmaß, mit dem wir von der vom Versuchsleiter konstruierten Situation auf Situationen des wirklichen Lebens verallgemeinern können
 - 2) **Generalisierbarkeit auf Personen** = Ausmaß, mit dem wir von den VPN auf alle Menschen verallgemeinern können
- Generalisierbarkeit auf natürliche Situationen:
- **Offensichtlicher Realismus (mundane realism)** = Ausmaß, in welchem Experiment realen Situationen gleicht
- **Psychischer Realismus (psychological realism)** = Ausmaß, in welchem Experiment wachgerufenen psychologischen Prozessen solchen des realen Lebens ähnlich sind; kann in einem Experiment sehr hoch sein, selbst wenn offensichtlicher Realismus niedrig ist; wird erhöht, wenn sich VP in einem Ereignis völlig in Anspruch genommen fühlt
- **Coverstory (Deckgeschichte)** = Beschreibung des Ziels einer Studie, die man VP erzählt; entspricht nicht dem tatsächlichen Ziel und dient dazu, den psychischen Realismus zu erhalten

- Man kann nur herausfinden, was Menschen in einer tatsächlichen Situation tun würden, wenn man eine Situation konstruiert, die dieselben psychischen Prozesse hervorruft, die im normalen Leben auch vorkommen
- Generalisierbarkeit auf Menschen:
- Sicherstellung, dass Ergebnisse eines Experiments Verhalten einer ganz bestimmten Gruppe repräsentieren, besteht darin sicherzustellen, dass die VPN auf Zufallsbasis aus dieser Gruppe ausgewählt werden
- Idealfall: Stichproben sollen nach Zufall ausgewählt werden (wie bei Befragung); aber: unpraktisch und teuer
- Einige sozialpsychologische Prozesse sind allen Menschen eigen (Grundkomponenten menschlichen Verhaltens) → relativ unwichtig, VPN von überall her zu holen
- andere Prozesse wiederum unterscheiden sich über Alter, Geschlecht und Kultur hinweg
- bei sozialpsychologischen Prozessen, die auf kulturellen Faktoren basieren: Notwendigkeit einer möglichst vielfältig zusammengesetzten Stichprobe von Menschen
- Woher weiß Forscher, ob untersuchte Prozesse allgemein gültig sind?
- Replizierbarkeit:
- **Replizierbarkeit** = Endgültiger Test der externen Validität eines Experiments durch Wiederholung einer Studie, häufig mit verschiedenen Populationen von VPN oder in verschiedenen Versuchsanordnungen
- Nur mit Replikationen kann man sichere Angaben über Generalisierbarkeit der Ergebnisse machen
- Häufig: Ergebnisse in gewissem Maße variabel
- → **Meta-Analyse** = statistisches Verfahren, bei dem Ergebnisse von 2 oder mehr Studien gemittelt werden, um zu sehen, ob der Einfluss einer UV reliabel ist

2.4.4 Interkulturelle Forschung

- Sozialpsychologie zunächst nur in USA, zunehmend jedoch auch Experimente in anderen Kulturen → Bereicherung des Verständnisses der externen Validität vieler Ergebnisse
- 2 Hauptziele der interkulturellen Forschung:
 - 1.) man möchte aufzeigen, dass bestimmte psychische Prozesse oder Gesetze allgemein gültig sind (funktionieren bei allen Menschen auf gleiche Weise) → was allen Menschen gemeinsam ist, ohne Rücksicht auf Hintergrund oder Kultur
 - 2.) Unterschiede herausfinden, indem man untersucht, wie die Kultur grundlegende sozialpsychologische Prozesse beeinflusst
- Zu 1): **Darwin**: Reihe grundlegender menschlicher Gefühle (Wut, Freude, Überraschung, Furcht, Ekel, Trauer), die auf der ganzen Welt auf die gleiche Art und Weise ausgedrückt und verstanden werden → durch nachfolgende Forschung untermauert
- Zu 2): einige der Ergebnisse in der Sozialpsychologie sind kulturabhängig
- Forscher müssen sehr vorsichtig sein, nicht ihre eigenen Standpunkte und Definitionen aus ihrer Kultur auf die der anderen Kultur zu übertragen, mit der sie nicht vertraut sind
- Forscher müssen sichergehen, dass ihr AVs und UVs in den unterschiedlichen Kulturen auf die gleiche Weise verstanden werden
- mehr und mehr interkulturelle Forschung wird sehr sorgfältig durchgeführt → Bestimmung möglich, welche sozialpsychologischen Prozesse allgemein gültig und welche kulturspezifisch sind

2.4.5 Das Grunddilemma des Sozialpsychologen

- **Feldforschung** = Experimente, bei denen das menschliche Verhalten in seiner natürlichen Umgebung statt im Labor studiert wird; einer der besten Wege, externe Validität zu steigern
- Forscher kontrolliert Vorkommen einer bestimmten UV, um festzustellen, welche Wirkung sie auf die AV hat und teilt die VPN auf Zufallsbasis unterschiedlichen Bedingungen zu
- VPN sind sich nicht bewusst, dass die Ereignisse, die sie erleben, ein Experiment darstellen
- **Latané & Darley (1970): Bierdiebstahlstudie: 2 „Räuber“ stehlen Bierkasten während Kassiererin in Lager, werden von Zeugen beobachtet → signifikant weniger Leute meldeten den Diebstahl, wenn sich noch eine andere Person an der Kasse befand, als wenn sie allein dort waren**
- Nahezu immer ein kritisches Abwägen zwischen interner und externer Validität, d.h. zwischen
 - 1) genügend Kontrolle über Situation, um sicherzustellen, dass keine fremden Variablen Ergebnisse beeinflussen und dem zufälligen Zuordnen der VPN auf die Bedingungen und
 - 2) Sicherstellen, dass Ergebnisse auf das normale Leben generalisiert werden können
- Kontrolle ist eher in Laborexperiment gegeben, jedoch Abweichung vom realen Leben
- Reales Leben ist im Feldexperiment gegeben, Kontrolle der Störvariablen jedoch schwierig
- Abwägen der Balance zwischen interner und externer Validität = eines der Grundprobleme in Sozialpsychologie; nicht damit zu lösen, dass man alles in ein einziges Experiment zu packen versucht
- Meisten Sozialpsychologen entscheiden sich zunächst für interne Validität (Laborexperiment; ziemlich eindeutig, was die Ursache für was ist)
- Andere bevorzugen Kontrolle der externen Validität (Feldexperiment)
- Viele tun beides: zusammengenommen erfüllen beide Typen Ansprüche an ein perfektes Experiment
- Durch Replikation kann so wissenschaftliche Fragestellung mit maximaler interner & externer Validität untersucht werden

2.5 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie

- Konflikt: Experiment so lebensecht, solide und gut kontrolliert wie möglich vs. unnötigen Stress, Unbehagen und Unerfreuliches von VPN fernhalten
- Forscher fühlen sich für Gesundheit und Wohlbefinden der VPN verantwortlich
- Viele Entdeckungen dienen sicherlich Allgemeinwohl → viele meinen, es wäre unmoralisch, diese Experimente nicht durchzuführen
- Anforderungen guter wissenschaftlicher Forschung und die des ethischen Vorgehens können sich widersprechen → Mittelweg!
- **Einwilligung (Informed Consent)** = Vorgang, in welchem Forscher vor Beginn Art seines Experimentes erklärt & VP um seine/ihre Zustimmung bittet
- Manchmal ist dies nicht möglich (keine völlige Aufklärung) → Täuschungsexperiment (deception experiment)
- **Täuschung** = In-die-Irre-Führen der VP über wahren Zweck der Studie oder der tatsächlichen Geschehnisse
- Reihe von Richtlinien, wie mit diesen Dilemmata bezüglich der ethischen Seite von Experimenten umzugehen ist und um dafür zu sorgen, dass die Würde und Sicherheit der VPN gewahrt bleiben
- American Psychological Association: Liste ethischer Prinzipien, die für gesamte psychologische Forschung gelten
 - 1) kein Schaden für VP
 - 2) Evaluation der ethischen Akzeptanz, auch durch andere (institutionalisierte Gremien)
 - 3) so weit wie möglich Aufklärung über Vorgehensweise vor Experiment; Informed Consent
 - 4) Täuschung nur, wenn keine andere Möglichkeit, Hypothese zu überprüfen; nur, wenn Gremium Risiken ausgeschlossen hat; Debriefing nach Experiment
 - 5) VP: Freiheit, zu jedem Zeitpunkt Teilnahme zu beenden
 - 6) Schweigepflicht, es sei denn, VP hat Veröffentlichung zugestimmt
- In USA: jegliche psychologische Forschung muss von offizieller Aufsichtsbehörde oder Ethikkommission überwacht werden
- Wenn Täuschung: postexperimentelles Gespräch (Debriefing Session) zwingend notwendig
- **Debriefing** = Lagebesprechung am Ende des Experimentes, die der Aufklärung der VPN über den tatsächlichen Zweck dient und klarstellt, was sich tatsächlich ereignet hat
- Fast alle VP verstehen & akzeptieren Notwendigkeit der Täuschung (leichte Form, anschließende Aufklärung)

2.6 Grundlagenforschung vs. angewandte Forschung

- **Grundlagenforschung** = Studien, die beabsichtigen, Antworten darauf zu finden, warum sich Menschen auf eine ganz bestimmte Weise verhalten, rein aus Gründen intellektueller Neugier; kein direkter Versuch, ein spezifisches soziales oder psychologisches Problem zu lösen
- **Angewandte Forschung** = Studien, deren Ziel darin besteht, ein spezifisches soziales Problem zu lösen; Erstellen einer Verhaltenstheorie i.d.R. zweitrangig, vielmehr sollen spezifische Probleme angegangen werden (Minderung Rassismus, Eindämmung AIDS)
- In meisten Wissenschaften: Unterscheidung zwischen beiden Forschungsarten verschwommen (Bestrebungen der einen Gruppe nicht unabhängig von denen der anderen)
- **Lewin (1951)**: „Es gibt nichts, dass so praktisch ist wie eine gute Theorie.“
- Um schwierige Probleme zu lösen, muss man zunächst die zugrunde liegenden psychischen Dynamiken der menschlichen Natur und der sozialen Interaktion verstehen
- An Lösung sozialer Probleme arbeiten vs. Grundaspekte der menschlichen Natur erfassen (Dichotomie in der Sozialpsychologie)

3. Soziale Kognition: Wie denken wir über unser soziales Umfeld?

- **Soziale Kognition** = Art & Weise wie Menschen über sich selbst & ihr soziales Umfeld denken & wie sie soziale Informationen selektieren, interpretieren, abspeichern & abrufen, um Urteile zu fällen & Entscheidungen zu treffen
- Zwei wichtige Modi innerhalb der sozialen Kognition (greifen meist sehr gut einander):
 - 1) Automatisches Denken: schnell, unabsichtlich, unbewusst, unwillkürlich, mühelos
 - 2) kontrolliertes Denken: bewusst, erfordert mehr Mühe

3.1 Auf Autopilot: Denken ohne Mühe

- **Automatisches Denken** = Denken das unbewusst, absichtslos, unwillkürlich und mühelos abläuft
- Erster Eindruck basierend auf Erfahrungen der Vergangenheit und dem Wissen von der Welt

3.1.1 Menschen als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata

- **Schemata** = mentale Strukturen, die Menschen benutzen um ihr Wissen in Themenbereichen oder Kategorien bezüglich der sozialen Welt zu organisieren; beeinflussen Information, die wahrgenommen wird, über die Menschen nachdenkt und an die er sich erinnert; beinhalten unser grundlegendes Wissen und unsere Eindrücke

- **Stereotype** = Anwendung von Schemata auf bestimmte Gruppen; stellen einen besonderen Fall eines eher generellen Phänomens dar – der Organisation der Umwelt in Schemata
- Funktion von Schemata: Warum gibt es sie?
- Schemata können auch zu Irrtümern führen → Warum gibt es sie trotzdem?
- Schemata sind ausgesprochen wichtig für Organisation der Umwelt und dafür, ihr einen Sinn zu geben
- Korsakoff-Syndrom: verlieren Fähigkeit, neue Gedächtnisspeicher (memories) anzulegen → keine Schemata; Patient muss sich selbst und seine Welt in jedem Augenblick neu erschaffen → erfinden Schemata, wo keine sind
- Schemata sind besonders wichtig bei Informationen, die auf verschiedene Art und Weise interpretiert werden können → Möglichkeit, Vieldeutigkeit zu reduzieren
- **Kelley (1950):** Gastdozent (warme/kalte Persönlichkeit) von Studenten bewertet → griffen auf vorgegebene Schemata (warm/kalt) zurück → wenn Schemata „warm“: positivere Bewertung; zeigte Dozent eindeutige Eigenschaft → in beiden Bedingungen gleiche Bewertung (da keine Schemata gebraucht werden)
- Je mehrdeutiger und zweifelhafter eine Information ist, desto eher werden Schemata herangezogen, um die Wahrnehmungslücken zu füllen
- Wenn man eigene Schemata für korrekt hält: vernünftig sie zur Auflösung des Zweifelhaften auch anzuwenden
- Gefährlich: automatische Anwendung verkehrter Schemata
- Schemata als Wegweiser für Aufmerksamkeit und Erinnerung
- Schemata haben tiefgreifende Auswirkungen darauf, was für Informationen wir bemerken, über welche von ihnen wir uns Gedanken machen und welche wir uns später erinnern
- Nicht schemakonsistente Information wird vergessen, ignoriert oder nicht einmal bemerkt
- Schemata dienen als Filter, der widersprüchliche/inkonsistente Informationen vom vorherrschenden Thema trennt
- Ist Verhalten so inkonsistent mit unseren Schemata, dass wir uns Gedanken darüber machen, wie dieses Verhalten zustande gekommen sein könnte, ist WS sehr hoch, dass wir uns gut daran erinnern werden
- Menschliches Gedächtnis arbeitet rekonstruktiv; Informationslücken werden so aufgefüllt, dass sie eine Konsistenz mit den vorhandenen Schemata aufweisen
- Wir erinnern einiges an mit der Situation zusammenhängender Information (besonders die Art von Information, die wir auf Grund unserer Schemata bemerken & auf die wir achten) und wir behalten wieder andere Information im Gedächtnis, die der Situation nie inhärent waren, die wir aber unbewusst später hinzugefügt haben
- Erinnerungsrekonstruktionen tendieren dazu, mit Schemata konsistent zu sein
- **Carli (1999):** Barbara und Jack: Heiratsantrag vs. Vergewaltigung → VPN füllten Erinnerungslücken mit schema-konsistenten Details → Schemata werden mit der Zeit stärker und resistenter gegen Veränderung
- Zugänglichkeit und Priming: Welche Schemata kommen zur Anwendung?
- **Zugänglichkeit** = Ausmaß, mit dem Schemata und Konzepte gedanklich greifbar sind und daher aller Wahrscheinlichkeit nach bei der Urteilsbildung über die soziale Welt Verwendung finden; 2 verschiedene Arten:
 - 1) Einige Schemata können chronisch im Vordergrund stehen auf Grund von Erlebnissen aus der Vergangenheit
 - 2) Priming einer bestimmten Persönlichkeitseigenschaft durch zuvor erlebtes oder durchdachtes Ereignis → werden zugänglich gemacht und verwendet
- **Priming** = Prozess, bei dem gerade Erlebtes die Verfügbarkeit eines Schemas, einer Charaktereigenschaft oder eines Konzeptes verstärkt
- Kein Zusammenhang zwischen gegenwärtiger Situation und Ursprungssituation für Priming nötig
- **Higgins, Rholes & Jones (1977):** Priming durch Wortlisten (positive vs. negative Eigenschaften) → Bewertung von „Donald“ → Priming durch negative Worte → negative Bewertung; Priming durch positive Worte → positive
- Gedanken müssen sowohl zugänglich als auch anwendbar sein, um als Primes wirksam zu sein
- **Bargh & Pietromonaco (1982):** feindselige vs. neutrale Worte blitzten auf (VP waren sich dieser nicht bewusst) → Bewertung von Donald → negativer bei feindseligem Priming → Priming als unbewusster, automatischer Prozess; unterschwellige Beeinflussung?!
- Schemata können weiterbestehen, auch nachdem sie sich als unzutreffend erwiesen haben
- Schemata sind so stark, da sie Eigenleben führen können, nachdem sie eigentlich schon längst entlarvt sind
- **Ross, Lepper & Hubbard (1975):** Suizidkarten richtig/falsch? → „Erfolgs-Feedback“ vs. „Versagen-Feedback“ → Einschätzung, wie man bei zweitem Test abschneiden würde → „Erfolgs-Feedback“ zuversichtlicher als „Versagen-Feedback“ (Trefferquoten im 1. Test, Abschneiden in neuem Test)
- **Perseveranzeffekt** = Beharren auf Annahmen bezüglich der eigenen Person sowie auch der sozialen Welt, auch nachdem die realen Grundlagen dieser Annahmen außer Kraft gesetzt worden sind
- Sich selbst erfüllende Prophezeiungen: Wenn unsere Schemata wahr werden
- Wenn man mit neuem Beweismaterial konfrontiert oder altem der Boden entzogen wird, werden Schemata nicht in dem Ausmaß revidiert, wie eigentlich zu erwarten wäre
- Aber: Mensch ist nicht grundsätzlich nur passiver Informationsempfänger; handelt oft gemäß eigener Schemata → hat entscheidenden Einfluss darauf, ob diese Schemata bestätigt werden oder nicht

- Wir können unbewusst dafür sorgen, dass sich unsere Schemata bestätigen: durch Art und Weise, wie wir mit anderen Menschen umgehen
- **Sich selbst erfüllende Prophezeiung** = funktioniert in 3 Schritten:
 - 1) Man hat eine bestimmte Erwartung von einer anderen Person und ihrem Verhalten die
 - 2) wiederum das eigene Verhalten gegenüber dieser Person beeinflusst, die
 - 3) sich daraufhin mit den ursprünglich gehegten Erwartungen konsistent verhält und so dafür sorgt, dass diese Erwartungen zur Realität werden
- Können beängstigende Konsequenzen haben
- **Rosenthal & Jacobsen (1968): IQ-Tests an Grundschule; zufällige Auswahl „guter Schüler“ und Mitteilung an Lehrer → Lehrer hatten höhere Erwartungen an „gute Schüler“ → förderten diese mehr → „gute Schüler“ wurden besser (höhere IQ-Werte am Ende des Schuljahrs)**
- Wenn wir uns so verhalten, dass unser Schema Realität wird → sich selbst erfüllende Prophezeiung
- Finden sich bei verschiedensten Bevölkerungsgruppen mit ganz unterschiedlichen Erwartungen
- Keine bewusste, absichtliche Handlung; eher automatisch ablaufendes Denken
- Schemata lassen sich nur schwer verändern
- **„Reign of error“ (Regieren des Fehlers)** = tatsächlicher Verlauf einer Begebenheit wird als Beweis gebracht, dass man von vornherein Recht gehabt hat (Nichterkennen der eigenen Rolle, die dazu beiträgt, dass das erwartete Verhalten auch auftritt)
- Vermeiden von selbst erfüllenden Prophezeiungen: „Wie es in den Wald hineinruft, so schallt es auch wieder heraus“ → Freundlichkeit wird mit Freundlichkeit vergolten
- Kulturelle Determinanten von Schemata
- Schemata sind eine wichtige Art und Weise, wie Kulturen unser Verständnis und unsere Interpretation der Welt, in der wir leben, beeinflussen
- Schemata, die unsere Kultur uns beibringt, haben einen erheblichen Einfluss sowohl auf unsere Beobachtungen als auch auf das, woran wir uns in Bezug auf unsere Umwelt erinnern
- **Bartlett (1932):** in unterschiedlichen Kulturen gibt es Schemata für die verschiedensten Dinge, in Anhängigkeit davon, wie wichtig diese Dinge für die einzelne Kultur sind
- Jeder hat ein hervorragendes Gedächtnis für die Dinge, die einem wichtig sind und für die wir auch gut entwickelte Schemata haben
- Informationsflut, die uns tagtäglich begegnet, ist so enorm, dass sie in kleine Häppchen aufgeteilt werden muss; Infos sind oft mehrdeutig oder schwierig einzuordnen („blooming, budding confusion“ – „blühende, knospentreibende Verwirrung“)
- Wir verlassen uns auf Schemata, die uns helfen, die Infomenge zu reduzieren und für die mehrdeutigen Infos eine Interpretation zu finden; schnell, mühelos, absichtslos → automatisches Denken
- Andere Form des automatischen Denkens: Anwendung bestimmter Regeln & Abkürzungen beim Nachdenken über soziale Welt; meisten: ausgesprochen nützlich; manchmal können sie jedoch auch zu fehlerhaften Schlussfolgerungen führen

3.1.2 Mentale Strategien und Abkürzungen

- Mentale Abkürzungen sind effizient, führen bei vertretbarem Zeitaufwand auch zu guten Entscheidungen
- Wenn zu viele Schemata angewandt werden können → andere Abkürzungen
- **Urteilsheuristik** = Mentale Abkürzungen, die Menschen zur schnellen & effizienten Urteilsbildung verwenden (Heuristik: griechisch; „entdecken“); keine Garantie für korrekte Schlussfolgerungen
- Heuristiken sind manchmal unzureichend oder werden falsch angewendet → fehlerhafte Urteile
- Meistens funktionieren sie jedoch sehr gut und sind ausgesprochen zweckdienlich
- Die Verfügbarkeitsheuristik: Wie leicht ist es abrufbar?
- **Verfügbarkeitsheuristik** = Faustregel, nach der ein Urteil darauf basiert, wie leicht ein bestimmter Gedächtnisinhalt abrufbar ist
- Problem: manchmal passt das, was einem am schnellsten in den Sinn kommt, nicht unbedingt in das Gesamtbild; kann somit zu fehlerhaften Urteilsbildungen führen
- Bsp: Ärzte wenden bei mehrdeutigen Symptomen oft diese Heuristik an (geläufige Diagnosen)
- Menschen haben recht gut entwickelte Ideen, was unsere eigene Persönlichkeit angeht
- Oft sind Schemata bezüglich der eigenen Persönlichkeit nicht so stabil → möglich, dass Urteile darauf basierend gefällt werden, wie leicht Beispiele des eigenen Verhaltens erinnert werden können
- **Schwarz et al (1991):**
 - Erinnerung an 6 (leicht) vs. 12 (schwieriger) Bsp selbstsicheren Verhaltens; Einschätzung der eigenen Selbstsicherheit → VP mit 6 Bsp stufen sich als ziemlich selbstsicher ein; VP mit 12 als relativ unsicher
 - Erinnerung an 6 (leicht) vs. 12 (schwieriger) Beispiele unsicheren Verhaltens; Einschätzung der eigenen Selbstsicherheit → VP mit 6 Bsp stufen sich als ziemlich unsicher ein; VP mit 12 als relativ selbstsicher
- Menschen bedienen sich der Verfügbarkeitsheuristik (Leichtigkeit, mit der Beispiele erinnert werden), wenn sie sich ein Urteil über sich selbst oder andere Menschen bilden
- Die Repräsentativheuristik: Wie ähnlich sind sich A und B?
- Urteilsbildung basierend auf Ähnlichkeit der vorliegenden Situation mit der eigenen Vorstellung deren Prototyps

- **Repräsentativheuristik** = mentale Abkürzung, bei der etwas danach klassifiziert wird, wie ähnlich es einem Prototyp ist
- Dinge anhand ihrer Repräsentation zu kategorisieren ist ausgesprochen sinnvoll
- **Basis-Rate (base-rate)** = Information über die relative Häufigkeit der Mitglieder verschiedener Gruppierungen in der Gesamtbevölkerung
- Was tun, wenn Kenntnis über Basis-Rate und dem widersprechende Information über Person zur Verfügung stehen? → Basis-Rate wird unterschätzt, Information über Person wird stärker gewichtet
- Gute Strategie, wenn Information über Person zuverlässig; wenn löchrig: Schwierigkeiten → Basis-Rate nicht völlig außer Acht lassen!
- Information zur Basis-Rate wird nicht immer völlig ignoriert; man konzentriert sich bei seinen Beobachtungen oft viel zu sehr auf die individuellen Charakteristiken; Basis-Rate wird nur ungenügend beachtet
- Sich allzu sehr auf diese Heuristik zu verlassen kann problematisch sein (z.B. Medikamente)
- Anker- und Anpassungseffekte: Dinge für bare Münze nehmen
- **Anker- und Anpassungsheuristik** = Mentale Abkürzung, bei der eine bestimmte Zahl oder ein Wert als Ausgangspunkt (Anker) angenommen wird und von dem aus die Anpassung nur unzureichend gelingt
- In vielen Fällen eine gute Strategie; bestimmter Ausgangswert valide und informativ → logischer Ausgangspunkt
- Problem: Beeinflussung der Urteilsbildung durch völlig willkürliche Ankerwerte
- **Englich & Mussweiler: Richter sollten Strafmaß für Vergewaltiger verhängen → länger, wenn Anklage längere Haftstrafe vorschlag aber auch, wenn Informatikstudent (willkürlicher Anker) längere vorschlag**
- **Tversky & Kahneman (1974): Glücksrad; Prozentsatz afrikanischer Staaten in Uno höher/niedriger als Nummer auf Glücksrad → Schätzung höher, wenn Glücksradzahl höher**
- **Mussweiler & Strack:** beim In-Betracht-Ziehen eines Ausgangspunktes werden selektiv Gedächtnisinhalte abgerufen, die mit diesem Anker konsistent sind
- Anker- und Anpassungsheuristiken sind verwandt mit Rolle der Zugänglichkeit (Gedanken, die eher abrufbar sind, beeinflussen Urteilsbildung)
- Idee/Wert wird aus völlig willkürlichen Gründen im Gedächtnis abrufbar und nimmt so Einfluss auf Urteilsbildung (wie Priming mit Persönlichkeitsmerkmalen Einschätzung von Donald beeinflusste)
- Automatisches Denken, unbewusst, schwer kontrollierbar (Warnung vor Ankerwerten sinnlos)
- Nicht auf Urteilsfindungen beschränkt, die auf Zahlen basieren; eigene Erfahrungen/Beobachtungen als Anker für unsere Eindrücke bei Schlussfolgerungen, selbst wenn wir uns bewusst sind, dass unsere Erlebnisse außerhalb der Norm liegen
- **Auf Generalisierung begründete systematische Urteilsverzerrung (biased sampling) =** Informationsstichproben, von denen bekannt ist, dass sie fehlerhaft bzw. verzerrt oder untypisch sind, werden generalisiert (Bsp.: selbst schlechtes Essen in empfohlenem Restaurant; Fallbeispiel von Sozialhilfeempfängerin typisch/untypisch → wenn typisch, schlechtere Meinung über alle; nur 1 Bild von gesamtem Bundesstaat → sieht überall so aus, etc.)
- **Hamill, Wilson, Nisbett (1980): Sozialhilfeempfängerin (verantwortungsloses, trübes Leben) → Fall typisch/untypisch für Sozialhilfeempfänger allgemein → typisch: sehr schlechte Meinung über alle; untypisch: nicht so schlecht wie in typisch-Bedingung, aber auch wesentlich schlechter als in Kontrollgruppe → Anpassung unzureichend, Individuum steht zu sehr unter dem Einfluss des ursprünglich gebildeten Urteils**

3.2 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken

- **Kontrollierte Denkprozesse** = Ein Denken, das bewusst, absichtlich, freiwillig und mit Aufwand geschieht; für gewöhnlich kann man es willentlich an- und abstellen
- Mensch ist nur fähig, über eine Sache auf einmal nachzudenken (beim kontrollierten Denken)
- Austarieren der automatischen Denkprozesse
- Erfordert Motivation und bewusste Anstrengung, Zeit und Energie
- Wichtigere Aufgaben → komplexe, akkurate Schlussfolgerungen
- Wenn etwas auf dem Spiel steht, werden anspruchsvollere Strategien angewendet, akkuratere Entscheidungen getroffen & schema-inkonsistente Fakten viel eher bemerkt als dies bei einer unbedeutenden Situation der Fall ist
- Aber: auch wenn hohe Motivation gegeben ist, können Schlussfolgerungen dennoch falsch sein
- **Pelham & Neter:** Menschen motiviert → Urteilsbildung bei recht einfachen Aufgaben akkurater, bei komplexeren Aufgaben aber schlechter (zu viel Mühe, verkrampft, verwirrt)
- Schwierig herauszufinden, wie ein Urteil oder eine Entscheidung zustande kam, ob Fehleinschätzungen dabei eine Rolle spielen und wie viel Anpassung, wenn überhaupt, vorgenommen werden sollte
- Je motivierter man ist, in der Urteilsbildung Fehleinschätzungen aus dem Weg zu gehen, desto größer die WS, dass dies auch gelingt

3.2.1 Unbewusste Denkprozesse vs. bewusste Verdrängung

- **Gilberts Theorie der automatischen Akzeptanz (1991)** = Mensch ist darauf programmiert, automatisch alles zu glauben, was er sieht & hört; tatsächlich ist Meiste, was wir hören & sehen, wahr

- Aber auch Fälle, wo das, was wir hören und sehen, nicht wahr ist → ausbalancierendes System nötig, um dem, was wir zunächst geglaubt haben, mit „Un-Glauben“ zu begegnen, die anfängliche automatische Akzeptanz also wieder rückgängig zu machen
- Anfängliche Akzeptanz der Information (automatisch) → Überprüfung des Wahrheitsgehalts der akzeptierten Überzeugungen (kontrolliert) → De-Akzeptieren wenn nötig (kontrolliert)
- Wenn müde oder mit anderem beschäftigt: letzten beiden Prozesse schwieriger

3.2.2 Ironische Prozesse und das Unterdrücken von Gedanken

- Wenn müde/abgelenkt: Fähigkeit, Gedankeninhalte zu unterdrücken, leidet
- **Wegner**: erfolgreiche Unterdrückung von Gedankeninhalten ist abhängig von Zusammenspiel zweier Prozesse (einem automatischen & einem willentlich kontrollierten)
- **Monitor** = automatischer Prozess, konstant auf Suche nach Anzeichen, dass unerwünschter Gedanke sich ins Bewusstsein drängt; wenn dieser entdeckt ist, schaltet sich der kontrollierte Teil ein
- **Operator** = kontrollierter Prozess; anstrengender, bewusst ablaufender Versuch, uns abzulenken, indem wir etwas andere finden, über das wir nachdenken können
- Müde/abgelenkt → Operator kann Aufgabe nicht mehr gerecht werden → unerwünschte Gedanken werden nicht „aufgehalten“ (Monitor funktioniert) → tritt mit verstärkter Häufigkeit ins Bewusstsein
- **Wegner, Erber & Bowman (1995)**: Sätze vervollständigen ohne sexistische Inhalte (langsam/schnell antworten) → langsam antworten: Monitor und Operator griffen ineinander; schnell antworten: Operator hat keine Zeit zu unterdrücken → mehr sexistische Antworten
- Auf emotionaler & physischer Ebene kann es kostspielig sein, Gedankeninhalte unterdrücken zu wollen
- **Petrie, Booth & Pennebaker (1998)**: 1x mal am Tag (3 Tage) persönliches aufschreiben; 5 Min. lang aufgeschriebenes unterdrücken → Abnahme in Funktion des Immunsystems
- **Major & Gramzow (1999)**: Mütter mit Abtreibung: wie oft versucht, Gedanken an Abtreibung zu unterdrücken → je öfter, desto größer die psychische Belastung
- Besser, sich bezüglich der eigenen Problemen zu öffnen (schreiben, besprechen) als zu versuchen, Gedanken an diese Probleme zu unterdrücken

3.2.3 Kontrafaktisches Denken: Die Vergangenheit ungeschehen machen

- **Kontrafaktisches Denken** = Versuch, einen Aspekt der Vergangenheit mental umzuändern durch die Vorstellung dessen, wie es hätte sein können
- Negatives Erlebnis, dass „so knapp vorbei“ war (z.B. Nichtbestehen einer Prüfung)
- Können großen Einfluss auf emotionale Reaktionen bei bestimmten Gegebenheiten ausüben
- Je einfacher Resultat mental ungeschehen zu machen ist, desto stärker ist auch die emotionale Reaktion darauf
- **Davis, Lehman, et al. (1995)**: Menschen mit großem Verlust (Kind, Partner): je mehr versucht wurde, sich auszudenken, wie die Tragödie hätte verhindert werden können, desto stärker das Leid
- Können zu ziemlich paradoxen Auswirkungen auf menschliche Emotion führen
- **Medvec, Madey & Gilovich (1995)**: Bronzemedailengewinner glücklicher als Silbermedailengewinner (diese neigen eher zu kontrafaktischem Denken à la „knapp an Gold vorbei“)
- Wir sind uns bewusst, dass wir von der Vergangenheit nicht lassen können
- „Hätte-ich-nur“-Denken ist nicht immer beabsichtigt bzw. geschieht freiwillig; beansprucht sehr viel mentale Energie; schwierig abzustellen, selbst wenn wir es willentlich versuchen
- Wenn darauf ein Grübeln wird, wo der Mensch sich immer wieder auf die negativen Dinge in seinem Leben konzentriert, bekommt diese Art zu denken einen negativen Charakter
- Grübeln ist eines der Dinge, die zu Depressionen beitragen
- Kann sehr nützlich sein, wenn es Aufmerksamkeit auf Möglichkeiten richtet, wie man in Zukunft besser zurechtkommen kann; größeres Gefühl von Kontrolle, mehr Motivation

3.3 Eine Darstellung sozialen Denkens

- Debatte darüber, welcher Modi (automatisch oder kontrolliert) wichtiger ist
- Automatische Prozesse werden zunehmend gewürdigt
- Beide sehr nützlich; beide können zu Fehleinschätzungen führen
- Bsp.: automatisch: auf ethnischer Zugehörigkeit beruhende Annahme; kontrolliert: „racial profiling“
- Porträt des sozialen Denkers: Mensch verfügt über unglaubliche kognitive Fähigkeiten, aber auch genügend Raum für Verbesserungen; Unzulänglichkeiten im sozialen Denken können sehr folgenschwer sein
- Metapher für menschliches Denken: „fehlerbehafteter Wissenschaftler“: brillanter Denker, der versucht, Wesen der sozialen Welt auf logische Art & Weise auf Grund zu gehen, dabei aber keineswegs Perfektion an Tag legt
- Mensch ist Wahrheiten gegenüber, die nicht in seine Schemata passen, oft blind & behandelt dabei andere manchmal so, dass die eigenen Schemata sich erfüllen – etwas, das gute Wissenschaftler nie tun würden

3.4 Wie man das menschliche Denken verbessern kann

- Menschen ein wenig mehr Bescheidenheit nahelegen, was Denkfähigkeit anbelangt; oft größere Zuversicht bezüglich der Urteile, die wir uns bilden, als dies gut täte
- **Subjektive Sicherheit (overconfidence)** = meisten Menschen setzen zu großes Vertrauen in ihr Wissen & die Richtigkeit ihrer eigenen Urteile, obwohl das menschliche Urteil oft gar nicht so korrekt ist, wie man denken mag
- Viele denken, dass keine Notwendigkeit für Anpassungen oder Verbesserungen besteht
- **Lord, Lepper & Preston (1995):** Menschen sollen sich mit Standpunkt auseinandersetzen, der ihrem eigenen diametral entgegengesetzt war → noch andere Arten, die Welt zu betrachten → weniger Fehler bei Urteilsbildung
- Grundlegende statistische und methodische Prinzipien näherbringen, darüber, wie Schlussfolgerungen korrekt gezogen werden → Alltagsanwendung (logisches Denkvermögen verbessert)
- **Nisbett, Fong, Lehman & Cheng (1987):** Psychologie- und Medizinstudenten verbesserten sich in statistisch-logischem Denken nach 2 Jahren Studium mehr als Jura- und Chemiestudenten

3.5 Automatische Denkprozesse und Vorurteile

- **Payne (2001):** 2 Bilder parallel (1.: weißes/schwarzes Gesicht, 2.: Werkzeug/Waffe); sollten nur auf 2. Bild achten & Taste drücken → Werkzeug mit signifikant größerer WS als Waffe identifiziert, wenn vorher schwarzes Gesicht zu sehen war
- **Cornell, Park, Judd & Wittenbrink (2002):** Videospiel; Schwarzer/weißer Mann mit Waffe/harmlosem Gegenstand; schießen/nicht schießen → „Schieß-Bias“, beeinflusst von Rassenzugehörigkeit (keine Waffe, öfter versehentlich erschossen wenn schwarz; Waffe, öfter nicht erschossen wenn weiß)
- Wissen um ein in Kultur verhaftetes Stereotyp kann Menschen auf ganz heimtückische Art und Weise beeinflussen, auch wenn der Betreffende selbst dieses Vorurteil nicht hegt

3.6 Jüngste Forschung zum Thema selbst erfüllende Prophezeiung

- Manchmal wichtig zu vermeiden, sich von Erwartungen anderer Person an uns beeinflussen zu lassen
- **Biesanz et al. (2001):** Gesprächsführer kann sich selbst erfüllende Prophezeiung vermeiden, wenn er motiviert ist, sich von der zu interviewenden Person einen akkuraten Eindruck zu bilden & wenn er die Zeit und die Fähigkeiten hat, dem zu Interviewenden genug Aufmerksamkeit zu schenken
- **Madon et al. (2001):** sich selbst erfüllende Prophezeiung = reziproker Prozess

Zusammenfassung:

Soziale Kognition = wie Mensch seine Information auswählt, interpretiert und zur Urteilsbildung und Entscheidungsfindung weiterverwendet

Automatisches Denken = unbewusst, nicht intendiert, unfreiwillig, ohne Anstrengung

Schemata = automatisch; kognitive Strukturen, die Information um bestimmte Themen/Fakten herum organisieren; starke Auswirkungen darauf, welche Informationen wir wahrnehmen, über welche von ihnen wir nachdenken und welche wir schließlich auch erinnern; Verlassen darauf bis zu bestimmtem Punkt adaptiv und funktional, dennoch neigt der Mensch an dieser Stelle auch zu Übertreibungen

Zugänglichkeit = Determinante, welches Schema in bestimmter Situation benutzt wird; in welchem Ausmaß bestimmte Schemata und Konzepte in unserem Gedächtnis am leichtesten abrufbar sind und daher mit größter WS bei Urteilsfindung bzgl. der sozialen Welt verwendet werden

Priming = dadurch werden Schemata zugänglich; Prozess, bei dem Erlebnisse der jüngsten Vergangenheit die Zugänglichkeit zu bestimmten Schemata, einer Persönlichkeitseigenschaft oder eines Konzepts steigern

Perseveranzeffekt = Wenn an einer Auffassung festgehalten wird, auch wenn sie schon längst widerlegt ist

Sich selbst erfüllende Prophezeiung = Schemata erweisen sich als wahr, da wir unbewusst andere Menschen so behandeln, dass sie gezwungen sind, sich auf eine Art und Weise zu verhalten, die mit unseren Schemata konsistent sind

Urteilsheuristiken = helfen, mit Unmengen sozialer Information umzugehen, mit denen wir tagtäglich konfrontiert werden

Heuristiken = Faustregeln, nach denen sich Mensch richtet, damit er sich schnell & effizient sein Urteil bilden kann

Verfügbarkeitsheuristik = Leichtigkeit, mit der wir etwas erinnern; starken Einfluss darauf, wie wir Welt sehen

Repräsentativitätsheuristik = hilft zu entscheiden, wie sehr eines dem anderen ähnelt; Klassifizierung von Menschen, Dingen, Situationen im Vergleich zu ihrem Prototypen bzw. zu dem, was in diesem bestimmten Fall typisch wäre

Basis-Rate = wird bei Anwendung von Heuristiken unterschätzt; Grundws dafür, dass etwas/jemand tatsächlich zu dieser Kategorie gehört

Anker- und Anpassungsheuristik = anfängliche Info oder ein Teil einer Info legt Anker oder Ausgangspunkt, von dem aus weitergehende themenbezogene Gedankengänge entwickelt werden

Kontrolliertes Denken = bewusst, absichtsvoll, freiwillig, mit Anstrengung; normalerweise kann es willentlich an- und abgestellt werden & man ist sich momentaner Gedankengänge bewusst; anstrengend (beansprucht mentale Energie); nur fähig, über eine Sache auf einmal nachzudenken; wenn unmotiviert/abgelenkt: schwer

Unterdrückung von unerwünschten Gedanken = Gedanken über etwas, das man am liebsten vergessen würde; schwieriger, wenn müde/abgelenkt

Kontrafaktisches Denken = eine oder mehrere Aspekte der Vergangenheit werden in Gedanken verändert; „was wäre gewesen, wenn...“; beeinflusst emotionale Reaktionen des Menschen auf eine Situation

„**fehlerbehafteter Wissenschaftler**“ = brillanter Denker, setzt sich oft selbst Scheuklappen auf bei Wahrheiten, die nicht in sein Theoriegebäude passen; behandelt manchmal andere Menschen auf eine Art und Weise, die dazu führt, dass sich diese Theorien bewahrheiten; oft recht effektiv, aber auch Raum für Verbesserungsmöglichkeiten beim sozialen Denken

Subjektive Sicherheit = Barriere; Mensch setzt übergroßes Vertrauen in die Richtigkeit seines Wissens und seiner eigenen Urteile; jüngste Forschung: Verbesserungsmöglichkeiten (Statistikurse!)

4. Soziale Perzeption: Wie können wir andere Menschen verstehen?

- Erklärungen für Verhalten anderer helfen uns dabei, unsere soziale Welt zu verstehen & vorherzusagen
- **Soziale Perzeption** = Untersuchung davon, wie Menschen sich einen Eindruck von anderen Menschen bilden und wie daraus Schlussfolgerungen gezogen werden
- Wichtige Informationsquelle: nonverbales Verhalten (Gesichtsausdruck, Körpersprache, Klang der Stimme)

4.1 Nonverbales Verhalten

- **Nonverbale Kommunikation** = Art von menschlicher Kommunikation, die sich, ob absichtlich oder nicht, ohne Worte mitteilt; nonverbale Reize wie der Klang der Stimme, die Gestik, die Körperhaltung und -bewegungen, die Verwendung von Berührung und der Blickkontakt sind die gebräuchlichsten Kanäle nonverbaler Kommunikation & auch die am meisten offenbaren
- Funktionen: Gefühle und Emotionen ausdrücken, Einstellungen mitteilen, eigene Persönlichkeitseigenschaften kommunizieren, verbale Kommunikation erleichtern
- Nonverbale Reize können gesprochene Botschaft wiederholen oder ergänzen, aber ihr auch widersprechen (z.B. Sarkasmus); können auch als Ersatz für verbale Botschaft dienen (z.B. eindeutige Gesten wie OK-Zeichen)

4.1.1 Emotion im mimischen Ausdruck

- **Enkodieren** = das Ausdrücken oder Aussenden von nonverbalem Verhalten, z.B. ein Lächeln
- **Dekodieren** = das Interpretieren der Bedeutung nonverbalen Verhaltens, das Menschen zum Ausdruck bringen, z.B. die Entscheidung, dass das Klopfen auf den Rücken keine liebevolle, sondern eine herablassende Geste war
- **Darwin (1872)**: interkulturelle Universalität der verschiedenen Formen nonverbalen Verhaltens; evolutionäre Signifikanz mimischen Emotionsausdrucks (wichtig fürs Überleben)
- **Basis-/Primäremotionen** = Wut, Freude, Überraschung, Furcht, Ekel, Traurigkeit; universell
- **Ekman & Friesen (1971)**: Neuguinea; Dekodier-Fähigkeit eines isolierten Volksstammes (lange Steinzeitniveau, erst kurz zuvor erste Zivilisationskontakte); Geschichte + Bilder mit Primäremotionen → welches Bild passt zu Geschichte → Trefferquote wie im Westen; Fotos von Stammesmitgliedern, die Primäremotionen zeigten → wurden auch von westlichen Probanden richtig dekodiert
- **Hansen & Hansen (1988)**: Wut zu erkennen besonders wichtig (Evolution; Wut = mögliche Bedrohung); Foto glücklich, neutral (Ruhe-Gesicht) & wütend → „Menschenmenge“ (1 Emotion in Menge anderer Emotionen) → wütendes Gesicht wurde immer (!) am schnellsten gefunden
- **Keltner (1995)**: unverwechselbarer Ausdruck von Verlegenheit
- **Heymadi, Davidson & Rozin (2000)**: Amerikaner & Inder; klassische Emotionen (Wut, Ekel, Furcht, Heldentum, Humor/Belustigung, Liebe, Ruhe/Friede, Traurigkeit, Scham/Verlegenheit, Erstaunen) der Hindus (1.-2. Jhd. n. Chr.); Mimik & Gestik; mit relativ hoher Treffsicherheit korrekte Dekodierung (bei Amerikanern und Indern)
- Faktoren, die dazu beitragen, dass die Trefferquote beim Dekodieren sinkt
- **Affektmischung** = im menschlichen Gesicht kommt es zu einer Mischung der Emotionen, so dass der eine Teil des Gesichts eine Emotion wiedergibt und auf dem anderen Teil des Gesichts eine andere zu sehen ist
- Unterdrückung von Emotionen: Menschen erscheinen manchmal weniger emotional, als sie es wirklich sind, weil sie nicht wollen, dass eine andere Person merkt, wie sie sich tatsächlich fühlen
- **Richards & Gross (1999)**: Bilder von Verletzten + Infos im Hintergrund; Emotionen unterdrücken → Beeinträchtigung der kognitiven Funktion (schlechtere Erinnerung an Hintergrundinfos) und der kardiovaskulären Funktion (Erhöhung des Blutdrucks)
- **Darstellungsregeln** = kulturell determinierte Regeln, welches nonverbale Verhalten zum Ausdruck gebracht werden darf und welches nicht; kulturspezifisch

4.1.2 Andere Kanäle nonverbaler Kommunikation

- Blickkontakt, mit dem Blick fixieren
- Umgang mit persönlicher, räumlicher Distanz (interpersoneller Raum)
- Gestik der Hände und Arme

- **Embleme** = Nonverbale Gesten, die sich in der gegebenen Kultur allgemein verständlich definieren und zumeist auch ein direktes verbales Äquivalent haben, z.B. „OK“-Zeichen; kulturspezifisch
- Kulturelle Unterschiede in der nonverbalen Kommunikation:
- Blickkontakt (Arabien, Amerika, westliche Kulturen: wertvoll, viel; z.B. Thailand, Japan, Nigeria: respektlos, wenig)
- Interpersoneller Raum und Berührung (Nahe Osten, Südamerika, Südeuropa: berührungsreich; Nordamerika, Nordeuropa, einige asiatische Länder wie China, Japan, etc.: berührungsarm; gleichgeschlechtlicher Körperkontakt in Korea und Ägypten nicht sexuell gefärbt wie z.B. in USA)
- Gestik des Kopfes und der Hände (z.B. verschiedene Bedeutungen für Kreis mit Daumen und Zeigefinger, andere nach oben: USA: „ok“, Japan: „Geld“, Frankreich: „0“, Mexiko: „Sex“, Äthiopien: „Homosexualität“)

4.1.3 Nonverbale Kommunikation über mehrere Kanäle gleichzeitig

- Archer & Akert (1977-1984): „Social Interpretation Test“ (SIT), z.B. „Wer ist die Mutter des Babys?“; 64% deuteten Szene richtig auf Grund mehrerer Kanäle nonverbalen Verhaltens (Blickkontakt, Klang der Stimme, Körperhaltung, Art, wie Baby gehalten wurde, Art der Berührung)
- Nonverbale Reize über viele Kanäle verstreut → erleichtert Dekodierung
- Manche Menschen können nonverbale Reize besser deuten als andere
- Akert & Panter (1986): haben bestimmte Persönlichkeitseigenschaften Einfluss auf Dekodierfähigkeit? → extravertierte Menschen dekodieren in SIT besser als introvertierte

4.1.4 Geschlechtsunterschiede in der nonverbalen Kommunikation

- Viele Studien haben gezeigt, dass Frauen sowohl im Enkodieren als auch im Dekodieren besser sind
- Wenn Person lügt, geht diese Überlegenheit der Frauen verloren
- Rosenthal & de Paulo (1979): Frauen gehen einer Lüge eher auf den Leim (schenken der irreführenden Kommunikation eher Glauben) während Männer eher die nonverbalen Hinweise aufnehmen und somit die Lüge erkennen; liegt daran, dass Frauen höflicher sind als Männer (schalten aus Höflichkeit Fähigkeit ab, nonverbale Hinweise unehrlicher Kommunikation zu dekodieren)
- **Soziale Rollen-Theorie (Eagly, 1987)** = Geschlechtsunterschiede im sozialen Verhalten sind zurückzuführen auf die unterschiedliche Verteilung von Männern und Frauen auf familiäre und gesellschaftliche Rollen, eine Unterscheidung die zu unterschiedlichen Erwartungen bezüglich der Rollen und geschlechtstypischen Fähigkeiten führt. Dies wiederum hat unterschiedliches Sozialverhalten von Männern und Frauen zur Folge
- Frau als Hauptverantwortliche bei Kindererziehung → geschlechtstypische Rollenerwartungen (rollenkonsistente Attribute bei Männern und Frauen) und somit Entwicklung verschiedener Fähigkeiten (Frauen z.B. Sensibilität und Kommunikationsfähigkeit, entgegenkommend, höflich) → geschlechtsspezifisches Sozialverhalten
- Geschlechtsrollenerwartungen + geschlechtstypische Fähigkeiten → geschlechtsspezifisches Sozialverhalten (z.B. nonverbales Verhalten)
- Hall (1979): transkulturelle Untersuchung zu nonverbalem Verhalten; 11 Länder eingestuft nach Unterdrückung von Frauen; WS, mit der Frauen das „Höflichkeitsmuster“ in ihrem Umgang mit dem nonverbalen Verhalten anderer Menschen anwendeten → Tendenz von Frauen, auf nonverbales Verhalten mit Höflichkeit zu reagieren, war gerade in den Ländern besonders stark, wo die Unterdrückung der Frauen am ausgeprägtesten ist

4.2 Implizite Persönlichkeitstheorien: Wie werden die Lücken ausgefüllt?

- **Implizite Persönlichkeitstheorie** = Eine bestimmte Art von Schema, das Verwendung findet, um verschiedene Persönlichkeitseigenschaften zu gruppieren; so sind z.B. viele Leute der Meinung, dass jemand, der liebenswürdig ist, auch gleichzeitig freigiebig ist
- Diese Arten von Theorien bestehen also aus unseren Vorstellungen, welche Arten von Eigenschaften zusammenpassen
- Dient dazu, von einer kleineren Menge an Information auf eine größere zu schließen → schneller Eindruck von Person (umfassendes Verständnis auf Basis von wenigen Beobachtungen)

4.2.1 Die Rolle der Kultur in impliziten Persönlichkeitstheorien

- Viele gemeinsame Komponenten, aber auch Raum für den persönlichen Eigenarten entsprechenden Variationen; wir haben aber auch Theorien, die sich von denen anderer Menschen unterscheiden
- Entwickeln sich erst mit der Zeit und mit zunehmender Lebenserfahrung
- Starke kulturelle Komponente (in gegebener Gesellschaft werden die meisten Menschen bestimmte implizite Persönlichkeitstheorien ausweisen, die ihnen gemeinsam sind, da die kulturellen Überzeugungen in ihrer Gesellschaft über Generationen weitergegeben wurden)
- Bsp.: hilfreich + aufrichtig; pragmatisch + vorsichtig; schön + gute Eigenschaften
- Hoffman, Lau & Johnson (1986): kulturelle Variationen von impliziten Persönlichkeitstheorien; unterschiedliche Kulturen haben auch verschiedene Ideen, was Persönlichkeitstypen angeht (z.B. Künstler in westlicher Kultur; „shi gú“-Person in China)

- **Hoffman et al. (1986):** kulturgebundene implizite Persönlichkeitstheorien beeinflussen die Art und Weise, wie Menschen sich einen Eindruck von anderen bilden; Geschichte über Person an 3 verschiedene Gruppen (nur englisch auf englisch, englisch + chinesisches auf englisch, englisch + chinesisches auf chinesisches) → 1. Gruppe: Künstler; 2. Gruppe: eher Künstler als shi gú; 3. Gruppe: eher shi gú als Künstler → VPn bildeten sich einen Eindruck von den Menschen, der mit der in ihrer eigenen Sprache enthaltenen impliziten Persönlichkeitstheorie konsistent ist
- **Whorf (1956):** Sprache hat Einfluss darauf, wie man über die Welt denkt
- Eigene Kultur und eigene Sprache produzieren implizite Persönlichkeitstheorien, die von vielen anderen Menschen geteilt werden und diese Theorien wiederum beeinflussen die Schlussfolgerungen bezüglich anderer Menschen
- Dekodieren nonverbalen Verhaltens und das sich Verlassen auf implizite Persönlichkeitstheorien geschieht meist automatisch

4.3 Kausale Attribution: Die Frage nach dem „Warum“

- Trotz Interpretation von nonverbalem Verhalten und dem Auffüllen von Lücken durch implizite Persönlichkeitstheorien bleibt beträchtliche Mehrdeutigkeit bezüglich dem, was das Verhalten der Person tatsächlich bedeutet
- Für Beantwortung der Warum-Frage muss man weitergehen als nur bis zur offensichtlich gegebenen Information und Folgerungen aus Beobachtungen ziehen, wie die Menschen denn nun tatsächlich sind und was sie motiviert, so und nicht anders zu handeln
- **Attributionstheorie** = Beschreibung, wie Menschen sich Gründe für ihr eigenes Verhalten & das anderer erklären

4.3.1 Wie läuft der Attributionsprozess ab?

- **Heider (1958):** soziale Perzeption, Mensch als „wissenschaftlicher Laie“, der versucht, das Verhalten anderer Menschen zu verstehen und die Informationsbruchstücke zusammenzufügen, bis er zu einer sinnvollen Erklärung oder einem Kausalzusammenhang gelangt; internale und externale Attribution möglich, wenn wir versuchen, das Handeln anderer zu verstehen
- **Internale Attribution** = Inferenz, dass ein Mensch auf eine bestimmte Art und Weise handelt, da internale Gründe vorliegen wie seine innere Einstellung, sein Charakter, seine Persönlichkeit (Personenfaktoren)
- **Externale Attribution** = Inferenz, dass das Verhalten eines Menschen begründet liegt in der momentanen Situation, in der er sich befindet, wobei hier von der Annahme ausgegangen wird, dass die meisten Menschen sich in dieser Situation genauso verhalten würden (Umweltfaktoren)
- Eindruck kann sehr unterschiedlich ausfallen, je nachdem, welche Attribution man vornimmt
- **Fincham et al.:** Partner in glücklichen, zufriedenen Ehen nehmen andere Attributionen vor als Partner in schwierigen, unbefriedigenden Ehen; zufrieden: internale Attributionen bei positivem Verhalten, externale Attributionen bei negativem Verhalten; unzufrieden: genau andersherum
- Obwohl beide jederzeit anwendbar sind, neigen wir zur Bevorzugung von internalen Attributionen

4.3.2 Das Kovariationsprinzip: Internale vs. externale Attributionen

- **Kovariationsprinzip (Kelley)** = Theorie, die besagt, dass wir für die Attributionsfindung bezüglich der Ursachen eines Verhaltens systematisch das Muster betrachten, das sich aus dem Vorhandensein und dem Nichtvorhandensein kausaler Faktoren ergibt und daraus, ob oder ob nicht dieses Verhalten auftrat
- man betrachtet viele Begebenheiten, in denen sich dieses bestimmte Verhalten zeigte (unterschiedliche Zeiten, unterschiedliche Situationen)
- für diesen Prozess der Attributionsfindung sammeln wir Informationen oder auch Daten, die uns bei Urteilsbildung helfen
- Information, die man verwendet, ist wie das Verhalten dieser bestimmten Person über Raum und Zeit hinweg mit verschiedenen Beteiligten und verschiedenen Zielsetzungen kovariert und damit kann man sich ein Urteil bilden darüber, was die Ursachen für das Verhalten gewesen sind
- 3 verschiedene Informationstypen: Konsensus, Distinktheit, Konsistenz
- **Konsensusinformation** = Information über das Ausmaß, in dem andere Menschen sich demselben Stimulus gegenüber genauso verhalten wie der Agierende (wenn ja: hoch)
- **Information zur Distinktheit** = Informationen darüber, ob sich ein und derselbe Agierende gegenüber verschiedenen Stimuli auf dieselbe Art und Weise verhält (wenn ja: niedrig)
- **Information zur Konsistenz** = Informationen darüber, ob das Verhalten eines bestimmten Agierenden gegenüber ein und demselben Stimulus zu allen Zeiten und unter allen Umständen gleich bleibt, also konsistent ist (wenn ja: hoch)
- Internale Attribution wahrscheinlich, wenn Konsensus und Distinktheit niedrig aber Konsistenz hoch
- Externale Attribution wahrscheinlich, wenn alle drei hoch sind
- Konsistenz niedrig: weder klare internale noch klare externale Attribution möglich → situationsbedingte Attribution

- **Situationsbedingte Attribution** = bestimmte externale Attribution, bei der von der Annahme ausgegangen wird, dass in der Situation etwas Ungewöhnliches/Besonderes vor sich geht
- Kovariationsprinzip geht davon aus, dass Mensch kausale Attributionen auf logische, rationale Art & Weise vornimmt
- Studien: Mensch verlässt sich mehr auf Distinktheit und Konsistenz, weniger auf Konsensus
- Nicht in allen Fällen liegen die benötigten relevanten Informationen in allen 3 Kategorien vor → Attributionsprozess wird trotzdem mit der vorliegenden Information vorgenommen, wenn nötig werden Folgerungen gezogen bezüglich der „nicht vorhandenen Daten“
- Aber: Mensch ist in seiner Urteilsbildung oft gar nicht so rational und logisch; manchmal wird Information verzerrt, um dem Bedürfnis nach einem hohen Selbstwertgefühl genüge zu tun oder es werden mentale Abkürzungen verwendet
- Fehltritte/Biases können Attributionsprozess erschweren

4.3.3 Der fundamentale Attributionsfehler: Mensch als Persönlichkeitspsychologe

- **Fundamentaler Attributionsfehler (Ross)** = Tendenz, das Verhalten anderer Menschen ausschließlich anhand von Persönlichkeitsmerkmalen zu erklären und dabei die Macht des sozialen Einflusses zu unterschätzen
- **Jones & Harris (1967): Aufsatz über Fidel Castro (pro/anti); Position des Autoren einschätzen; freie Standpunktwahl/keine freie Standpunktwahl** → bei freier Standpunktwahl: Einschätzung der Position des Autors leicht (wenn pro → pro-Aufsatz; wenn anti → anti-Aufsatz); wenn keine freie Standpunktwahl: Befragte gaben trotzdem an, dass Autor hinter dem stand, was er geschrieben hatte
- Sogar wenn eine situationsbedingte Einschränkung des Verhaltens ganz offensichtlich ist, wird immer noch auf interne Attributionen bestanden
- Die Rolle der perzeptuellen Salienz beim fundamentalen Attributionsfehler:
- Warum unterläuft Menschen der fundamentale Attributionsfehler?
- Bei unseren Versuchen, und das Verhalten einer Person zu erklären, unsere Aufmerksamkeit vor allem auf die Person selbst und nicht auf die ihn umgebende Situation richten
- **Gilbert & Malone (1995): situationsbedingten Ursachen für das Verhalten eines Menschen sind für uns so gut wie unsichtbar (nicht verfügbar; schwierig, diese richtig zu interpretieren)**
- **Perzeptuelle Salienz** = Scheinbare Wichtigkeit einer bestimmten Information, die im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht und deren kausale Rolle tendenziell überschätzt wird
- Bsp.: Menschen haben perzeptuelle Salienz, ihnen gilt somit Aufmerksamkeit → Annahme, dass sie allein die Ursache ihres Verhaltens sind; Situation hat keine pS (→ unbedeutend für Verhalten)
- **Taylor & Fiske (1975): 2 eingeweihte Akteure (unterhalten sich), 6 VP als Beobachter aus verschiedenen Perspektiven (3 rechts, 3 links; jeweils A, A+B oder B zugewandt) → Manipulation der visuellen Salienz → Einfluss eines jeden Akteurs auf die Unterhaltung → Akteur, der für VP am besten sichtbar war, wurde als derjenige bewertet, der die größte Rolle in Unterhaltung spielte**
- Bei Attributionsbildung wird das, was gerade im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht, als Ausgangspunkt/Anker verwendet; Problem: Anpassung des Urteils reicht für gewöhnlich nicht aus
- Zweistufiger Prozess in der Kausalattribution:
- **Gilbert:** zwei Stufen beim Attributionsprozess:
- 1) interne Attribution in der Annahme, dass das Verhalten einer Person auf dispositionalen Faktoren beruht (schnell, spontan)
- 2) Versuch einer Anpassung unter Einbeziehung der situativen Faktoren (meist nur unzureichend; erfordert Anstrengung und bewusste Aufmerksamkeit)
- Wenn abgelenkt/mit etwas anderem beschäftigt: zweiter Schritt sogar oft nicht möglich, noch extremere interne Attribution;
- wenn er sein Denken bewusst verlangsamt und sich sorgfältig Gedanken macht vor Urteilsbildung, kann sich Beobachter auf diesen zweiten Schritt einlassen
- Vor allem, wenn Motivation für möglichst genaue Urteilsbildung oder wenn ein Verdacht bezüglich des Verhaltens der beobachteten Person besteht (lügt, andere verborgene Motive)
- Der fundamentale Attributionsfehler und unsere diesbezüglichen intuitiven Überzeugungen:
- wir haben ein intuitives Verständnis dafür, dass andere Menschen interne, dispositionale Attributionen auch dann bevorzugen, wenn sie sich Attributionen über uns bilden
- **van Boven, Kamada & Gilovich (1999): intuitive Annahmen zum fAf; Fragende, Antwortende, Zeugen; vorgegebene Skripte für Fragen und Antworten (selbstsüchtig vs. altruistisch), danach Beurteilung des Antwortenden durch Fragenden & Beurteilung dieser Einschätzung durch Antwortenden und Zeugen → Beurteilung der Fragensteller bzgl. der Antwortenden negativer in selbstsüchtiger Bedingung und positiver in altruistischer (fAf!); Antwortenden war bewusst, dass sie dem fAf zum Opfer fallen; überschätzten, wie positiv/negativ die Fragenden sie beurteilen würden; auch Zeugen überschätzten die Stärke des fAf der Fragenden**
- uns ist bewusst, dass andere Menschen den Fokus auf Persönlichkeit und nicht auf die Situation richten; tatsächlich übertreiben wir diesen Effekt gedanklich (denken, dass andere sogar noch extremere interne Attributionen vornehmen, als sie dies tun)
- **Spotlighteffekt** = Tendenz, die Salienz unserer Handlungen und unseres Äußeren zu überschätzen

- Wir (nicht die Situation) sind zwar für Beobachter salient (→ fAf), aber nicht so salient, wie wir (beunruhigt) denken mögen

4.3.4 Die Akteur-Beobachter-Divergenz

- fAf wird auf unsere Attributionen uns selbst gegenüber nicht in dem Maße wirksam wie bei andere Menschen betreffende Attributionen
- Verhalten anderer: Tendenz, es auf dispositionale Ursachen zurückzuführen
- Unser eigenes Verhalten: Tendenz, es auf situative Faktoren zurückzuführen
- Dilemma: ein und dieselbe Handlung kann in denjenigen, die sie beobachten, dispositionale Attributionen hervorrufen und situationsbedingte Attributionen beim Handelnden
- **Akteur-Beobachter-Divergenz** = Tendenz, das Verhalten anderer Menschen in seinen Ursachen als dispositional zu betrachten, aber bei der Erklärung eigenen Verhaltens sich mehr auf situative Faktoren zu konzentrieren
- Kann zu tiefgreifenden Meinungsverschiedenheiten führen
- Ein nochmaliger Besuch der perzeptuellen Salienz:
- Einer der Gründe für Divergenz ist perzeptuelle Salienz
- Verhalten anderer fällt uns eher auf als ihre Situation; unsere Situation fällt uns eher auf als unser Verhalten (uns selbst wenden wir meist nicht so viel Aufmerksamkeit zu wie den Menschen, Dingen und Situationen um uns herum) → saliente Information → Einfluss dieser salienten Information auf Urteilsbildung bezüglich der Ursachen des beobachteten bzw. eigenen Verhaltens
- **Storms (1973):** Rolle der perzeptuellen Salienz bei fAf und ABD; 2 Akteure, 2 Beobachter (beobachtete jeweils einen Akteur), 2 Kameras (je auf einen Akteur gerichtet, gegenüberliegende Seite von Beobachtern); Unterhaltung, dann alle 4: Attributionen (Akteure: bzgl. sich selbst; Beobachter: bzgl. Akteuren) → Beobachter: mehr dispositionale Charakteristiken (fAf); Akteure: mehr situative Faktoren → ABD; wenn Video (sahen jeweils das, was sie auch in realer Situation sahen): Akteure noch stärkere situationale Attributionen; wenn Video (sahen jeweils entgegengesetzte Perspektive, also Akteure je sich selbst; Beobachter A: Akteur B und umgekehrt) → Wechsel in perzeptueller Salienz → Löschung der typischen ABD (Akteure stärkere dispositionale Attributionen, Beobachter mehr situationsbedingte Attributionen)
- Die Rolle der Verfügbarkeit von Information in der ABD:
- Akteur besitzt mehr Information über sich selbst als dem Beobachter zur Verfügung steht; ist sich in weit größerem Ausmaß als die Beobachter der Ähnlichkeiten und Unterschiede bewusst, was ihr Verhalten in der Vergangenheit und in den verschiedensten Situationen anbelangt
- **Kelley (1967):** Akteur hat wesentlich mehr Information zu Konsistenz und Distinktheit bzgl. seiner eigenen Person als der Beobachter
- Selbstattribution des Akteurs spiegelt oft situative Faktoren wider

4.3.5 Attributionen, die der Selbstwertstützung dienen

- Wie tendieren dazu, unsere Erfolge uns selbst zuzuschreiben, Misserfolge aber auf die situativen Bedingungen zurückzuführen, die jenseits unserer Kontrollmöglichkeiten lagen
- **Selbstwertschützende Attributionen** = Erklärungen für die eigenen Erfolge basieren auf internalen, dispositionalen Faktoren, während bei Erklärungen der eigenen Fehler bzw. des eigenen Fehlverhaltens externale, situative Faktoren verantwortlich gemacht werden
- Wenn Selbstwertgefühl bedroht ist
- **Lau & Russell (1980):** 80% der Sportsiege: internale Attributionen (eigenes Team); Niederlagen eher auf externale Faktoren attribuiert (anderes Team)
- **Roesch & Amir Khan (1997):** weniger erfahrende Athleten, solche mit größeren Fähigkeiten und Soloathleten neigen eher zu selbstwertschützenden Attributionen als Athleten mit mehr Erfahrung bzw. mit geringeren Fähigkeiten bzw. Teamathleten
- Gründe für selbstwertschützende Attributionen:
- Menschen versuchen, wann immer möglich ihr Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten, auch wenn dies eine Verzerrung der Realität durch Veränderung einer Kognition bedeuten sollte
- Spezifische Attributionsstrategie, um Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten: Kausalität da suchen, wo man das Meiste für sich herausholen kann
- Darstellung von uns selbst anderen Menschen gegenüber; möchten, dass andere gut über uns denken und uns bewundern (z.B. Selbstpräsentation durch „sich rausreden“)
- Art von Information, die verfügbar ist (Bsp.: Student hat andere Infos als Professor über Klausur)
- Menschen verändern ihr Attributionen auch, um mit allen möglichen anderen Arten der Bedrohung ihres Selbstwertgefühls umzugehen (Schwierigkeit: Tragödien im Leben verstehen)
- **Defensive Attributionen** = Erklärungen für Verhalten, die der Vermeidung von Gefühlen dienen, dass wir verletzlich und letztendlich auch sterblich sind
- **Unrealistischer Optimismus** = eine Form defensiver Attributionen; Annahme, dass Gutes einem selbst häufiger widerfährt als anderen Menschen und umgekehrt (unerfreuliches passiert eher anderen als einem selbst)

- Weinstein (1980): WS-Einschätzung, dass einem selbst/einem anderen bestimmte Dinge widerfahren (positive/negative) → zu viel Optimismus (positive Dinge passieren eher einem selbst, negative eher anderen)
- Clark et al. (1996): unrealistische Einschätzung der WS von Brust-/Prostatakrebs
- Unrealistischer Optimismus ist eine Erklärung für die Beliebtheit von Extremsportarten
- Middleton, Harris & Surman (1996): Interviews mit Bungeespringern kurz vor Sprung → schätzten WS für eigene Verletzung niedriger ein als das generell bei anderen der Fall ist;
- Art und Weise, wie sich Menschen vor unangenehmen Gefühlen schützen, die Gedanke an eigene Sterblichkeit mit sich bringt
- Martin et al. (2000): misshandelte Frauen: eigenes Risiko niedriger eingeschätzt als das der meisten anderen misshandelten Frauen; Einschätzung des eigenen persönlichen Risikos bezieht sich nicht auf die tatsächlichen Risikofaktoren in der bestehenden Situation
- Kann in momentaner Situation helfen, damit wir uns besser fühlen; ist jedoch auf längere Sicht gesehen ein unter Umständen sogar tödlicher Attributionsfehler
- **Glauben an eine gerechte Welt** = Form der defensiven Attribution, bei der Menschen davon ausgehen, dass Schlechtes nur schlechten Menschen widerfährt und Gutes und guten Menschen geschieht; Mensch bekommt das, was er verdient; nach Lerner (1980)
- Da die meisten davon ausgehen, dass sie anständige, vernünftige und fähige Vertreter unserer Art sind, kann es gar nicht sein, dass ihnen schlimme Dinge zustoßen
- Walster (1966): „blaming the victim“; (Verbrechens-/Unfall-)Opfer werden oft so betrachtet, als ob sie an ihrem Schicksal selbst Schuld hätten
- Glaube an eine gerechte Welt hält beängstigende Gedanken wie den, dass die eigene Sicherheit in Gefahr sein könnte, von uns fern; als Beobachter kann man sich der Tatsache entziehen, dass es im Leben eine gewisse Zufälligkeit gibt, bei der ein Unfall oder ein Verbrechen auch auf eine unschuldige Person warten könnte (auf einen Menschen wie man selbst)

4.4 Die Rolle der Kultur im Attributionsprozess

- Kultur als eine der umfassendsten „Situationen“, die auf unser tägliches Leben einwirkt
- Attributionsverzerrungen auf interkultureller Ebene
- Beispiel: (westliche) Kultur als Ursache des fAf?

4.4.1 Kultureller Hintergrund und der fundamentale Attributionsfehler

- Westlicher Kulturkreis: Autonomie des Individuums; Einzelner: unabhängig, selbstständig, Verhalten als Widerspiegelung internaler Persönlichkeitseigenschaften (traits), der Motive und Werte
- Asiatische Kulturen: Autonomie der Gruppe; Individuum zieht Selbstbedeutung aus sozialer Gruppe, zu der es gehört
- Frage: Ist fAf kulturabhängig? Sozialisiert die individualistische westliche Kultur eher dispositionale Attributionen und die kollektivistische östliche Kultur eher situative, externale Attributionen?
- Miller (1984): Amerikaner eher dispositionale Attributionen, Hindus eher situative Faktoren
- Morris & Peng (1994): Vergleich von Artikeln in chinesisch- und englischsprachigen Zeitungen (Massenmorde) → englischsprachige Journalisten: signifikant mehr dispositionale Attributionen als bei chinesischsprachigen Journalisten
- Lee, Hallahan & Herzog (1996): Vergleich von Zeitungsartikeln (USA/Hongkong); Leitartikel (höhere kognitive Leistung; eher 2. Schritt in Attributionsprozess) und Sportbericht → Sportartikel: Effekt der kulturellen Verzerrung (USA: eher dispositional; Hongkong: eher situativ); Leitartikel: 2. Schritt der Attributionsbildung; beide korrigierten anfängliche Tendenz unter Miteinbeziehung der entgegengesetzten Attribution (USA: weniger dispositional; Hongkong: weniger situativ)
- Kultureller Hintergrund beeinflusst, ob der Beobachter eher zu Urteilen auf der Basis dispositionaler Faktoren (fAf) oder aber situativer Faktoren neigt
- Kognitive Anstrengung kann diese eher extremen Attributionen modifizieren und ausgleichen; dieser 2. Schritt des Attributionsprozesses wird unabhängig vom kulturellen Hintergrund angewendet

4.4.2 Der kulturelle Hintergrund und die Korrespondenzverzerrung

- Menschen individualistischer Kulturen bevorzugen Attributionen dispositionaler Art, während in kollektivistischen Kulturen eher die situativen Faktoren die Attributionsbildung bestimmen
- Aber: auch Menschen in kollektivistischen Kulturen nehmen dispositionale Attributionen vor; sind sich nur eher auch der situativen Faktoren bewusst und beziehen diese deshalb eher mit ein
- **Korrespondenzverzerrung** = Tendenz zu folgern, dass Verhalten der Disposition des Handelnden entspricht bzw. mit seiner Persönlichkeit korrespondiert
- Jüngste Forschung: klare interkulturell vorhandene Tendenz, über andere dispositional zu denken, d.h. eine Korrespondenzverzerrung, die aber in kollektivistisch orientierten Kulturkreisen unter Verwendung situativer Information Anpassung findet
- Abwandlung von Studie von Jones & Harris (1967): Essay/Rede mit vorgegebenem Standpunkt; danach Person bzgl. ihres Standpunktes einschätzen → VPN aus Korea, Japan und China fallen genauso auf den fAf

- herein wie Amerikaner; Beobachter sollen selber Essay schreiben mit vorgegebenem Standpunkt → Amerikaner: immer noch fAf; Asiaten: beziehen situative Information mit ein, attribuieren weniger dispositional
- Kulturell bedingte Unterschiede ergeben sich, wenn situative Faktoren bei Verhaltensklärung salient/offensichtlich sind, diese von Menschen in kollektivistischen Kulturen wahrgenommen und in Denkprozess mit einbezogen werden und somit Verwendung finden bei Attributionsprozess
 - Menschen individualistischer Kulturen werden eher dazu tendieren, situative Faktoren zu ignorieren oder als potenzielle Ursachen für Verhalten zu unterschätzen, auch wenn Faktoren salient sind
 - Variierende Sensibilität bzgl. situationsbedingter Einflüsse auf menschliches Verhalten unterscheidet Attributionsprozess in verschiedenen Kulturen
 - Wenn situative Information nicht erhältlich/subtil/leicht zu übersehen: in beiden Kulturen Korrespondenzverzerrung (dispositionale Attribution)
 - Erklärungsmöglichkeiten für Divergenz zwischen Kulturen:
 - Individualistische Kulturen: anfängliche, automatische & mühelose Attribution eher dispositional; nur wenn situative Information wahrgenommen wird & Motivation vorliegt, Denkprozesse zu vertiefen → situative Erklärungen
 - Kollektivistische Kulturen: anfängliche, automatische & mühelose Attribution eher situationsabhängig; nur wenn Motivation vorliegt, Denkprozesse zu vertiefen → dispositionale Attributionen oder
 - Menschen haben in beiden Kulturen gleichen Ausgangspunkt (Korrespondenzverzerrung, dispositionale Attribution); Menschen kollektivistischer Kulturen nehmen auf 2. Stufe eher situative Anpassungen vor (neigen dazu, sensibler auf situative Faktoren zu reagieren)

4.4.3 Kulturelle Einflüsse und andere Attributionsverzerrungen

- Auch andere Attributionsverzerrungen als der fAf werden von kulturellen Einflüssen berührt
- **Choi & Nisbett (1998)**: Akteur-Beobachter-Divergenz: keine kulturellen Unterschiede zwischen Koreanern und Amerikanern (beide attribuierten situativ auf ihre eigenes Verhalten)
- Selbstwertstützende Verzerrung (self-serving bias): starke kulturelle Komponente
- Chinesische Kultur schätzt die Werte Bescheidenheit und Harmonie mit anderen → von chinesischen Schülern wird erwartet, dass sie die Ursache für ihre Erfolge anderen Menschen zuschreiben oder auch anderen Aspekten der Situation → kulturelle Tradition ermutigt sie nicht, ihren Erfolg auf sich selbst zurückzuführen (wie dies in westlichen Ländern der Fall ist)
- **Lee & Seligman (1997)**; **Anderson (1999)**: Chinesen nahmen weniger Anerkennung für ihre Erfolge für sich in Anspruch also Amerikaner; attribuierten ihre Erfolge auf Aspekte der Situation in Widerspiegelung der in ihrer Kultur vorherrschenden Werte
- **Lee & Seligman (1997)**: Amerikaner chinesischer Herkunft zeigten nicht den selbstwertdienlichen Fehler der nicht-asiatischen Amerikaner
- Hinweise darauf vorhanden, dass Asiaten vom selbstwertdienlichen Fehler abweichen, indem sie ihre Misserfolge auf internale Ursachen und nicht auf externale zurückführen
- **Furnham (1993)**: Gesellschaft, in der Menschen dazu tendieren zu glauben, dass Welt gerechter Ort ist, sieht wirtschaftliche/soziale Ungerechtigkeit als „fair“ an; Erklärung/Rechtfertigung von Ungerechtigkeit
- Interkulturelle Variationen für Ausmaß der Verwendung dieser „gerechten Welt“-Attribution; defensive Art der Attribution in Kulturen vorherrschend, in denen es Extreme von Reichtum und Armut gibt
- **Furnham (1993)**: Indien, Südafrika: hohe Werte auf „gerechte Welt“-Skala; USA, Australien, Hongkong, Zimbabwe: mittlere Werte; England, Israel: niedrige Werte
- **Van Boven et al. (1999)**: Spotlighteffekt; kollektivistische Kultur (Japan) hat Mitglieder sensibilisiert für situative Erklärungen für das Verhalten anderer; Korrespondenzverzerrung von Menschen, von denen sie beurteilt werden, werden weder aufgebauscht noch überschätzt; intuitive Überzeugungen der Japaner bzgl. des fAf sind weniger ausgeprägt als die der Amerikaner; keine Überschätzung der Einschätzung der Beobachter

4.5 Wie zutreffend sind unsere Attributionen und Eindrücke?

- Ziel der Attribution anderer: sie besser verstehen und ihr Handlungen vorhersagen
- Erste Eindrücke sind oft nicht sonderlich zutreffend
- Unsere Eindrücke werden immer akkurater, je länger wir jemanden kennen
- **Funder & Colvin (1988)**: Vergleich zwischen Persönlichkeitseinschätzungen über Fremde und über Freunde → Schätzungen der Freunde wesentlich zutreffender als die der Fremden; aber: Genauigkeitsrate der engen Freunde nicht besonders hoch ($r = 0,27$ zwischen Selbsteinschätzung und Einschätzung durch engen Freund)
- Wir liegen mit unseren Einschätzungen keinesfalls so richtig wie wir denken
- **Dunning et al. (1990)**: College Wohnheim; Bewohner eines Zimmers konnten sich einander recht gut einschätzen, waren aber auch überzeugter von der Richtigkeit ihrer Vorhersagen, als dies am Ende tatsächlich der Fall war

4.5.1 Warum sind unsere Eindrücke von Anderen manchmal falsch?

- manchmal falsch, weil wir in unserer sozialen Urteilsbildung mentale Abkürzungen verwenden (fAf)

- fAf: Annahmen über Person werden der Wirklichkeit nicht besonders nahe kommen, wenn es tatsächlich die Situation ist, die bestimmtes Verhalten hervorruft
- auch wenn Einfluss der Situation unterschätzt wird, können doch die Eindrücke immer noch korrekt sein, da die Persönlichkeit eines Menschen dafür sorgt, dass er sich zu bestimmten Situationen hingezogen fühlt und andere eher meidet (Disposition eines Menschen begibt sich in passende Situation)
- implizite Persönlichkeitstheorien als Lückenfüller für fehlendes Wissen bzgl. anderer Menschen
- weitere Ursachen sind Schemata: Schemata/Theorien werden herangezogen, wenn es um Entscheidung geht, warum sich jemand so und nicht anders verhält → unser Eindruck kann nur so korrekt sein wie unsere Theorie
- Obwohl viele unserer Theorien tendenziell eher richtig sind, können sie uns aber auch in die Irre leiten (u.U. auf sehr dramatische Weise)
- **Rosenhan (1973):** Wissenschaftler ließen sich in psychiatrische Kliniken einweisen (hörten angeblich Stimmen), wurden alle aufgenommen; benahmten sich von da an ganz normal; keiner wurde entlarvt, alle wurden weiterhin behandelt, als wären sie psychisch krank; Klinikpersonal interpretierte völlig normales Verhalten als eine Bestätigung seiner Schemata

4.5.2 Warum erscheinen unsere Eindrücke der Realität zu entsprechen?

- Wir sehen Menschen oft nur in einer begrenzten Anzahl von Situationen und haben daher nie die Möglichkeit zu überprüfen, ob unsere Eindrücke auch der Realität entsprechen oder nicht
- In der eingegrenzten Situation, die für einen wichtig ist und wo es wirklich zählt, liegt man richtig mit seinem Eindruck; man wird jedoch nie feststellen, dass auf einer anderen Ebene, einer weiter gesteckten, die Attributionen als solches nicht den Tatsachen entsprechen
- Wir werden nicht dahinterkommen, dass unsere Eindrücke nicht den Tatsachen entsprechen, wenn wir dafür sorgen, dass sie zustande kommen (selbsterfüllende Prophezeiung)
- Wir werden aller WS nach nicht merken, dass wir verkehrt liegen, wenn eine ganze Anzahl Leute übereinstimmt in ihrem Urteil darüber, wie jemand wirklich ist – selbst wenn jeder Einzelne von ihnen verkehrt liegt
- **Kenny et al.:** verschiedene Beobachter kommen nach einer sehr kurzen Zeitspanne oft zum gleichen Schluss, was das Wesen der zu beurteilenden Person angeht; gilt insbesondere für traits (Persönlichkeitseigenschaften; z.B. Extraversion), da diese Art der Eigenschaften in beobachtbares Verhalten umgesetzt wird

4.6 Kultur & Korrespondenzverzerrung: Wie ereignen sich kulturelle Unterschiede?

- An welcher Stelle im Attributionsprozess bringt die Kultur ihren großen Einfluss zum Tragen?
- **Knowles, Morris, Chiu & Hong (2001):** Korrespondenzverzerrung in USA und Hongkong; Rede mit vorgegebenem Standpunkt anhören mit/ohne kognitiver Beschäftigung (Bearbeitung von PC-Aufgabe); Attributionen bzgl. des tatsächlichen Standpunktes des Redners; testeten 3 kognitive Verarbeitungsmodelle:
 - Automatisch-dispositionales Modell („Automatic Dispositional Model“): 1. (automatische) Stufe: dispositional; 2. (kognitiv anstrengende) Stufe: situativ
 - Kultur-Default-Modell („Culture Default Model“): 1. Stufe bei westlicher Kultur dispositional, bei östlicher situativ; auf 2. Stufe wird jeweils andere Information betrachtet
 - Situationales Korrekturmodell („Situational Correction Model“): 1. Stufe: dispositional; 2. Stufe: situativ (in westlicher Kultur kognitiv anstrengend, in östlicher weniger anstrengend)
- Situationales Korrekturmodell entsprach am ehesten den Ergebnismustern
- Kognitive Beschäftigung → dispositionale Attributionen bei USA verstärkt, bei Hongkong keine Wirkung (Attributionen waren in beiden Bedingungen dieselben)
- Kulturell bedingte Unterschiede ergeben sich auf 2. Stufe; beide Kulturen beginnen mit dispositionaler Attribution, aber nur östliche Kulturmitglieder besitzen Fähigkeit, diese Attribution zu revidieren und zu korrigieren, indem sie situative Informationen betrachten in einer zweiten, mühelosen Stufe

4.7 Ein wenig mehr Licht auf den Spotlighteffekt

- **Spotlighteffekt** = Tendenz zu glauben, dass unsere Handlungen und unser Erscheinungsbild von anderen in einem größeren Ausmaß bemerkt und bewertet werden als dies tatsächlich der Fall ist
- Wir sind bzgl. unserer Unzulänglichkeiten besorgter und verlegener, als eigentlich gerechtfertigt wäre (Leistungen, soziale Interaktionen, Erscheinungsbild)
- Denken wir, dass andere Menschen die Variabilität in unserem Erscheinungsbild und Verhalten mehr bemerken, als sie dies in Wirklichkeit tun? Warum fallen wir dem Spotlighteffekt zum Opfer?
- **Gilovich, Kruger & Medvec (2002):** sich selbst und andere bzgl. Erscheinungsbild/sportlicher Leistung an mehreren Tagen beurteilen → Ausmaß an Variabilität des eigenen Erscheinungsbilds/der eigenen sportlichen Leistung für die anderen Gruppenmitglieder wurde wesentlich überschätzt
- Wir müssen uns keine so große Sorgen machen bzw. wir brauchen uns nicht so sehr zu schämen, was die kleinen Details unserer Erscheinung oder unserer Leistung angeht
- **Epley, Savitsky & Gilovich (2002):** auch wenn wir uns einen beschämenden Schnitzer leisten, beurteilen uns die Beobachtenden nicht so hart, wie wir denken, dass sie es tun, weil sie mit uns mitfühlen; Empathie →

können sich vorstellen, wie es für sie selbst wäre → ziehen Situation in Betracht und nehmen weniger negative dispositionale Attributionen vor

- Spotlighteffekt kommt für Betreffenden zum Tragen, da er die empathische Reaktion der anderen unterschätzt und stattdessen glaubt, er würde einer strengeren Beurteilung unterzogen
- fAf ist zwar vorhanden, aber nicht so schlimm, wie wir denken

Zusammenfassung:

- **Soziale Perzeption** = Untersuchung davon, wie Menschen sich einen Eindruck von anderen Menschen bilden und wie daraus Schlussfolgerungen oder Inferenzen gezogen werden
- Mensch ist unablässig dabei, neue Eindrücke zu gewinnen, da es ihm hilft, soziale Welt zu verstehen und Vorhersagen zu treffen
- **Nonverbale Kommunikation** = wird angewendet, um Emotionen zu kodieren oder auszudrücken, Persönlichkeitseigenschaften (traits) zu kommunizieren und den Verbalen Ausdruck zu erleichtern und zu regulieren
- **Enkodieren** = das Ausdrücken oder Aussenden von nonverbalem Verhalten, z.B. ein Lächeln
- **Dekodieren** = das Interpretieren der Bedeutung nonverbalen Verhaltens, das Menschen zum Ausdruck bringen
- **Basis-/Primäremotionen** = Wut, Freude, Überraschung, Furcht, Ekel, Traurigkeit; universell
- **Affektmischung** = Mischung der Emotionen, so dass der eine Teil des Gesichts eine Emotion wiedergibt und auf dem anderen Teil des Gesichts eine andere zu sehen ist
- **Darstellungsregeln** = kulturell determinierte Regeln, welches nonverbale Verhalten zum Ausdruck gebracht werden darf und welches nicht; kulturspezifisch
- **Embleme** = Nonverbale Gesten, die sich in der gegebenen Kultur allgemein verständlich definieren und zumeist auch ein direktes verbales Äquivalent haben; kulturspezifisch
- Im Allgemeinen sind Frauen besser im Verstehen und Vermitteln nonverbaler Informationsinhalte; Ausnahme: unehrliche Kommunikation (sind zu höflich)
- **Soziale Rollen-Theorie** = Geschlechtsunterschiede im sozialen Verhalten sind zurückzuführen auf die unterschiedliche Verteilung von Männern und Frauen auf familiäre und gesellschaftliche Rollen, eine Unterscheidung die zu unterschiedlichen Erwartungen bezüglich der Rollen und geschlechtstypischen Fähigkeiten führt. Dies wiederum hat unterschiedliches Sozialverhalten von Männern und Frauen zur Folge
- **Implizite Persönlichkeitstheorie** = Eine bestimmte Art von Schema, das Verwendung findet, um verschiedene Persönlichkeitseigenschaften zu gruppieren; kulturspezifisch
- **Internale Attribution** = Inferenz, dass ein Mensch auf eine bestimmte Art und Weise handelt, da internale Gründe vorliegen wie seine innere Einstellung, sein Charakter, seine Persönlichkeit (Personenfaktoren)
- **Externale Attribution** = Inferenz, dass das Verhalten eines Menschen begründet liegt in der momentanen Situation, in der er sich befindet, wobei hier von der Annahme ausgegangen wird, dass die meisten Menschen sich in dieser Situation genauso verhalten würden (Umweltfaktoren)
- **Kovariationsprinzip** = Theorie, die besagt, dass wir für die Attributionsfindung bezüglich der Ursachen eines Verhaltens systematisch das Muster betrachten, das sich aus dem Vorhandensein und dem Nichtvorhandensein kausaler Faktoren ergibt und daraus, ob oder ob nicht dieses Verhalten auftrat
- **Konsensusinformation** = Information über das Ausmaß, in dem andere Menschen sich demselben Stimulus gegenüber genauso verhalten wie der Agierende (wenn ja: hoch)
- **Information zur Distinktheit** = Informationen darüber, ob sich ein und derselbe Agierende gegenüber verschiedenen Stimuli auf dieselbe Art und Weise verhält (wenn ja: niedrig)
- **Information zur Konsistenz** = Informationen darüber, ob das Verhalten eines bestimmten Agierenden gegenüber ein und demselben Stimulus zu allen Zeiten und unter allen Umständen gleich bleibt, also konsistent ist (wenn ja: hoch)
- **Fundamentaler Attributionsfehler** = Tendenz, das Verhalten anderer Menschen ausschließlich anhand von Persönlichkeitsmerkmalen zu erklären und dabei die Macht des sozialen Einflusses zu unterschätzen
- **Perzeptuelle Salienz** = Scheinbare Wichtigkeit einer bestimmten Information, die im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht und deren kausale Rolle tendenziell überschätzt wird
- **Zweistufiger Attributionsprozess** = 1. Schritt: dispositional (automatisch, mühelos), 2. Schritt: Korrektur mit Hilfe von situativer Information (bewusst, mentale Anstrengung)
- **Korrespondenzverzerrung** = Tendenz zu folgern, dass Verhalten der Disposition des Handelnden entspricht bzw. mit seiner Persönlichkeit korrespondiert
- Kollektivistische Kulturen: sind sich situativer Einflüsse eher bewusst, WS des fAf kleiner als in individualistischen Kulturen, wenn situative Informationen salient sind
- **Spotlighteffekt** = Tendenz, die Salienz unserer Handlungen und unseres Äußeren zu überschätzen
- **Akteur-Beobachter-Divergenz** = Tendenz, das Verhalten anderer Menschen in seinen Ursachen als dispositional zu betrachten, aber bei der Erklärung eigenen Verhaltens sich mehr auf situative Faktoren zu konzentrieren
- **Selbstwertschützende Attributionen** = Erklärungen für die eigenen Erfolge basieren auf internalen, dispositionalen Faktoren, während bei Erklärungen der eigenen Fehler bzw. des eigenen Fehlverhaltens externale, situative Faktoren verantwortlich gemacht werden

- **Defensive Attributionen** = Erklärungen für Verhalten, die der Vermeidung von Gefühlen dienen, dass wir verletzlich und letztendlich auch sterblich sind
- **Unrealistischer Optimismus** = eine Form defensiver Attributionen; Annahme, dass Gutes einem selbst häufiger widerfährt als anderen Menschen und umgekehrt (unerfreuliches passiert eher anderen als einem selbst)
- **Glauben an eine gerechte Welt** = Form der defensiven Attribution, bei der Menschen davon ausgehen, dass Schlechtes nur schlechten Menschen widerfährt und Gutes und guten Menschen geschieht; Mensch bekommt das, was er verdient; nach Lerner (1980)

5. Selbstkonzept: Wie wir zu einem Verständnis unserer Selbst gelangen

5.1 Das Wesen des Selbst

- **Grundlegende Dualität unserer Selbstwahrnehmung** = Selbst besteht einerseits aus unseren Gedanken und unseren Vorstellungen von uns selbst (Selbst als Objekt der Erkenntnis; self as known, me, empirical ego) & verarbeitet andererseits aktiv Informationen (Selbst als erkennendes Subjekt; self as knower, I, pure ego); nach **James (1890)**: I vs. Me
 - „**Me**“ (**mich**) = Erkanntes (the known); Gedanken & Überzeugungen über Selbst; Inhalt; Selbstbild
 - „**I**“ (**ich**) = Erkennendes (the knower); verarbeitet aktiv Information; Prozess; Selbstaufmerksamkeit
- Heute: Selbstkonzept und Selbstaufmerksamkeit → kohärentes Identitätsgefühl
- **Selbstkonzept** = Inhalt unseres Selbst, d.h. das Wissen darüber wer wir sind
- **Selbstaufmerksamkeit** = Prozess des Nachdenkens über uns selbst
- **Gallup (1977)**: Spiegelversuche: roter Punkt auf Nase → Schimpansen, Orang-Utans (und Delfine) berührten bemalte Stelle → haben ein rudimentäres Selbstkonzept (Farbfleck)
- **Spiegelversuch mit Kindern**: 9-12 Monate: 25%; 21-25 Monate: 75%
- Erkennen des Selbst setzt mit etwa 2 Jahren ein; mit zunehmendem Alter wird Selbstkonzept komplexer
- Kinder: konkretes Selbstkonzept (körperliche Merkmale, Alter, Geschlecht, Nachbarschaft, Hobbys, etc.)
- Erwachsene: psychische Verfassung (Gedanken, Gefühle), Wahrnehmung durch andere

5.1.1 Die Funktionen des Selbst

- Strukturierende Funktion des Selbst (Struktur):
- **Selbst-Schemata** = mentale Strukturen, die Mensch nutzt, um sein Wissen über sich selbst zu strukturieren & die seine Wahrnehmung von, Gedanken über & Erinnerung an sich selbst beeinflussen
- Fungieren auch als Linsen, durch die der Mensch andere betrachtet
- **Self-Reference-Effekt** = Neigung des Menschen, Informationen, die er mit sich selbst in Verbindung bringen kann, besser zu behalten als andere Informationen
- Informationen in unsere Selbst-Schemata zu integrieren hilft uns, sie besser zu strukturieren und sie mit anderen Informationen über uns in Verbindung zu bringen, sodass wir uns später leichter an sie erinnern
- Ausführende Funktion des Selbst: Selbstregulierung (Exekution):
- Reguliert Verhalten, Entscheidungen und Zukunftspläne
- **Self-regulatory resource model** = Modell der Selbstkontrolle; Selbstkontrolle als begrenzte Ressource (wird durch häufigen Gebrauch „müde“, erholt sich dann aber wieder); begrenzte Energiemenge, die wir für Selbstkontrolle aufwenden können; Energie, die wir in Bewältigung einer Aufgabe stecken schränkt Energiemenge ein, die und für andere Aufgabe zur Verfügung steht
- **Muraven et al (1998)**: Gedanken unterdrücken („denken Sie nicht an einen weißen Bären!“) vs. nicht unterdrücken; 2. Aufgabe (bei lustigem Film nicht lachen → VP, die Gedanken unterdrücken sollten (Selbstkontrolle), hatten mehr Schwierigkeiten bei 2. Aufgabe
- Bewältigung von Stress beraubt Selbst seiner Ressourcen
- Selbstkontrolle gelingt uns am besten, wenn wir gut ausgeruht sind
- Emotion:
- **Higgins (1987)**: Selbstdiskrepanztheorie; Vergleich tatsächliches Selbst mit Idealselbst und Sollselbst → Emotionale Reaktion bei Diskrepanz:
 - Tatsächliches Selbst ↔ Idealselbst → Depression
 - Tatsächliches Selbst ↔ Sollselbst → Angst

5.1.2 Kulturelle Unterschiede hinsichtlich der Definition des Selbst

- **Independente Sichtweise des Selbst** = Definition des Selbst, die auf den eigenen Gedanken, Gefühlen und Handlungen basiert und nicht auf den Gedanken, Gefühlen und Handlungen anderer; in vielen westlichen Kulturen
- Westliche Kulturen: Definition des Selbst von anderen getrennt; Unabhängigkeit, Einzigartigkeit
- **Interdependente Sichtweise des Selbst** = Definition des Selbst, die auf den eigenen Beziehungen zu anderen Menschen basiert und anerkennt, dass das eigene Verhalten oft von den Gedanken, Gefühlen und Handlungen anderer bestimmt wird; in vielen asiatischen und anderen nichtwestlichen Kulturen
- Nichtwestliche Kulturen: Verbundenheit der Menschen untereinander, gegenseitige Abhängigkeit
- Innerhalb von Kulturen gibt es Unterschiede bzgl. des Selbstkonzeptes

- Mit zunehmendem Kontakt zwischen den Kulturen nehmen möglicherweise auch die Unterschiede ab
- Unterschiede zwischen westlichem & östlichem Ich-Gefühl → Auswirkungen auf Kommunikation zwischen den Kulturen
- **Singelis (1994)**: Skala zur Messung der Ausprägung einer unabhängigen bzw. interdependenten Sichtweise des Selbst; 12 Aussagen zur Messung der Interdependenz & 12 Aussagen zur Messung der Unabhängigkeit

5.1.3 Geschlechtsunterschiede bei der Definition des Selbst

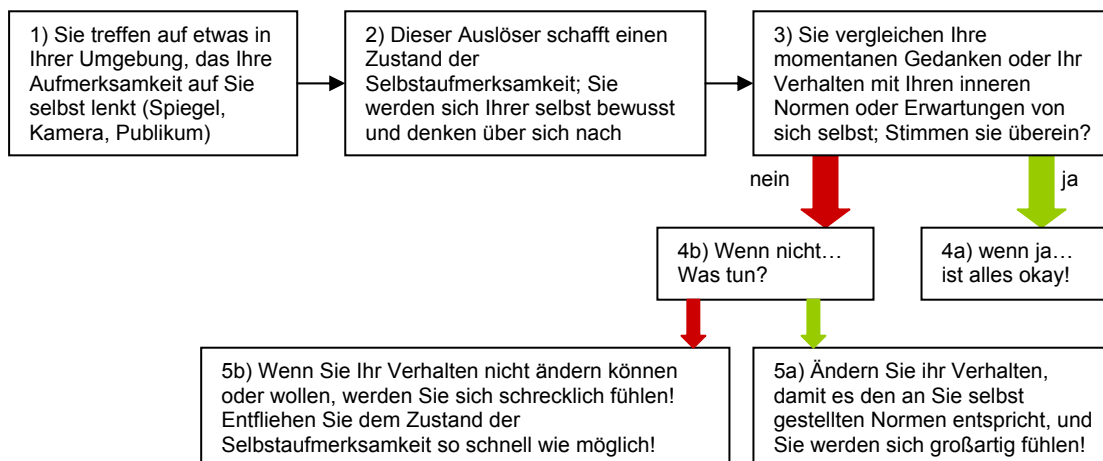
- **Relationale Interdependenz** = bei Frauen stärker ausgeprägt; konzentrieren sich eher auf enge Beziehungen (Ehemann, Kinder)
- **Kollektive Interdependenz** = bei Männern stärker ausgeprägt; Zugehörigkeit zu größeren Gruppen wichtig
- Frauen legen mehr Wert auf Intimität und Kooperation mit einer kleinen Anzahl enger Vertrauter, sprechen eher über persönliche Themen und ihre Gefühle als Männer
- Männer konzentrieren sich eher auf soziale Gruppen
- Aber: weitaus mehr psychologische Gemeinsamkeiten als Unterschiede
- Selbstkonzept hat eine grundlegende adaptive Funktion, die in allen Kulturen vorhanden ist; wird jedoch auch von kulturellen und geschlechtsspezifischen Faktoren beeinflusst
- Motive, die Selbstbild bestimmen:
 - Bedürfnis nach exakter Selbsterkenntnis (Selbsteinschätzung)
 - Bedürfnis nach Bestätigung dessen, was wir bereits glauben (Selbstbestätigung)
 - Bedürfnis nach einem positiven Feedback (Selbstwerterhöhung)
- Welches Motiv im Vordergrund steht, unterscheidet sich von Kultur zu Kultur
- Auch innerhalb einer Kultur kommt ihnen je nach Stadium des Lebenszyklus eine andere Bedeutung zu

5.2 Selbsterkenntnis durch Introspektion

- **Introspektion** = Prozess des Nach-innen-Schauens, um die eigenen Gedanken, Gefühle & Motive zu untersuchen
- Mensch verlässt sich nicht so oft auf diese Informationsquelle und selbst wenn er sich selbst beobachtet, sind ihm die Ursachen seiner Gefühle und seines Verhaltens nicht unbedingt bewusst

5.2.1 Die Konzentration auf das Selbst: Das Konzept der Selbstaufmerksamkeit

- **Csikszentmihalyi & Figurski (1982)**: VP trugen Pager bei sich, wenn dieser piepste, schrieben sie auf, woran sie dachten → 8% der Gedanken kreisten um das Selbst (Mussweiler: viel; Aronson: wenig)
- **Konzept der Selbstaufmerksamkeit** = Vorstellung, dass Mensch, wenn er seine Aufmerksamkeit auf sich selbst richtet, sein Verhalten gemäß seiner inneren Normen und Werte beurteilt und mit diesen vergleicht
- Wir werden uns unserer selbst bewusst und zu objektive, beurteilenden Beobachtern unseres Selbst



- Versuch, dem Selbst zu entfliehen → effektive Methoden, die Aufmerksamkeit von sich selbst abzulenken (z.B. Alkoholmissbrauch, Essanfälle, sexueller Masochismus)
- Aber: nicht alle Methoden, dem Selbst zu entfliehen, sind so schädlich; viele Formen der Religiosität und Spiritualität sind effektive Mittel, die Konzentration auf das Selbst zu meiden
- Nicht immer von Nachteil, die Aufmerksamkeit auf sich selbst zu richten
- Wenn man gerade sehr erfolgreich war, kann es sehr angenehm sein, sich auf sich selbst zu konzentrieren, weil dies das Geleistete noch einmal hervorhebt
- Selbstaufmerksamkeit schärft unser Gespür für Richtig & Falsch → kann uns vor Schwierigkeiten bewahren
- Menschen halten sich dann, wenn ihre Aufmerksamkeit ihnen selbst gilt, eher an ihre moralischen Grundsätze und widerstehen z.B. der Versuchung, bei einem Test zu mogeln
- Selbstaufmerksamkeit ist besonders kontraproduktiv, wenn sie uns an unsere Fehler erinnert → wir versuchen sie in solchen Situationen (z.B. nach einer schlechten Prüfung) zu vermeiden

- Selbstaufmerksamkeit kann gut sein, weil sie uns an unsere Moralvorstellungen und Ideale erinnert, z.B. wenn wir drohen, in Versuchung zu geraten

5.2.2 Das Beurteilen unserer Gefühlszustände: Mehr sagen, als wir wissen können

- Viele unserer grundlegenden mentalen Prozesse laufen außerhalb unserer bewussten Wahrnehmung ab → schwierig zu wissen, warum wir auf bestimmte Weise fühlen
- Problem der Introspektion: wir sind uns normalerweise der Endergebnisse unserer Gedankenprozesse bewusst, oft aber nicht der kognitiven Prozesse, die zu diesem Ergebnis führten
- Mithilfe der Introspektion werden wir nicht unbedingt die wahren Ursachen für unsere Gefühle und unser Verhalten entdecken, trotzdem aber davon überzeugt sein, dies geschafft zu haben
- **Nisbett & Wilson**: „mehr sagen, als wir wissen können“; Erklärungen, die Menschen für ihre Gefühle und Verhalten geben, gehen oft über das hinaus, was sie wissen können
- **Kausaltheorien** = Theorien über die Ursachen der eigenen Gefühle und des eigenen Verhaltens; oft vermittelt unsere Kultur uns diese Theorien
- **Nisbett & Wilson (1977): Film während Motorsägenlärm → Hypothese: Lärm hat negativen Einfluss auf Bewertung des Films, VP wären sich der Ursache ihrer negativen Bewertung jedoch nicht bewusst → Film gefiel bei Lärm wie auch ohne Lärm gleich gut; meisten sagten jedoch aus, dass Lärm ihre Bewertung negativ beeinflusst habe**
- **Nisbett & Wilson (1977): Positionierung eines Artikels wirkt sich auf Bewertung aus (je weiter rechts, umso besser gefiel Artikel), VP waren sich dessen jedoch nicht bewusst**
- Mensch hat viele Informationen über sich selbst (durch Kausaltheorien, frühere Reaktionen und Gedanken vor einer Wahl)
- Wir finden bei der Betrachtung vergangenen Handelns und gegenwärtiger Gedanken nicht immer die richtigen Antworten auf die Frage nach den Ursachen unserer Gefühle

5.2.3 Konsequenzen aus der introspektiven Suche nach Erklärungen

- **Wilson et al.**: Analyse der Ursachen unserer Gefühle ist nicht immer die beste Strategie, kann die Sache sogar noch komplizierter machen
- Oft schwierig, Ursachen für unsere Gefühle genau zu kennen → wir legen uns Gründe zurecht, die plausibel klingen → diese sind jedoch nicht unbedingt zutreffend → wir könnten uns sogar so lange einreden, es seien die wahren Gründe, bis unser Empfinden ihnen scheinbar entspricht
- Problem: Gründe, die plausibel erscheinen & leicht verbalisierbar sind, führen oft zu Einstellungsänderung
- Auf Begründung basierende Einstellungsänderung = Änderung der inneren Einstellung, die aus dem Nachdenken über die Gründe der eigenen Einstellung resultiert; Mensch geht davon aus, dass seine Einstellung auf plausiblen und leicht zu verbalisierenden Gründen beruht
- Bsp.: Warum mögen Sie ihren Partner? → schwer, in Worte zu fassen → Tatsache, dass Interessen und Hintergrund sehr unterschiedlich sind → „Wir haben nicht viel gemeinsam“ → „Beziehung hat vermutlich keine Zukunft“ → Meinung darüber, wie man sich fühlt, wird sich wahrscheinlich ändern
- Schlüsselfrage: Welche Einstellung ist die „richtige“? Einstellung, die wir haben, bevor wir unsere Gründe analysieren oder anschließende, auf Begründung basierende Einstellungsänderung?
- **Wilson et al.**: Einstellungen, die Menschen unmittelbar nach der Analyse ihrer Gründe zum Ausdruck bringen, sind nicht allzu verlässlich
- wahre Ursachen für unsere Gefühle lösen sich nicht einfach in Luft auf, wenn wir eine Analyse unserer Gefühle vornehmen, sie treten nur vorübergehend in den Hintergrund, weil wir uns auf diejenigen Gründe konzentrieren, die leicht zu verbalisieren sind
- wir werden wichtige Entscheidung, die wir aufgrund unserer auf Begründung basierenden Einstellungsänderung treffen, später, wenn ursprüngliche Gründe wieder in Vordergrund treten, vielleicht bereuen
- Einstellungen, die Menschen nach der Analyse ihrer Gründe äußern, haben keine große Aussagekraft hinsichtlich ihrer zukünftigen Einstellungen und ihres zukünftigen Verhaltens
- Introspektion hat ihre Grenzen → wie sollen wir herausfinden, welche Art von Mensch wir sind und welche Einstellungen wir haben? → andere Quelle der Selbsterkenntnis (Beobachtung unseres Verhaltens)

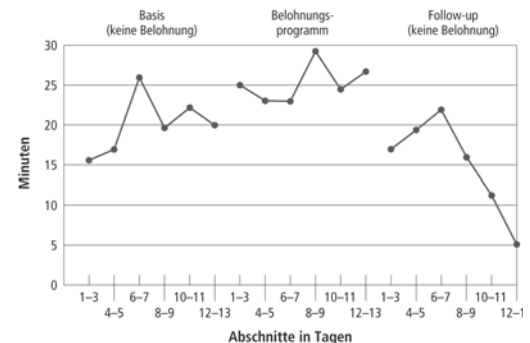
5.3 Selbsterkenntnis durch Beobachtung unserer Verhaltens

- **Selbstwahrnehmungstheorie** = wir erschließen unsere Einstellungen und Gefühle, sofern sie schwer zugänglich und vieldeutig sind, durch die Beobachtung unseres Verhaltens und der Situation, in der dieses Verhalten auftritt; nach **Bem (1972)**
- Wir leiten unsere Gefühle nur aus unserem Verhalten ab, wenn wir nicht ganz sicher sind, was wir fühlen
- Menschen beurteilen, ob ihr Verhalten tatsächlich ihre Gefühle widerspiegelt oder ob die Situation sie zu einem bestimmten Verhalten veranlasst hat
- Menschen nutzen dieselben Attribuierungsprinzipien, die sie auch für andere verwenden, um ihre eigenen Einstellungen & Gefühle zu erschließen (Selbstwissen wird genauso gewonnen wie Wissen über andere)

5.3.1 Intrinsische vs. extrinsische Motivation

- Belohnungen können Verhalten ändern; können motivierend wirken

- Häufigkeit eines bestimmten Verhaltens nimmt zu, wenn darauf stets eine Belohnung folgt
- Beim Menschen: Wirkung von Belohnungen auf Gedanken über sich selbst, sein Selbstkonzept und seine Motivation, auch in Zukunft belohntes Verhalten zu zeigen, muss beachtet werden!
- **Intrinsische Motivation** = Wunsch, etwas zu tun, weil wir es genießen oder interessant finden, und nicht, weil wir dafür belohnt oder dazu gedrängt werden
- **Extrinsische Motivation** = Wunsch, etwas zu tun, weil wir dafür belohnt oder dazu gedrängt werden, und nicht, weil wir es genießen oder interessant finden
- **Effekt der übermäßigen Rechtfertigung (Overjustification-Effekt)** = Neigung des Menschen, das Ausmaß intrinsischer Gründe zu vernachlässigen, wenn sein Verhalten zwingend äußeren Gründen zuzuschreiben ist
 - Intrinsische Motivation → wird durch extrinsische Motivation ersetzt → Mensch verliert Interesse an einer Aktivität, die ihm zuvor Spaß gemacht hat (intrinsische Motivation nimmt ab)
 - Tritt ein, wenn Mensch sein Verhalten zwingenden äußeren Gründen (z.B. Belohnung) zuschreibt & Ausmaß, in dem es auf intrinsische Beweggründe zurückzuführen ist, vernachlässigt
- Laut Selbstwahrnehmungstheorie: Belohnungen können sich negativ auf die intrinsische Motivation auswirken
- **Greene et al. (1976): Matheispiel: Anfangsphase (keine Belohnung → trotzdem intrinsisches Interesse), Belohnungsprogramm (wirksamer Motivator → erhöhte Spielzeiten), Follow-up-Phase (keine Belohnungen mehr → verbrachten signifikant weniger Zeit mit Spiel als vor Belohnungen) → Belohnungen zerstörten das intrinsische Interesse der Kinder an den Spielen**
- Intrinsische Motivation erhalten:
- Belohnungen untergraben das Interesse nur, wenn die Motivation ursprünglich sehr hoch war; wenn keinerlei Interesse: Belohnungen sind gutes System
- **Aufgabenabhängige Anreize** = Belohnungen für die Erfüllung einer Aufgabe, unabhängig davon, wie gut sie verrichtet wurde
- **Leistungsabhängige Anreize** = Belohnungen, die man abhängig davon erhält, wie gut man eine Aufgabe verrichtet (z.B. Noten: gute Note für gute Leistung)
- WS, dass Interesse an einer Aufgabe nachlässt, ist bei leistungsabhängigen Anreizen geringer; kann Interesse sogar verstärken, weil Botschaft vermittelt wird, dass man Aufgabe gut bewältigt hat
- Aber: auch bei leistungsabhängigen Anreizen ist Sorgfalt geboten! Menschen mögen zwar positives Feedback (Belohnungen), aber nicht die Nervosität, die sie verspüren, wenn sie bewertet werden → Kunst: positives Feedback geben, ohne dass Bewertetwerden als Belastung empfunden wird



5.3.2 Unsere Gefühle verstehen: Die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion

- Unser emotionales Erleben hat viele Gemeinsamkeiten mit den Selbstwahrnehmungsprozessen
- **Schachter (1964):** Theorie über Emotionen, nach der sich die Art, wie wir unsere Gefühle erschließen, nicht davon unterscheidet, wie wir z.B. erschließen, was für ein Mensch wir sind; wir beobachten unser Verhalten und erklären dann, warum wir uns auf eine bestimmte Weise verhalten; Unterschied: Art von Verhalten, das wir beobachten
- **Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion** = emotionales Erleben ist das Ergebnis eines in zwei Schritten erfolgenden Selbstwahrnehmungsprozesses, bei dem der Mensch zuerst physiologische Erregung wahrnimmt und dann eine geeignete Erklärung dafür sucht; nach **Schachter (1964)**
- Da unsere physischen Zustände als solche schwer zu erklären sind, nutzen wir situative Informationen, um eine Ursachenzuschreibung vorzunehmen
- **Schachter & Singer (1962):** Adrenalin-/Placebogabe; Fragebogen mit beleidigenden Fragen; eingeweihter Mitarbeiter bekommt auch Fragebogen, wird wütend → VP mit Adrenalingabe führten ihre Erregung auf Wut zurück, da andere Person diese zeigte → VP mit Adrenalingabe reagierten viel wütender als VP mit Placebogabe
 - Wenn VP mit Adrenalin vorher über mögliche Symptome informiert wurden (die dann durch Adrenalingabe auch eintraten), reagierten sie weniger wütend (nicht-emotionale Erklärung für Erregungszustand)
 - Bei nicht-beleidigendem Fragebogen, euphorisch reagierendem Mitarbeiter & fehlender Aufklärung über Symptome → VP mit Adrenalingabe folgerten, dass auch sie euphorisch sein müssten & beteiligten sich an Unfug des eingeweihten, euphorischen Mitarbeiters (völlig anderes Gefühl durch Änderung der plausibelsten Erklärung für Erregungszustand)
- Nach Theorie: Gefühle der Menschen sind in gewisser Weise willkürlich und hängen davon ab, welche Erklärung für den Erregungszustand ihrer Ansicht nach die plausibelste ist
- Gefühle können das Ergebnis eines Selbstwahrnehmungsprozesses sein (Menschen suchen nach der plausibelsten Erklärung für ihren Erregungszustand)
- Manchmal ist die plausibelste Erklärung nicht unbedingt die richtige, was zum Erleben einer falsch eingeordneten Emotion führt

- In Experiment verließen sich VP auf situative Hinweise (wütender bzw. euphorischer Mitarbeiter); wirklicher Grund für ihren Erregungszustand (Adrenalin) blieb ihnen verborgen

5.3.3 Das Ermitteln der falschen Ursache: Fehlattribution des Erregungszustandes

- Im Alltagsleben wissen wir normalerweise, warum wir erregt sind
- Aber: in vielen Alltagssituationen gibt es auch mehrere plausible Gründe für unseren Erregungszustand, sodass sich nur schwer sagen lässt, inwieweit dieser der einen oder der anderen Sache zuzuschreiben ist → schwierig, genauen Ursachen zu benennen → wir identifizieren unsere Gefühle zuweilen falsch
- **Fehlattribution des Erregungszustandes** = Prozess, bei dem der Mensch falsche Schlussfolgerungen in Bezug auf die Ursachen seiner Gefühle zieht
- **Dutton & Aron (1974):** Frau befragte Mann und gab ihm anschließend Telefonnr. während er auf Brücke war/während er auf Bank saß → Männer, die sich auf Brücke befanden (hohe Erregung durch Gefahr), fühlten sich eher zu Frau hingezogen als Männer, die in Ruhe auf Bank saßen → Männer auf Brücke fehlattribuierten ihre Erregung (führten sie auf Attraktivität der Frau und nicht auf Angst zurück)

5.3.4 Das Interpretieren der sozialen Welt: Bewertungstheorien der Emotion

- Manchmal erleben wir ein Gefühl in einer Situation, in der wir überhaupt nicht erregt sind
- Viele Ereignisse können unterschiedlich betrachtet werden und unsere emotionalen Reaktionen hängen davon ab, wie wir diese Ereignisse interpretieren
- **Bewertungstheorien der Emotion** = Theorien, denen zufolge Emotionen aus den Interpretationen uns Erklärungen von Ereignissen resultieren, selbst bei fehlender physiologischer Erregung
- Glauben Sie, dass das Ereignis für die positive oder negative Auswirkungen hat?
- Wie erklären Sie sich die Ursache des Ereignisses?
- Den kognitiven Bewertungstheorien zufolge tritt Erregungszustand nicht immer als Erstes ein; kognitive Bewertungen sind hinreichender Grund für emotionale Reaktionen
- Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion und kognitive Bewertungstheorien der Emotion sind nicht inkompatibel
 - Wenn Menschen erregt sind & sich Ursache der Erregung nicht sicher sind, wird ihre Art, sich den Erregungszustand zu erklären, ihre emotionalen Reaktionen bestimmen (Zwei-Faktoren-Theorie)
 - Wenn Menschen nicht erregt sind, wird die Interpretation und Erklärung des Geschehens ihre emotionale Reaktion bestimmen (kognitive Bewertungstheorien)
- Beiden Theorien stimmen darin überein, dass eine Möglichkeit, etwas über sich selbst zu lernen, ist, Ereignisse (auch das eigene Verhalten) zu beobachten und dann zu versuchen, diese zu erklären

5.4 Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen

- Unser Selbstkonzept wird durch die Menschen in unserer Umgebung geprägt
- Würden wir nie mit anderen interagieren, wäre unser Selbstbild verschwommen, weil wir unser Selbst nicht als ein von anderen getrenntes wahrnehmen könnten
- Sozialer Kontakt ist entscheidend für Entwicklung eines Selbstkonzeptes
- **Gallup (1977):** Spiegelversuch (s.o.) mit Schimpansen aus normalem Familienverband & isolierten Schimpansen → erstere bestanden Spiegeltest, isolierte Schimpansen reagierten hingegen gar nicht auf ihr Spiegelbild (erkannten sich nicht) → isolierte Schimpansen hatten vermutlich kein Ich-Gefühl

5.4.1 Selbsterkenntnis durch den Vergleich mit anderen

- **Theorie des sozialen Vergleichs** = Vorstellung, dass wir etwas über unsere eigenen Fähigkeiten und Einstellungen in Erfahrung bringen, indem wir uns mit anderen Menschen vergleichen
- Wann nehmen wir soziale Vergleiche vor?
 - Wenn kein objektiver Maßstab existiert, an dem wir uns orientieren können
 - Wenn wir uns hinsichtlich unseres Selbst in einem bestimmten Bereich unsicher fühlen
- Mit wem vergleichen wir uns?
- 1. Impuls: wahlloser Vergleich mit irgendjemandem aus unserem Umfeld (schnell, automatisch) → schnelle Einschätzung unserer Leistung un Vergleich mit der anderer
- → wir überlegen, wie angemessen dieser Vergleich ist → erkennen, dass nicht alle Vergleiche gleichermaßen informativ sind
- Mensch findet es am aufschlussreichsten, sich mit Menschen zu vergleichen, die im fraglichen Bereich einen ähnlichen Hintergrund haben (was Selbsterkenntnis anbelangt)
- Soziale Vergleiche haben mehrere Funktionen:
 - Exaktes Bild unseres Selbst finden
 - Ego stärken
- **Abwärts gerichteter Vergleich** = Vergleich mit Menschen, die in Bezug auf bestimmte Eigenschaft oder Fähigkeit nicht so gut sind wie wir (einschließlich „früheres Selbst“) → schützt & stärkt das Selbst, lassen uns in besserem Licht erscheinen, man fühlt sich besser

- **Aufwärts gerichteter Vergleich** = Vergleich mit Menschen, die in Bezug auf eine bestimmte Eigenschaft oder Fähigkeit besser sind als wir → zeigen uns, wonach wir streben können
- Unsere Ziele beeinflussen die Art der Vergleiche
- Fokus auf Gemeinsamkeiten → **Assimilation**
- Fokus auf Unterschieden → **Kontrast**
- Determinanten von Assimilation und Kontrast:
 - Eigenschaften des Standards: Extremität, Erreichbarkeit
 - Eigenschaften des Selbst: Veränderbarkeit
 - „Trivialitäten“: Geteilter Geburtstag

5.4.2 Selbsterkenntnis durch die Übernahme der Ansichten anderer

- Wenn es um unsere Sichtweise der sozialen Welt geht, übernehmen wir oft die Ansichten unserer Freunde
- **Soziale Anpassung** = Prozess, in dessen Verlauf Menschen die Einstellungen anderer übernehmen; sogar wenn wir Menschen zum ersten Mal begegnen und gut mit ihnen auskommen möchten; kann unbewusst erfolgen
- **Sinclair et al. (2005): liebenswürdige vs. nicht liebenswürdige VL mit neutralem vs. antirassistischem T-Shirt** → Test zu automatisch übernommenen Vorurteilen gegenüber Schwarzen → VL liebenswürdig: weniger automatisch übernommene Vorurteile gegenüber Schwarzen, wenn sie antirassistisches T-Shirt trug als wenn sie es nicht trug; VL nicht liebenswürdig: VP reagierten negativ auf ihre Ansichten, mehr automatisch übernommene Vorurteile gegenüber Schwarzen, wenn sie antirassistisches T-Shirt trug als wenn sie es nicht trug
- Wir neigen dazu, automatisch die Ansichten von Menschen zu übernehmen, die wir mögen, und automatisch die Ansichten von Menschen abzulehnen, die wir nicht mögen

5.5 Impression-Management: Die ganze Welt ist eine Bühne

- **Impression-Management** = Versuch des Menschen, andere dazu zu bringen, ihn so zu sehen, wie er gesehen werden möchte
- **Ingratiation** = Strategie, um sich bei anderen, die oft einen höheren Status haben als man selbst, durch Einschmeicheln und Lob beliebt zu machen; wirkungsvoll, weil jeder Nettigkeiten genießt; verfehlt aber Wirkung, wenn Empfänger spürt, dass man unehrlich ist
- **Self-Handicapping** = Strategie, sich selbst Hindernisse zu schaffen und Ausreden zurechtzulegen, um sich bei schlechter Ausführung einer Aufgabe nicht selbst die Schuld geben zu müssen
 - Man kann sich im Voraus für Fall eines Misserfolgs Entschuldigungen zurechtlegen (z.B. durch externe Ursachenzuschreibung, die von ggf. negativer interner Ursachenzuschreibung ablenkt)
 - 2 Formen des Self-Handicapping:
 - Hindernisse, die die WS verringern, dass wir eine Aufgabe erfolgreich bewältigen, so dass wir, sollten wir versagen, die Schuld auf diese Hindernisse schieben können statt auf mangelnde Fähigkeiten (Drogen, Alkohol, fehlende Anstrengung bei Bewältigung einer Aufgabe, fehlende Vorbereitung auf ein wichtiges Ereignis) (extreme Variante)
 - Entschuldigungen werden für den Fall, dass wir versagen, zurechtgelegt (z.B. Schüchternheit, Prüfungsangst, schlechte Laune, körperliche Symptome, negative Ereignisse) → möglich, dass wir schließlich an Richtigkeit dieser Ausreden glauben → geben uns weniger Mühe
- Negative Auswirkung des Self-Handicapping: führt oft zu der befürchteten schlechten Leistung; birgt Risiko, von anderen abgelehnt zu werden
- Menschen, die zu Self-Handicapping-Strategien greifen, sind bei ihren Mitmenschen nicht sonderlich beliebt

5.5.1 Kultur, Impression-Management und Selbstwerterhöhung

- Impression-Management-Strategien unterscheiden sich erheblich von Kultur zu Kultur
- Östliche Kulturen: extrem wichtig „Gesicht zu wahren“ (Grund: interdependente Sichtweise des Selbst)
- Wunsch, sich in Öffentlichkeit in bestimmtem Licht darzustellen ist in westlichen Kulturen ebenso stark ausgeprägt
- Menschen aller Kulturen möchten von anderen als gute Menschen eingestuft werden, die sich angemessen verhalten
- **Selbstwerterhöhung** = Neigung, uns auf positive Informationen über uns selbst zu konzentrieren und sie zu präsentieren sowie negative Informationen zu minimieren
- Wunsch, den Eindruck zu steuern, den wir auf andere machen, ist in allen Kulturen stark ausgeprägt, auch wenn die Art der präsentierten Bilder von der Kultur abhängt, in der wir leben

6. Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen: Kosten und Nutzen der Dissonanztheorie

6.1 Die Wahrung eines stabilen, positiven Selbstbildes

- Eine der mächtigsten Determinanten menschlichen Verhaltens ist das Bedürfnis, ein stabiles, positives Selbstbild aufrechtzuerhalten

- Wir sind bemüht, eine relativ vorteilhafte Sicht auf uns selbst zu wahren, insbesondere dann, wenn wir auf Indizien stoßen, die unserem typischerweise positiven Selbstverständnis widersprechen
- Wir wollen glauben, dass wir vernünftige, anständige, moralisch handelnde Leute sind, die richtige Entscheidungen treffen und redlich agieren
- Diesen Glauben zu bewahren ist nicht immer einfach; wir machen immer wieder die unterschiedlichsten Erfahrungen, die diesen Glauben immer wieder infrage stellen

6.1.1 Die Theorie der kognitiven Dissonanz

- Meisten Menschen haben das Bedürfnis, sich als vernünftig, sittlich und intelligent anzusehen
- Informationen, die uns in irgendeiner Weise als irrational, unmoralisch oder einfältig erscheinen lassen, führen zu heftigem Unbehagen
- **Kognitive Dissonanz** = Unbehagen, das – so ursprünglich definiert - verursacht wird durch 2 oder mehrere widersprüchliche Kognitionen (Gedanken oder Meinungen); später definiert als durch eine Handlung verursacht, die dem üblichen, typischerweise positiven Selbstbild zuwiderläuft
- Wesentlicher Motivationsfaktor menschlichen Denkens und Verhaltens
- **Festinger (1957):** Theorie der kognitiven Dissonanz
- Nicht alle kognitiven Inkonsistenzen sind gleichermaßen beunruhigend
- Dissonanz wirkt dann am stärksten und beunruhigendsten, wenn Menschen sich auf eine Weise verhalten, die ihr Selbstbild bedroht
- Diskrepanz zwischen dem, was wir zu sein glauben, & unserem tatsächlichen Verhalten → großes Unbehagen
- Kognitive Dissonanz → Unbehagen → wir versuchen, Dissonanz zu reduzieren
- **Dissonanzreduktion** = nicht immer einfach oder naheliegend; führt sogar manchmal zu faszinierenden Veränderungen unserer Weltsicht und unserer Verhaltensweisen; 3 grundlegende Möglichkeiten:
 - Änderung des Verhaltens, um es in Einklang mit der dissonanten Kognition zu bringen
 - Änderung der dissonanten Kognition, um unser Verhalten zu rechtfertigen
 - Hinzufügen weiterer, konsonanter Kognitionen, um unser Verhalten zu rechtfertigen
 - Selbstbestätigung (self-affirmation)
- Menschen, die Dissonanz erleben, leugnen oder verzerren oft Realität, um empfundene Dissonanz zu verringern; können äußerst „kreativ“ sein, um z.B. Risiken zu leugnen & ihr Unbehagen zu vermindern
- Meist sind diese Illusionen (z.B. beim Rauchen) destruktiv
- Gelegentlich können solche Illusionen sogar hilfreich sein:
- **Taylor et al.:** Menschen mit unheilbaren Krankheiten (z.B. AIDS), die sich positiven Illusionen (redundant) über ihre Lebenserwartung hingeben, leben länger als jene, die „realistischer“ denken
- Selbstbestätigung (self-affirmation):
- Weitere Möglichkeit, Dissonanz zu reduzieren, besteht in dem Versuch, das Selbstkonzept auf einem anderen Gebiet zu stärken (kann völlig unsinnig sein; „Ich rauche zwar, aber dafür bin ich gut in Mathe“)
- **Selbstbestätigungstheorie (self-affirmation theory)** = Tendenz, Bedrohungen für das Selbstkonzept durch Dissonanz zu reduzieren, indem Fähigkeiten in einem von dieser Bedrohung unabhängigen Bereich hervorgehoben werden
- Warum wir den Schmerz der Enttäuschung überschätzen:
- Menschen können sich oft nicht vorstellen, wie gut sie darin sind, Dissonanz zu verringern
- **Impact bias** = Neigung, die Intensität und Dauer der eigenen emotionalen Reaktion auf zukünftige negative Ereignisse zu überschätzen
- Warum ist Menschen angesichts erfolgreicher Dissonanzreduktion in der Vergangenheit nicht klar, dass ihnen dies auch in Zukunft gelingen wird?
- Prozess der Dissonanzreduktion verläuft unbewusst (so funktioniert er sogar besser; sinnvoll, da wir uns Besserung nicht einreden, sondern glauben, dass es wirklich so ist) → wir rechnen nicht damit, dass es uns auch vor zukünftigem Missbehagen bewahren wird

6.1.2 Rationales Verhalten vs. rationalisierendes Verhalten

- Bedürfnis nach der Aufrechterhaltung eines positiven Selbstbildes → Denken, das nicht immer so ganz rational ist, sondern vielmehr rationalisierend
- Menschen, die sich mit Dissonanzreduktion befassen, sind so damit beschäftigt, sich selbst davon zu überzeugen, richtig gehandelt zu haben, dass sie sich oft irrational & fehlangepasst verhalten
- **Jones & Kohler (1959):** Befürworter/Gegner von Rassentrennung → Argumente dafür & dagegen (plausibel oder unplausibel) → erinnerten sich besser an die plausiblen Argumente der eigenen Position und an die unplausiblen Argumente der entgegengesetzten Position (erzeugten am wenigsten Dissonanz; plausible Argumente für entgegengesetzte Position und unplausible Argumente für eigene Position erzeugen Dissonanz & werden daher nach Möglichkeit nicht beachtet)
- Wir verarbeiten Informationen keineswegs immer unvoreingenommen; verzerren sie vielmehr auf eine Weise, die unserer vorgefassten Meinung entspricht
- Kognitive Dissonanz und ihre Reduktion können auch auf neuronaler Ebene abgebildet werden; die für das logische Denken zuständigen Regionen schalten ab, wenn eine Person mit dissonanten Informationen

konfrontiert wird und die Emotionszentren werden aktiviert, wenn Konsonanz wieder hergestellt ist (→ Glücksempfinden)

6.1.3 Immer wieder diese Entscheidungen

- Jedes Mal, wenn wir eine Entscheidung treffen, erleben wir Dissonanz
- Verhalten vor Entscheidung ist vollkommen rational (Testberichte, Gespräche mit Freunden, etc.)
- Nach der Entscheidung tritt eine Veränderung im Denken auf
- Die Verzerrung von Vorlieben und Abneigungen:
- Bei jeder Entscheidung ist die gewählte Alternative selten ausschließlich positiv und die abgelehnte Alternative selten durchweg negativ
- Während der Entscheidungsfindung: Zweifel
- Ist Entscheidung gefallen → Dissonanz entsteht im Verhältnis zu allen negativen Aspekten der gewählten Alternative & Dissonanz im Verhältnis zu allen positiven Aspekten der abgelehnten Alternative
- **Nachentscheidungsdissonanz (postdecision dissonance)** = Dissonanz, die nach einer Entscheidungsfindung entsteht; Reduktion durch eine Höherbewertung der Attraktivität der gewählten Alternative und eine Abwertung der abgelehnten Alternative
- Um uns mit der getroffenen Entscheidung wohler zu fühlen, entfernen wir die Alternativen in unserer Wahrnehmung voneinander (gewähltes positiver, abgelehntes negativer)
- Die Beständigkeit der Entscheidung:
- Dissonanz fällt umso größer aus, je wichtiger die Entscheidung ist
- Unterschiede hinsichtlich der Dauerhaftigkeit (inwiefern Entscheidung rückgängig gemacht werden kann)
- Je dauerhafter & schwerer widerrufbar Entscheidung ist, umso stärker ist Bedürfnis nach Dissonanzreduktion
- **Knox & Inkster (1968): Wetteinsätze auf Rennbahn → Nach Einsatz werden Chancen auf Gewinn höher eingeschätzt als vorher (Endgültigkeit → Dissonanz verändert)**
- **Gilbert & Ebert (2002): Fotos auswählen; Umtausch möglich vs. endgültige Entscheidung → wenn Entscheidung endgültig zufriedener als wenn Umtausch möglich; vermuteten aber, dass Umtauschmöglichkeit Zufriedenheit erhöhen würde**
- Endgültige Entscheidungen machen glücklicher
- Die Illusion der Unwiderruflichkeit:
- Unwiderruflichkeit einer Entscheidung → erhöht kognitive Dissonanz und Motivation zu ihrer Reduzierung
- **Lowballing-Technik** = skrupellose Strategie, bei der Verkäufer Kunden motiviert, ein Produkt zu einem sehr niedrigen Preis zu kaufen, nach der Kaufentscheidung jedoch behauptet, er habe sich geirrt und müsse den Preis deshalb erhöhen; häufig geht der Kunde dann auf den Kauf zum höheren Preis ein
- Mindestens 3 Gründe, warum diese Technik funktioniert:
 - 1) Kaufentscheidung ist zwar reversibel, dennoch besteht eine Art innere Verpflichtung, denn einen Anzahlungsscheck auszustellen erzeugt Illusion der Unwiderruflichkeit
 - 2) Gefühl der inneren Verpflichtung → Antizipation eines aufregenden Erlebnisses (z.B. mit einem tollen, neuen Auto nach Hause zu fahren) → Verlust des antizipierten Erlebnisses (durch Abbruch der Kaufhandlung) würde Dissonanz und Enttäuschung erzeugen
 - 3) letztendliche Preis ist zwar deutlich höher als ursprünglich angegeben, liegt aber wahrscheinlich nur wenig über dem eines anderen Händlers
- Entscheidung für unmoralisches Verhalten:
- Die auf eine schwierige moralische Entscheidung folgende Dissonanzreduktion kann bewirken, dass sich eine Person künftig entweder moralischer oder unmoralischer verhalten wird
- Dissonanz: unmoralisches Verhalten vs. positives Selbstbild oder moralische Handlung vs. persönliches wichtiges Ziel → Dissonanz entsteht in beiden Fällen
- Entscheidung für unmoralisches Verhalten → kognitive Dissonanz → Zur Dissonanzreduktion wird Haltung gegenüber dem unmoralischen Verhalten geändert (→ liberalere Ansicht)
- Entscheidung gegen unmoralisches Verhalten → Dissonanz → Zur Dissonanzreduktion wird Haltung gegenüber dem unmoralischen Verhalten geändert (→ strengere Ansicht)
- Der Einfluss kognitiver Dissonanz auf persönliche Wertvorstellungen:
- Durch Änderung der Haltung gegenüber dem unmoralischen Verhalten (in beide Richtungen) kommt es zu einer Änderung des gesamten Wertesystems → Einstellungen ändern sich
- **Mills (1958): Sechstklässer zu Einstellung zum Schummeln befragt → Test, bei dem geschummelt werden konnte (einige widerstanden, einige schummelten) → erneute Befragung → „Schummler“ waren nachsichtiger, „Ehrliche“ härter in ihrer Haltung gegenüber dem Schummeln**
- **Viswesvaran & Deshpande (1996): Angestellte in Indien, die annahmen vs. nicht annahmen, dass Erfolg nur durch unmoralisches Handeln zu erreichen sei → Angestellte, die Grund zur Annahme hatten erlebten größere Dissonanz (Arbeitsunzufriedenheit) → Prognose: Diese würden unmoralisches Handeln im Nachhinein rechtfertigen**

6.1.4 Die Rechtfertigung unserer Anstrengungen

- Bemühungen lohnen sich nur für positives Ergebnis, da man als anständiger, vernünftiger Mensch keine Mühen für etwas Unattraktives, Wertloses unternimmt (würde Dissonanz erzeugen)

- **Rechtfertigung von Anstrengung (justification of effort)** = Bestreben der Menschen, Dinge positiver zu bewerten, die sie sich hart erarbeitet haben
- **Aronson & Mills (1959): Aufnahmeprüfungen ohne vs. unter leichten vs. unter schweren Bedingungen** → schwere Bedingungen (Anstrengungen) machen Ziel nach Erreichen attraktiver (Rechtfertigung der Anstrengung durch positive Interpretation des langweiligen Gesprächs)
- Mensch, der freiwillig anspruchsvolle oder unangenehme Erlebnisse auf sich nimmt, um an ein bestimmtes Ziel oder Objekt zu gelangen, findet dieses Ziel oder Objekt danach attraktiver

6.1.5 Die Psychologie der unzureichenden Rechtfertigung

- Bisweilen ziehen wir es sogar aus gutem Grund vor, ein wenig zu flunkern (Verhaltensregel: wir sollen höflich zueinander sein)
- Bsp.: man erzählt Freundin, dass man ihr neues Kleid schön findet, obwohl dem nicht so ist (sonst wäre sie enttäuscht); dies ist nicht mit starker Dissonanz verbunden, da viele Gedanken mit dieser Lüge konsonant sind (Kognition, dass man Menschen, die man gern hat, nicht vor den Kopf stößt, dient als externe Rechtfertigung)
- **Externe Rechtfertigung** = Motiv oder Erklärung für dissonantes Verhalten, das/die sich außerhalb des Individuums befindet (z.B. um eine große Belohnung zu erlangen oder eine harte Strafe zu umgehen)
- **Einstellungskonträre Argumentation (counterattitudinal advocacy):**
- Wenn man etwas äußert, wovon man eigentlich nicht so recht überzeugt ist, wofür man aber auch keine überzeugende externe Rechtfertigung findet → Dissonanz
- Bsp.: Freundin ist wirklich an Meinung interessiert/hat genug Geld, um Ausgabe für hässliches Kleid zu verkraften/Freundschaft hat Ehrlichkeit bisher immer überstanden → externe Rechtfertigungen (Beweggründe, Freundin wegen ihres Kleids zu belügen) schwach → wenn man dennoch lügt („Kleid ist schön“) entsteht Dissonanz
- Findet man keine externe Rechtfertigung für sein Verhalten, sucht man nach internen Rechtfertigungen
- **Interne Rechtfertigung** = Reduktion der Dissonanz durch Änderung der eigenen Auffassung oder des eigenen Verhaltens
- Bsp: man versucht, positive Aspekte am Kleid zu finden
- Einstellung ändert sich der zuvor geäußerten Aussage binnen kurzer Zeit an → Gesagtes wird zur eigenen Überzeugung
- **Einstellungskonträre Argumentation** = Äußerung einer Meinung oder Einstellung, die der eigenen Überzeugung oder Einstellung widerspricht
- Wenn keine externe Rechtfertigung dabei keine Rolle spielt (keine Motivation von außen) → unsere Einstellung gleicht sich immer mehr der zuvor geäußerten, einstellungskonträren Aussage an
- **Festinger & Carlsmith (1959): VP machen langweilige Aufgabe, sollen aber einer Person versichern, dass Aufgabe interessant sei; Entlohnung: 1 \$ (geringe externe Rechtfertigung) vs. 20 \$ (starke externe Rechtfertigung) für Lüge; danach: Bewertung des Experiments** → 1 \$: positivere Beschreibung der Aufgabe; 20 \$: Beschreibung der Aufgabe als langweilig → starke externe Rechtfertigung für Lüge: hinreichend Grund zu der Annahme, dass sie richtig gehandelt hatten (20 \$); geringe externe Rechtfertigung für Lüge: sahen sich genötigt, sich einzureden, dass ihre Aussage der Wahrheit entsprach (Dissonanzreduktion durch positivere Einstellung gegenüber langweiliger Aufgabe)
- **Cohen (1962): Studenten schrieben Essay, in denen hartes Durchgreifen der Polizei gegen studentische Demonstranten verteidigt wurde; wurden dafür bezahlt (50 Cent, 1 \$, 5\$ oder 10\$)** → tatsächliche Einstellung gegenüber Polizeieinsätzen → je geringer die Entlohnung, desto positiver standen die Teilnehmer der Polizei gegenüber (Dissonanz durch geringe Entlohnung/externe Rechtfertigung → Reduktion durch Einstellungsänderung)
- **Nel, Helmreich & Aronson (1969): VP, die gegen Marihuana waren, hielten Rede für dessen Legalisierung; wurden dafür bezahlt (gering vs. viel)** → je geringer die Entlohnung, desto stärker die Abschwächung der ursprünglichen Einstellung hinsichtlich Konsum und Legalisierung von Marihuana
- Reicht lügen allein aus oder ist eine weitere notwendige Voraussetzung für Dissonanz, dass der Betrogene zugleich potentiell geschädigt wird?
- **Harmon-Jones et al. (1996): schon allein Unaufrichtigkeit kann Dissonanz auslösen, Schädigung nicht zwingend notwendig**

6.1.6 Einstellungskonträre Argumentation, ethnische Beziehungen und AIDS-Prävention

- **Leippe & Eisenstadt (1994, 1998): weiße Studenten: Essay (doppelt soviel Geld für schwarze Studenten, halb so viel für weiße)** → enorme Dissonanz → Dissonanzreduktion durch Einstellungsänderung gegenüber Schwarzen (verbessert)
- **Aronson, Fried & Stone (1991): Rede (Gefahren von AIDS, pro Kondomgebrauch); UV1: nur Argumente sammeln vs. Rede auf Videoband für Highschool; UV2: auf eigene Defizite aufmerksam gemacht vs. nicht aufmerksam gemacht** → 4 Bedingungen: Heuchelei (Video + eigene Defizite), nur Engagement (nur Video), nur Erkenntnis (Argumente + eigene Defizite), nur Information (nur Argumente) → Heuchelei-Bedingung: starke Dissonanz (Diskrepanz zwischen Aussage im Video und eigenem Verhalten → beherzigten Appell selbst → kauften häufiger und mehr Kondome als andere; auch langfristig wirksam)
- Die erstaunliche Wirkung milder Strafen:

- Harte Strafen → jeder ist ängstlich bemüht, sich nicht erwischen zu lassen
- Sowohl unter Androhung einer harten wie einer milden Strafe erlebt man Dissonanz; harte Strafe dient jedoch als externe Rechtfertigung für unerwünschtes Verhalten → verringert Dissonanz
- **Unzureichende Bestrafung** = Ausgelöste Dissonanz, wenn eine Person beim Verzicht auf ein erwünschtes Verhalten bzw. Objekt keine hinreichende externe Rechtfertigung vorfindet, was idR zur Abwertung des Verhaltens oder Objektes durch diese Person führt
- Je milder die angedrohte Strafe, desto geringer die vorliegende externe Rechtfertigung
- Je geringer die externe Rechtfertigung, desto größer das Bedürfnis nach interner Rechtfertigung
- Kinder, denen Freiheit eingeräumt wird, ihre eigene interne Rechtfertigung zu finden, entwickeln stabilere Verhaltensorientierungen
- **Aronson & Carlsmith (1963): Kinder bewerten Attraktivität von Spielzeugen, worauf ein Verbot folgt mit dem attraktivsten Spielzeug zu spielen; harte vs. milde Strafe für Spielen mit dem Spielzeug → milde Strafe führt zu Einstellungsänderung**
- Ist die Selbstüberredung von Dauer?
- Schlichtes Hören von Vorträgen bewirkt idR keine dauerhaften oder längerfristigen Einstellungsänderungen
- Eigene Erfahrung führt dagegen eher zu dauerhafter Einstellungsänderung
- **Selbstüberredung** = Dauerhafte Form der Einstellungsänderung, die durch Versuche der Selbstrechtfertigung entsteht
- Man suggeriert sich Einsicht selbst, um damit zu rechtfertigen, dass man unerwünschtes Verhalten deshalb nicht mehr zeigt, weil man ohnehin nichts davon hält
- Erheblich dauerhafter als explizite Überzeugungsversuche durch andere, weil der Prozess des Überzeugens selbstbestimmt ausgelöst wird und keinem Druck oder Drängen von außen folgt
- **Freedman (1965): verbotenes Spielzeug (s.o.); nach einigen Wochen: Frau machte Test, ging hinaus & ließ Kinder mit Spielzeug allein → milde Strafe: mieden Spielzeug; harte Strafe: spielten damit (milde Strafe motivierte Kinder, sich selbst zu suggerieren, dass dieses Spielzeug unattraktiv sei)**
- Nicht nur konkrete Belohnungen oder Strafen:
- Große Belohnung bzw. harte Strafe dienen als starke externe Rechtfertigung (z.B. nützlich bei einmaliger Verhaltensweise, die gezeigt bzw. unterlassen werden soll; verhindern jedoch echte Einstellungsänderung)
- Große Belohnung oder harte Strafe → externe Rechtfertigung (Ich tue oder denke etwas, weil man mich dazu zwingt) → Vorübergehende Änderung
- Kleine Belohnung oder milde Bestrafung → interne Rechtfertigung (Ich tue oder denke etwas, weil ich mir suggerieren konnte, dass es richtig ist) → dauerhafte Änderung
- Je geringer die Belohnung oder Bestrafung ausfällt, umso stärker und dauerhafter ist die aus einem Verbot resultierende Verhaltensänderung
- Dieses Phänomen beschränkt sich nicht auf konkrete Belohnungen oder Bestrafungen; Rechtfertigungen haben gelegentlich auch weitaus subtileren Charakter
- **Zimbardo et al. (1965): Soldaten essen Heuschrecken auf Befehl eines netten vs. unfreundlichen Offiziers → Soldaten unter unfreundlichem Offizier finden Heuschrecken leckerer**

6.1.7 Gute und schlechte Taten

- Wenn wir uns einem anderen Menschen gegenüber einmal freundlich oder grausam verhalten haben, werden unsere Gefühle ihm gegenüber nie wieder so sein wie vorher
- Der Benjamin-Franklin-Effekt:
- Was geschieht wenn wir jemandem, den wir nicht mögen, einen Gefallen tun? Dissonanztheorie: wir mögen ihn anschließend lieber
- Leute, denen wir einen Gefallen tun mögen wir lieber → Verhalten fordert interne Rechtfertigung
- **Jecker & Landy (1969): VP werden gebeten gewonnenes Geld zurückzugeben an Versuchsleiter (persönlich) vs. Fachbereich Psychologie (unpersönlich) vs. werden nicht gebeten → Bewertung des Versuchsleiters bei persönlicher Bitte positiver**
- **Williamson et al. (1996): Man hilft Freund nicht, weil man gerade in Eile oder anderweitig beschäftigt ist → Attraktivitätsverlust des Freundes**
- Hass auf Opfer:
- Leute, die wir verletzen/denen wir Böses tun, mögen wir danach nicht mehr (Dissonanzreduktion)
- **Davis & Jones (1960): VP sollten Mann kritisieren und ihn danach beurteilen → nach Äußerung der Kritik beurteilten sie ihn deutlich negativer als im Vorfeld der Aussagen**
- **Berscheid et al. (1968): VP verabreichen Elektroschocks, dann Revanche des anderen vs. keine Revanche → keine Abwertung der Personen, die Revanche üben konnten; Abwertung der Personen, die keine Revanche üben konnten**
- In Kriegen sind Soldaten eher geneigt, zivile Opfer zu erniedrigen (können keine Vergeltung üben) als Soldaten des gegnerischen Militärs (Selbstrechtfertigung durch Entmenschlichung der Opfer → Fortsetzung/Eskalation der Grausamkeiten)

6.1.8 Kultur und Dissonanz

- Auswirkungen kognitiver Dissonanz findet man in fast allen Teilen der Welt, jedoch nicht immer in derselben Erscheinungsform

- **Triandis (1995):** in kollektivistischen Kulturen ist dissonanzreduzierendes Verhalten weniger verbreitet (zumindest an Oberfläche); Erhaltung der Gruppenharmonie; seltener Selbstrechtfertigung (individueller Antrieb)
- **Hong (1992):** In Japan ist dissonanzreduzierendes Verhalten weniger stark ausgeprägt, weil japanische Kultur es als Zeichen für Reife & Toleranz einer Person ansieht, wenn sie Inkonsistenzen aushält
- Auch möglich, dass Effekt der Selbstrechtfertigung in kollektivistisch geprägten Gesellschaften durchaus vorkommt, aber eher auf gemeinschaftliche Weise ausgelöst wird
- **Sakai (1999):** Japaner verringern ihre Dissonanz nicht nur, wenn sie selbst mit langweiliger Aufgabe konfrontiert waren & dann von dieser Aufgabe behaupteten, sie sei interessant & angenehm gewesen, sondern sogar dann, wenn sie eine ihnen bekannte & sympathische Person lediglich dabei beobachteten, wie sie sagt, dass eine langweilige Aufgabe interessant und angenehm gewesen sei → VP änderten sogar ihre Einstellungen infolge Dissonanzerlebens, hervorgerufen durch das Verhalten eines anderen
- Kollektivistische Kulturen zeigen weniger dissonanzreduzierendes Verhalten...
 - 1. wegen Erhaltung der Gruppenharmonie → Selbstrechtfertigung als individueller Antrieb, nicht wichtig für Gruppen
 - 2. da Inkonsistenzen auszuhalten als Zeichen für Reife & Toleranz gilt
 - 3. da Verhalten eines anderen zu beobachten ausreicht um Dissonanz auszulösen und somit eine Einstellungsänderung zu bewirken → Dissonanz als Gruppenprozess

6.2 Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen

- Dissonanzreduzierendes Verhalten bedient unser Bedürfnis nach Konsistenz und hilft uns, unser positives Selbstbild zu erhalten
- Aber: wenn wir nicht aus unseren Fehlern lernen, können wir uns weder entwickeln noch an eine veränderte Situation anpassen
- Prozess der Selbstrechtfertigung findet unbewusst statt; dennoch sollte man versuchen sich ihn bewusst zu machen
- Kreislauf: Handlung → Selbstrechtfertigung → gesteigerte Handlung
- Wenn man sich Prozess der Selbstrechtfertigung bewusst macht, kann man sich auch Fehler eingestehen (fällt vielen Menschen jedoch schwer)
- In Politik ist dieser Kreislauf besonders dramatisch:
 - Vietnamkrieg: Robert McNamara (Verteidigungsminister und Militärberater von Johnson) schrieb in seinen Memoiren, dass er 1967 schon gewusst habe, dass der Krieg nicht zu gewinnen sei (8 Jahre vor dem tatsächlichen Rückzug), gab dies jedoch öffentlich nicht zu
 - Irakkrieg: Einmarsch um Massenvernichtungswaffen zu finden (die es nicht gab) → Bush und Regierung nahmen neue Kognitionen (Demokratisierung) hinzu für Dissonanzreduktion bzw. Kriegsrechtfertigung → Selbsttäuschung
- Lösung: unabhängige (jenseits des engeren Kreises) Berater: Lincoln bestimmte Kabinett mit Leuten, die gegen seine Politik waren

6.3 Noch einmal Heaven's Gate

- Sekte, die sich umbrachte, weil sie glaubte ein Raumschiff hinter Kometen Hale-Bopp würde sie in ein neues Leben im Paradies führen, wenn sie ihre irdischen Hüllen ablegen; Erklärungen:
- viele Faktoren (Charisma des Anführers, Unterstützung der eigenen Ansicht durch Gruppe, Isolation)
- 2. auch Dissonanzreduktion, da der Einzelne für die Sekte viel geopfert hat (Freunde, Familie, Beruf, Wohnort, Besitz etc.) → starkes Rechtfertigungsbedürfnis

7. Einstellungen und Einstellungsänderungen: Gedanken und Gefühle beeinflussen

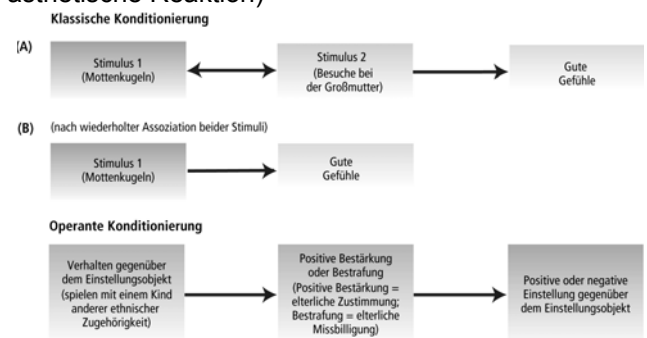
7.1 Wesen und Ursprung von Einstellungen

- Menschen sind keine neutralen Beobachter, sie bewerten, was ihnen begegnet
- **Einstellungen** = Bewertungen von Menschen, Gegenständen und Ideen
- 3 Komponenten → Bewertung des „Einstellungsobjekts“ (Gesamteinstellung):
- **Affektive Komponente** = emotionale Reaktion auf Einstellungsobjekt (z.B. Ablehnung, Begeisterung, Ärger,...)
- **Kognitive Komponente** = Gedanken & Überzeugungen über Einstellungsobjekt (Eigenschaften, z.B. brutal, gefährlich, attraktiv)
- **Verhaltenskomponente** = Handlungen oder beobachtbares Verhalten im Hinblick auf Einstellungsobjekt (z.B. Protest, Kaufen,...)

7.1.1 Woher kommen Einstellungen?

- Zumindest einige Einstellungen weisen eine genetische Komponente auf
- **Martin et al. (1986):** größere Übereinstimmung in Einstellungen getrennt aufgewachsener eineiiger Zwillinge (Jazz, Todesstrafe, etc.) als bei zweieiigen Zwillingen
- Aber: keine „Einstellungsgene“

- Es scheint, dass einige Einstellungen eine indirekte Funktion unserer genetischen Ausstattung sind; hängen mit Kategorien wie Temperament & Persönlichkeit zusammen, die direkt mit den Genen zusammenhängen
- Selbst wenn es eine genetische Komponente gibt, spielen doch unsere sozialen Erfahrungen auf jeden Fall eine große Rolle bei der Bildung unserer Einstellungen
- Nicht alle Einstellungen werden auf identische Art gebildet; obwohl sie alle aus affektiven, kognitiven und Verhaltenskomponenten bestehen, kann jede Einstellung stärker auf einer Erfahrungsart als andere beruhen
- Kognitiv basierte Einstellungen:
- Manchmal basieren unsere Einstellungen hauptsächlich auf den relevanten Fakten
- **Kognitiv basierte Einstellungen** = Einstellung, die überwiegend auf den Annahmen über Eigenschaften eines Einstellungsobjekts beruht
- Funktion: Vor- und Nachteile eines Objekts zu klassifizieren, so dass wir schnell entscheiden können, ob wir uns damit beschäftigen möchten
- Affektiv basierte Einstellungen:
- **Affektiv basierte Einstellung** = Einstellung, die mehr auf Gefühlen und Wertvorstellungen als auf Annahmen über die Eigenschaften des Einstellungsobjektes beruht
- Themen: Religion, Politik, Sex,...
- Vielzahl an Quellen (Wertesystem, sensorische Reaktion, ästhetische Reaktion)
- Konsistent mit übergeordneten Werten
- Funktion: eigenes Wertesystem ausdrücken und bestätigen
- 2 zentrale Mechanismen:
 - **Klassische Konditionierung** = Übertragung einer emotionalen Reaktion auf neutralen Reiz; Lernvorgang, bei dem ein Stimulus (Reiz), der eine bestimmte Reaktion auslöst, wiederholt mit einem neutralen Stimulus verbunden wird, der zunächst keine bestimmte Reaktion auslöst, bis er schließlich allein die Wirkung des ersten Stimulus übernimmt
 - **Operante Konditionierung** = Verstärkung vs. Bestrafung; Lernvorgang, bei dem ein Verhalten durch Belohnung (positive Verstärkung) gefördert oder durch Bestrafung gehemmt wird
- Einstellungen können sowohl durch klassische als auch durch operante (instrumentelle) Konditionierung einen positiven oder negativen Affekt annehmen
- Eigenschaften:
 - 1) rühren nicht aus der rationalen Betrachtung des Einstellungsobjekts her
 - 2) sind nicht durch Logik bestimmt (z.B. verändern Überzeugungsversuche mit Argumenten affektiv basierte Einstellungen nur selten)
 - 3) sind oft mit dem Wertesystem eines Menschen verbunden, so dass ein Beeinflussungsversuch dieses Wertesystem angreift
- Verhaltensbasierte Einstellungen:
- **Verhaltensbasierte Einstellung** = Einstellung, die auf Beobachtungen darüber basiert, wie man sich dem Einstellungsobjekt gegenüber verhält
- Aber: Wie weiß man, wie man sich verhalten soll, wenn man noch nicht weiß, was man empfindet?
- Laut Selbstwahrnehmungstheorie (nach Bem, 1972) wissen Menschen unter bestimmten Umständen tatsächlich nicht, was sie empfinden, bevor sie sehen, wie sie sich verhalten
- Man schließt nur unter bestimmten Bedingungen aus eigenem Verhalten auf die eigene Einstellung
 - 1) anfängliche Einstellung muss schwach ausgeprägt oder mehrdeutig sein (Unsicherheit)
 - 2) keine anderen plausiblen Erklärungen für das eigene Verhalten



Grafik 7.1: Klassische und operante Konditionierung von Einstellungen. Affektiv basierte Einstellungen können entweder aus klassischer oder operanter Konditionierung entstehen.

7.1.2 Explizite und implizite Einstellungen

- Hat sich eine Einstellung gebildet, kann sie auf 2 Ebenen existieren:
- **Explizite Einstellungen** = Einstellungen, die bewusst sind und leicht benannt werden können
- **Implizite Einstellungen** = Einstellungen, die unwillkürlich, unkontrollierbar und mitunter unbewusst sind (z.B. messbar mit Implicit Association Test (IAT))

7.1.3 Wie ändern sich Einstellungen?

- Wenn sich Einstellungen ändern, geschieht das oft durch sozialen Einfluss
- Unsere Einstellungen können davon beeinflusst werden, was andere Menschen tun oder sagen
- Einstellung ist ein hochgradiges soziales Phänomen, das vom angenommenen oder tatsächlichen Verhalten anderer Menschen beeinflusst wird

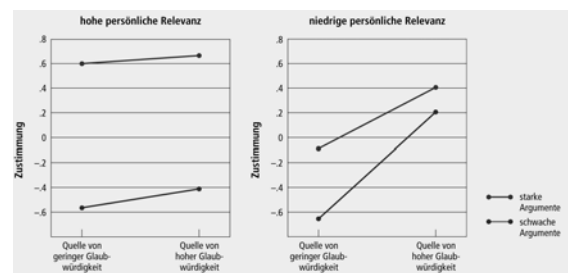
7.1.4 Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Kognitive Dissonanztheorie

- Wenn man sich entgegen seiner wirklichen Einstellungen verhält, dafür aber genügend externe Rechtfertigung hat, erlebt man geringe bis keine Dissonanz → keine Einstellungsänderung

- Wenn man aber nicht genügend externe Rechtfertigung hat, wird man nach interner Rechtfertigung suchen → man beginnt zu glauben, was man sagt → es kommt zu einer Einstellungsänderung (Einstellungskonträre Argumentation)
- Obwohl Dissonanztechniken effektiv sind, können Sie bei einem Massenpublikum nur sehr schwierig angewandt werden
- **Persuasive Kommunikation** = Mitteilung (z.B. Rede, Fernsehwerbespot), die von einer bestimmten Meinung zu einem Thema überzeugen soll

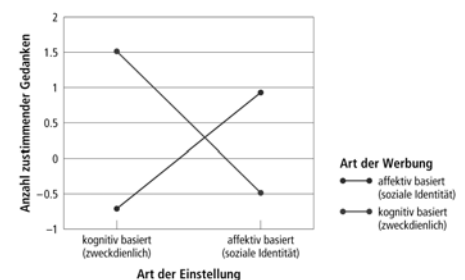
7.1.5 Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung

- **Yale Attitude Change Approach (Yale-Ansatz der Einstellungsänderung)** = Erforschung der Bedingungen, unter denen Menschen am wahrscheinlichsten ihre Einstellungen als Reaktion auf persuasive Botschaften ändern; konzentriert sich auf „wer was zu wem sagt“ – die Quelle der Botschaft, die Merkmale der Botschaft und die Merkmale der Rezipienten
- Wer (Quelle der Botschaft): glaubwürdige und attraktive Sprecher überzeugen
- Was (Merkmale der Botschaft): Botschaften, die nicht als Beeinflussungsversuch erscheinen; zweiseitige (für und gegen) Botschaften, wenn Gegenargumente sicher widerlegt werden können; besser, als Erster zu sprechen wenn keine Pause dazwischen (Primacy-Effekt); wenn Pause: besser, als Zweiter zu sprechen (Neuheits-/Recency-Effekt)
- Zu wem (Merkmale der Rezipienten): abgelenktes Publikum, weniger intelligente Menschen, Menschen mit mittlerem Selbstwertgefühl; Menschen zwischen 18 und 25 Jahren
- Problem: viele Aspekte persuasiver Kommunikation stellten sich als wichtig heraus, aber es war nicht klar, welche wichtiger als andere waren
- Die zentrale und die periphere Route zur Überzeugung:
- Wann sollte man zentrale Faktoren der Botschaft (z.B. Stärke der Argumente), wann periphere Faktoren (z.B. Glaubwürdigkeit oder Attraktivität des Sprechers) betonen?
- **Elaborations-Wahrscheinlichkeits-Modell** = Erklärung der 2 Wege, auf denen persuasive Kommunikation eine Einstellungsänderung bewirken kann; nach Petty & Cacioppo
 - Zentral: wenn Menschen motiviert und fähig sind, sich mit den Argumenten der Botschaft auseinanderzusetzen
 - Peripher: wenn sie nicht den Argumenten folgen, sondern stattdessen von oberflächlichen Faktoren beeinflusst werden (z.B. davon, wer die Rede hält)
- **Zentrale Route der Überzeugung** = Fall, dass Menschen die Inhalte einer persuasiven Botschaft sorgfältig und kritisch abwägen, wie es geschieht, wenn sowohl Fähigkeiten als auch Motivation zur intensiven Informationsverarbeitung vorliegen
- **Periphere Route der Überzeugung** = Fall, dass Menschen nicht über die Argumente einer persuasiven Botschaft nachdenken, sondern stattdessen von peripheren Faktoren beeinflusst werden
- Die Motivation, auf die Argumente zu achten:
- Persönliche Relevanz des Themas: Je relevanter ein Thema ist, desto eher sind Rezipienten bereit, den Argumenten einer Botschaft zu folgen und desto wahrscheinlicher nehmen sie die zentrale Route der Überzeugung
- Petty et al. (1981): Persuasion: Einführung einer zusätzlichen Prüfung; UV 1: Relevanz (Uni überlegt Prüfung einzuführen vs. nicht); UV 2: Argumentenqualität (zentral) (stark vs. schwach); UV 3: Expertise (peripher) (Professor vs. Schüler) → AV: Zustimmung mit Position der Botschaft → Art, wie Menschen überzeugt wurden, hing von persönlicher Relevanz der Frage ab
- Persönlichkeit: manche Menschen genießen das Durchdenken von Problemen mehr als andere (höheres Kognitionsbedürfnis)
- **Kognitionsbedürfnis (Need for Cognition)** = Persönlichkeitsmerkmal, welches das Ausmaß widerspiegelt, in dem Menschen anstrengende kognitive Tätigkeiten betreiben und genießen
- Menschen mit hohem Kognitionsbedürfnis bilden ihre Einstellungen eher durch die Auseinandersetzung mit den relevanten Argumenten (zentrale Route)
- Menschen mit niedrigem Kognitionsbedürfnis verlassen sich eher auf periphere Hinweise
- Die Fähigkeit, den Argumenten zu folgen:
- Wenn Menschen den Argumenten nicht folgen können (z.B. müde, abgelenkt, Thema zu komplex und zu schwierig einzuschätzen), werden sie eher von peripheren Faktoren bewegt
- Erreichen langfristiger Einstellungsänderung:
- Menschen, die ihre Einstellungen auf zentraler Route (sorgfältige Analyse der Argumente) gründen, behalten diese Einstellung länger bei, werden wahrscheinlich eher in Übereinstimmung mit ihr handeln und sind widerstandsfähiger gegen Änderungsversuche als solche, deren Einstellungen auf peripherer Route gebildet wurden



7.1.6 Emotionen und Einstellungsänderung

- Eine Methode, Aufmerksamkeit zu wecken, besteht darin, an Emotionen zu appellieren
- **Furchterregende Kommunikation** = Persuasive Botschaften, die versuchen, durch Erregen von Furcht die Einstellungen von Menschen zu ändern
- Ob furchterregende Botschaften funktionieren, hängt davon ab, ob die Furcht die Fähigkeit der Rezipienten beeinflusst, auf die Argumente zu achten und sie zu verarbeiten
- Wenn mäßige Furcht erregt wird und die Adressaten glauben, dass sie in der Botschaft erfahren, wie man diese Furcht vermindert, motiviert sie das, die Botschaft sorgfältig zu analysieren; sie werden ihre Einstellung wahrscheinlich auf der zentralen Route verändern
- **Leventhal et al. (1967): furchterregender Film über Lungenkrebs; Instruktionen, wie man mit Rauchen aufhört; 3 Bedingungen: nur Instruktionen, nur Film, Film + Instruktionen → Film + Instruktionen: verminderten Zahl ihrer täglichen Zigaretten am stärksten (nur Film: Angst, Verdrängung ohne angstreduzierenden Ausweg; nur Instruktionen: geringere Motivation zur Informationsverarbeitung ohne furchtauslösenden Reiz)**
- Furchterregende Appelle scheitern oft, da zwar Angst erzeugt wird, aber die spezifischen Empfehlungen vergessen, wie man Angst wieder abbaut
- Furchterregende Appelle scheitern auch, wenn sie so stark ausfallen, dass Menschen davon überwältigt werden → defensiv, leugnen Relevanz der Drohung und werden unfähig nachzudenken
- Fazit: Genug Furcht erzeugen, um Menschen zu motivieren, Argumenten zuzuhören, aber nicht so viel, dass sie sich abwenden oder missverstehen, was man zu sagen hat; spezifische Empfehlungen geben, damit Rezipienten sicher sein können, mithilfe der Argumente die Furcht wieder reduzieren zu können
- **Bless (1990):** In einer glücklichen Stimmung neigt man eher zur peripheren Route, als in einer traurigen oder normalen
- Emotionen als Heuristiken:
- Emotionen können auch Einstellungsänderungen bewirken, indem sie als Signal für unsere Emotionen gegenüber einem Einstellungsobjekt fungieren
- **Heuristisch-systematisches Modell** = Erklärung der beiden Wege, auf denen persuasive Botschaften Einstellungsänderungen bewirken können: entweder systematisches Abwägen der Argumente oder mentale Abkürzungen (Heuristiken) wie „Experten haben immer recht“; **nach Chaiken**
- Periphere Route: heuristische Denkschemata (einfache Regel, die benutzt wird, um die eigene Einstellung zu bestimmen ohne viel Zeit aufzuwenden, jede Einzelheit der Frage zu analysieren)
- Unsere Emotionen und Stimmungen können selbst zu Heuristiken werden, um unsere Einstellungen zu bestimmen („Welches Gefühl habe ich dabei?“); Gutes Gefühl → positive Einstellung; schlechtes Gefühl → negative Einstellung
- Problem: manchmal ist es schwer zu sagen, woher unsere Gefühle eigentlich kommen (wir weisen z.B. unsere gute Stimmung fälschlicherweise einer anderen Quelle zu, als der, aus der sie stammt) → Fehlentscheidungen
- Emotionen und verschiedene Arten von Einstellungen:
- Erfolg verschiedener Techniken zur Einstellungsänderung hängt von der Art der Einstellung ab, die verändert werden soll
- Kognitiv basierte Einstellung versucht man am besten mit rationalen Argumenten zu verändern
- Affektiv basierte Einstellung versucht man am besten mit emotionalen Appellen zu verändern
- **Shavitt (1990): UV 1: kognitives (Klimaanlage) vs. affektives (Parfum) Einstellungsobjekt; UV 2: kognitiv (objektive Kriterien) vs. affektive (Werte, soziale Identität) Persuasion → AV: Anzahl zustimmender Gedanken nach Verarbeitung der Anzeige → Werbung überzeugt am besten, wenn die nützlichen Dinge kognitiv begründet und die Identitätsprodukte affektiv begründet werden**
- Kultur und verschiedene Arten von Einstellungen:
- in westlichen Ländern überzeugen Anzeigen, die Unabhängigkeit und Individualismus betonen
- in asiatischen Ländern überzeugen Anzeigen, die Interdependenz und Familie betonen
- Anzeigen funktionieren am besten, wenn sie auf die Art von Einstellung zugeschnitten werden, die sie verändern sollen



7.2 Wie man persuasiven Botschaften widersteht

- Strategien, die davor schützen, von der Masse der persuasiven Botschaften, die einen bombardieren, in einen Haufen ständig wechselnder Meinungen verwandelt zu werden

7.2.1 Einstellungsimpfung

- Man kann die Argumente gegen seine eigene Einstellung durchdenken, bevor sie angegriffen wird
- Je mehr man im Voraus über Pro- und Contra-Argumente nachdenkt (Einstellungsimpfung), desto besser kann man Versuche anderer, die eigene Einstellung zu verändern, mithilfe logischer Argumente abwehren
- **Einstellungsimpfung** = Immunisierung von Menschen gegen Versuche, ihre Einstellung zu ändern, indem man sie in kleinen Dosen Argumenten gegen ihre Position aussetzt

- Menschen, die sich noch nicht intensiv mit einer Frage befasst haben (periphere Route), sind besonders anfällig für einen Angriff mit logischen Argumenten auf diese Einstellung
- McGuire (1964): VP bekamen kurze Argumente gegen Zähneputzen nach jeder Mahlzeit; 2 Tage später: starke Argumente dagegen → geimpften VP änderten ihre Meinung seltener als nicht-geimpften (hatten Zeit nachzudenken, warum Argumente unzutreffend waren, konnten Angriff abwehren)
- Wirkt hauptsächlich bei kognitiv basierten Einstellungen
- Impfung mit emotionalen Appellen bei affektiv basierten Einstellungen möglich

7.2.2 Auf der Hut sein vor Produktplatzierungen

- **Product Placement (Produktplatzierungen)** = kommerzielle Produkte werden in das Drehbuch eines Films oder einer Fernsehserie eingebaut
- Kinder können hier besonders anfällig sein
- Erfolg, da Zuschauer nicht auf Abwehr eingestellt sind; sind sich keines Versuchs der Einstellungsänderung bewusst; generieren keine Gegenargumente
- Vorwarnung gegen einen Beeinflussungsversuch ist ein effektives Mittel gegen Produktplatzierungen oder auch Persuasion im Allgemeinen → man analysiert sorgfältiger, was man sieht und hört; Einstellungsänderung wird mit höherer WS vermieden

7.2.3 Wie man Gruppenzwang widersteht

- **Peer pressure** = Druck, den Altersgenossen auf Jugendliche ausüben; keine logischen Argumente; beruht eher auf Emotionen und Werten, bedient sich der Angst vor Zurückweisung & benutzt den Drang nach Freiheit und Autonomie
- In Pubertät werden Altersgenossen zu einer wichtigen Quelle der sozialen Anerkennung (vielleicht der wichtigsten) & können große Belohnungen für bestimmte Einstellungen oder Verhaltensweisen (z.B. Drogenkonsum, ungeschützter Sex) austeilen
- Möglichkeiten, resistenter gegen Versuche der Einstellungsänderung durch Gruppenzwang zu werden:
- Logik der Einstellungsimpfung auf eher affektiv basierte Überzeugungsmethoden (Gruppenzwang) übertragen → Immunisierung gegen sozialen Druck

7.2.4 Die Reaktanztheorie: Wenn Überzeugungsversuche zum Bumerang werden

- Wichtig, nicht zu übertreiben, wenn man versucht, Menschen gegen Angriffe auf ihre Einstellungen zu immunisieren
- Es kann schaden, zu kategorische Verbote auszusprechen: je stärker diese sind, desto eher kommt es zur Gegenreaktion (verstärktes Interesse an der verbotenen Aktivität)
- **Reaktanztheorie** = Konzept, dass bei Menschen, die ihre Freiheit, sich auf eine bestimmte Weise zu verhalten, bedroht sehen, ein aversiver Zustand der Reaktanz entsteht, der durch Ausführung des verbotenen Verhaltens reduziert werden kann; nach Brehm (1966)
- Pennebaker & Sanders (1976): Reaktanz bei Graffiti; UV: „Beschriften der Wände strengstens verboten!“ vs. „Bitte nicht die Wände beschriften!“ → AV: Menge der Graffiti → Bei strengem Verbot: mehr Graffiti als bei mildem Verbot
- Gefühl persönlicher Freiheit und Selbstbestimmung wird durch Reaktanz wiederhergestellt

7.3 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

- Annahme: Wenn Menschen ihre Einstellungen ändern, ändern sie auch ihr Verhalten
- Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten ist jedoch nicht so eindeutig
- LaPiere (1934): ging mit 2 Asiaten in verschiedene Einrichtungen (zu der Zeit Vorurteile gegen Asiaten allgegenwärtig), nur in einer der 251 Einrichtungen wurden sie nicht bedient → nach Reise schrieb er Einrichtungen an, fragte, ob bei ihnen Asiaten bedient werden würden → 90 % lehnten kategorisch ab → hier: Einstellung schwacher Anhaltspunkt für zu erwartendes Verhalten
- Einstellungen bestimmen zwar das Verhalten vorher, aber nur unter bestimmten spezifizierbaren Bedingungen
- Entscheidender Faktor: ist das zu voraussagende Verhalten spontan oder überlegt?

7.3.1 Die Vorhersage spontanen Verhaltens

- Einstellungen erlauben nur dann eine Voraussage des spontanen Verhaltens, wenn sie in hohem Maße zugänglich sind
- **Einstellungszugänglichkeit** = Stärke der Assoziation zwischen den Objekt der Einstellung und der Bewertung dieses Objekts durch eine Person, gemessen an der Geschwindigkeit, mit der man angeben kann, wie man dieses Objekt beurteilt
- Bei hoher Zugänglichkeit wird man sich seiner Einstellung bewusst, sowie man das Einstellungsobjekt sieht oder daran denkt
- Bei niedriger Zugänglichkeit wird einem seine Einstellung langsamer bewusst
- Leicht zugängliche Einstellungen bestimmen mit höherer WS das spontane Verhalten vorher, weil die Betroffenen eher an ihre Einstellung denken werden, wenn sie handeln sollen

7.3.2 Die Vorhersage überlegten Verhaltens

- Wenn man sein Verhalten überlegt und plant, ist Zugänglichkeit unserer Einstellungen weniger wichtig
- Wenn sie genügend Zeit haben, über eine Frage nachzudenken, können sich auch Menschen mit unzugänglichen Einstellungen bewusst werden, wie sie etwas wahrnehmen
- Nur wenn wir ohne Zeit zum Überlegen entscheiden müssen, wie wir uns verhalten sollen, hat die Einstellungszugänglichkeit einen entscheidenden Einfluss
- **Theorie des geplanten Verhaltens** = bester Prädiktor für geplantes, überlegtes Verhalten eines Menschen ist seine Verhaltensabsicht (Intention); diese wird ihrerseits von den Einstellungen zum spezifischen Verhalten, der subjektiven Norm & wahrgenommener Verhaltenskontrolle bestimmt; nach Ajzen & Fishbein
- Spezifische Einstellungen:
- Nur spezifische Einstellungen zu einem bestimmten Verhalten können dieses vorhersagen
- Allgemeine Einstellung zieht anderen Faktoren nicht in Betracht, die Entscheidung beeinflussen können
- Davidson & Jaccard (1979): Einstellung gegenüber Geburtenkontrolle/Antibabypille/Anwendung der Antibabypille (in den nächsten 2 Jahren) → Je spezifischer die Frage auf den Gebrauch von Antibabypillen zielte, desto besser sagte diese Einstellung das tatsächliche Verhalten voraus
- Subjektive Normen:
- **Subjektive Normen** = Annahmen darüber, wie Menschen, die einem etwas bedeuten, das fragliche Verhalten bewerten
- Bsp.: Man geht mit auf ein Konzert, obwohl man die Musik nicht mag, weil Freund geht
- Wahrgenommene Verhaltenskontrolle:
- **Wahrgenommene Verhaltenskontrolle** = Leichtigkeit, mit der man meint, ein Verhalten umsetzen zu können
- Wenn man glaubt, ein Verhalten sei schwierig durchzuführen, wird man keine starke Intention aufbauen, es zu tun
- Wenn man glaubt, ein Verhalten sei leicht auszuführen, wird man eher eine starke Intention hegen, es auch zu tun
- Vorhersagegenauigkeit von geplantem, überlegtem Verhalten wird erhöht, wenn die 3 Determinanten der Verhaltensintention (spezifische Einstellungen, subjektive Normen & wahrgenommene Verhaltenskontrolle) einbezogen werden

7.4 Die Macht der Werbung

- Meisten Leute glauben, Werbung wirke bei jedem, nur nicht bei ihnen selbst
- Aber: man wird stärker durch Werbung beeinflusst, als die meisten Menschen glauben
- Split Cable Market Tests: Werbespot wird gezeigt, Firmen überwachen dann Einkäufe durch spezielle Kundenkarten (kaufen Kunden, die Werbespot für Produkt A gesehen haben, tatsächlich mehr davon?)
- Werbung funktioniert tatsächlich, vor allem für neue Produkte
- Werbespots für neue Produkte: 60% führten zu Umsatzsteigerung
- Werbespots für etablierte Produkte: 46% führten zu Umsatzsteigerung
- Unterschied beim Kauf zwischen Menschen, die effektive Werbung für neues Produkt sahen und solchen die sie nicht sahen: 21%
- Effektive Werbung wirkt schnell und ergibt innerhalb der ersten 6 Monate nach Ausstrahlung bereits eine wesentliche Umsatzsteigerung

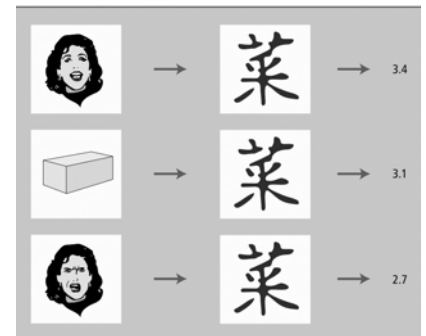
7.4.1 Wie Werbung funktioniert

- Will man affektiv basierte Einstellungen ändern, beeinflusst man diese durch Emotionen (Assoziationen mit bestimmten Werten & Gefühlen, z.B. Jugend, Attraktivität, Aufregung, Energie, etc.)
- Will man kognitiv basierte Einstellungen ändern, beeinflusst man sie durch Argumente und Logik
- Bei kognitiv basierten Einstellungen ist entscheidend, ob persönliche Relevanz vorliegt
- wenn ja: kognitiv begründete Einstellung mit Logik und Fakten verändern
- wenn nein: schwierig!!! Fakten werden bei keiner Relevanz nicht beachtet, periphere Route ist nicht langfristig → daher Produkt persönlich relevant machen!
- Bsp.: Lambert (erbte Listerin-Firma); appellierte durch Werbung an Ängste und Schamgefühl; erklärte Mundgeruch zur „Krankheit“
- Diese Art Kampagnen überzeugen Menschen davon, Probleme von großer persönlicher Relevanz zu haben, die nur das beworbene Produkt lösen kann
- Viele Anzeigen versuchen, die Einstellungen der Menschen stärker affektiv zu verändern, indem sie das Produkt mit wichtigen Emotionen und Wertvorstellungen assoziieren (klassische Konditionierung) → durch Assoziation positiver Emotionen mit Produkt kann eher langweilige Ware oder Dienstleistung in etwas verwandelt werden, das Nostalgie, Liebe, Wärme & generelles Wohlwollen hervorruft

7.4.2 Subliminale Werbung: Eine Form von Bewusstseinskontrolle?

- **Subliminale Botschaften** = Worte oder Bilder, die nicht bewusst wahrgenommen werden, aber trotzdem die Urteile, Einstellungen und Verhaltensweisen der Menschen beeinflussen können

- Nicht nur visuell, sondern unter Umständen auch auditiv vermittelt (z.B. subliminale Selbsthilfe-CDs)
- Meisten Menschen glauben, dass subliminale Botschaften ihre Einstellungen und Verhaltensweisen beeinflussen können, selbst wenn sie sich nicht bewusst sind, dass diese Botschaften ihren Geist erreicht haben
- Richtigstellung der Behauptungen über subliminale Werbung:
- Keine Belege, dass die Arten subliminaler Botschaften, die einem im Alltagsleben begegnen, irgendeinen Einfluss auf das Verhalten ausüben
- **Greenwald et al. (1991): CDs zur Selbstwertsteigerung und Gedächtnisverbesserung → keinerlei Wirkung auf Gedächtnis oder Selbsteinschätzung; aber: VP glaubten an die Wirkung der CDs!**
- Laborergebnisse als Belege für subliminalen Einfluss:
- Belege für subliminale Effekte in sorgfältig kontrollierten Laborstudien
- **Murphy & Zajonc (1993): affektives Priming; 4ms: Bild (fröhliches vs. wütendes Gesicht vs. Vieleck), dann chinesisches Schriftzeichen (2s, immer das gleiche), dann Bewertung → subliminalen Einblendungen beeinflussten Bewertung des Schriftzeichens**
- Einzigen erfolgreichen Demonstrationen subliminaler Botschaften sind unter kontrollierten Laborbedingungen entstanden (wären im Alltag nur schwer reproduzierbar)
- Keinen Beleg, dass subliminale Botschaften Menschen dazu bringen können, Dinge zu tun, die sie nicht möchten



7.4.3 Werbung, kulturelle Stereotype und soziales Verhalten

- Werbung wirkt besser, wenn Menschen sie bewusst wahrnehmen
- Werbung beeinflusst nicht nur Einstellungen als Konsument; transportiert mit Worten und Bildern kulturelle Stereotype, indem sie auf subtile Weise Produkte mit einem gewünschten Image verbinden
- Werbung kann stereotype Denkreisen über gesellschaftliche Gruppen verstärken und perpetuieren
- Gender-Stereotype sind in der Bildsprache der Werbung besonders hartnäckig (Männer handeln, Frauen schauen zu)
- **Furnham & Mak (1999): Darstellung von Frauen und Männern in Fernsehwerbung → Frauen wurden in jedem Land mit größerer WS als machtlos und abhängig dargestellt als Männer**
- **Bedrohung durch Stereotype** = Befürchtung von Mitgliedern einer Gruppe, ihr Verhalten könne ein kulturelles Stereotyp erfüllen
- Befürchtung, negativen Gruppenstereotypen zu entsprechen, kann die eigene Leistung schwächen
- **Davies et al. (2002): VP sahen stereotypen vs. kontra-stereotypen (Frauen) Werbespot; anschließend: Mathetest → kontra-stereotypen Werbespot: Männer & Frauen erreichten etwa gleich gute Ergebnisse; stereotyp: lösten Gedanken an Gender-Stereotype aus → verschlechterte Leistung bei Frauen**
- Anzeigen, die Frauen auf stereotype Weise darstellen, können Stereotypenbedrohung auslösen

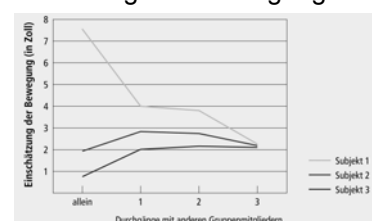
8. Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens

8.1 Konformität: Wann und warum

- USA: Bild vom nonkonformistischen, gegen den Strom schwimmenden, unabhängigen Individualisten
- **Konformität** = Veränderung des eigenen Verhaltens aufgrund des tatsächlichen oder angenommenen Einflusses anderer Personen
- kann nützlich sein, von seelischer Größe zeugen, aber auch zu Hysterie & Katastrophen führen
- Gründe für Anpassung: Unsicherheit bzgl. Verhalten in verwirrender oder ungewöhnlicher Situation (Verhalten anderer als Hinweis, wie man reagieren sollte); Angst davor, lächerlich gemacht oder bestraft zu werden (weil man sich von anderen unterscheidet) sowie Angst vor Ablehnung

8.2 Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was „richtig“ ist

- Bei Mehrdeutigkeit orientieren wir uns am Verhalten unserer Mitmenschen → Reduktion von Unsicherheit
- Andere nach ihren Meinungen zu fragen oder ihr Handeln zu beobachten hilft uns, Situation zu erklären
- Wenn wir anschließend handeln wie alle anderen, verhalten wir uns konform, aber nicht weil wir schwache, unselbstständige Individuen ohne Rückgrat sind, sondern weil wir die anderen als Informationsquelle dafür betrachten, wie wir uns verhalten sollten
- **Informationaler sozialer Einfluss** = Einfluss anderer Menschen, der uns dazu bringt, uns ihnen anzupassen, weil wir sie als Informationsquelle dafür betrachten, wie wir uns verhalten sollten; wir passen uns an, weil wir glauben, dass ihre Interpretation einer mehrdeutigen Situation zutreffender ist als unsere und uns helfen wird, angemessen zu handeln
- **Autokinetischer Effekt** = Lichtpunkt bewegt sich gar nicht, doch da man im dunklen Raum keinen Orientierungspunkt hat, denkt man, er würde sich bewegen; jeder nimmt unterschiedlich große Bewegung wahr, empfindet diese nach einer bestimmten Zeit jedoch als gleichmäßig
- **Sherif (1936): autokinetischer Lichttest (→ mehrdeutige Situation → Unsicherheit) allein und mit anderen → nach mehreren Durchgängen**



gelangte Gruppe zu gemeinsamer Einschätzung, mit der sich dann alle konform verhielten → auch später akzeptierten sie Gruppenmeinung noch

- Wichtiges Merkmal informationalen sozialen Einflusses ist, dass er zu privater Akzeptanz führen kann
- **Private Akzeptanz** = Anpassung an das Verhalten anderer aus der festen Überzeugung heraus, dass das, was sie tun oder sagen, richtig ist
- **Öffentliche Compliance** = öffentliche Konformität mit dem Verhalten anderer, ohne von dem, was man sagt oder tut, auch wirklich überzeugt zu sein

8.2.1 Das Bedürfnis, exakt zu sein

- Weitere Variable, die sich auf informationalen sozialen Einfluss auswirkt: Frage, wie wichtig es dem Menschen ist, eine Aufgabe exakt zu erfüllen
- **Baron et al. (1996): Tätergegenüberstellung (line-up; sehr kurze Darbietung von nur 0,5s; je 1 VP, 3 eingeweihte Mitarbeiter, die alle gleiche, falsche Antwort gaben); Entscheidung sehr wichtig & mit Konsequenzen für Rechtsprechung verbunden (20\$ für besten) vs. nur Forschungsstudie; (UV: Wichtigkeit) → 35% in Unwichtig-Bedingung und 51% in Wichtig-Bedingung schlossen sich falscher Meinung der Mitarbeiter an**
- Je wichtiger die Entscheidung für uns ist, desto mehr werden wir uns auf die Informationen und die Hilfe anderer verlassen
- Wir neigen eher zu informationaler Konformität, wenn wir uns nicht sicher sind, was wir denken sollen, es uns aber wichtig ist, eine Antwort zu finden
- Risiko: Was, wenn die anderen unrecht haben?

8.2.2 Wenn informationale Konformität nach hinten losgeht

- Nimmt dramatische Form an, wenn Mensch mit beängstigender, potenziell gefährlicher Situation konfrontiert wird, auf die er unvorbereitet reagieren muss
- Wenn persönliche Sicherheit auf dem Spiel steht, ist Bedürfnis nach Informationen akut und das Verhalten anderer sehr informativ
- Bsp.: Welles (1938): Invasion von Marsmenschen („Krieg der Welten“) als Hörspiel im Radio → wirkte so realistisch, dass mind. 1 Mio. Zuhörer Angst bekamen, die Polizei alarmierten oder versuchten zu fliehen
- Wenn Mensch in mehrdeutiger Situation schließlich zu wissen meint, was passiert, interpretiert er sogar seiner Auffassung widersprechende Hinweise so, dass sie seiner Definition der Situation entsprechen
- **Ansteckung** = schnelle Verbreitung von Emotionen oder Verhaltensweisen innerhalb einer Menschenmenge
- Sind andere falsch informiert, werden wir ihre Fehler und Fehlinterpretationen übernehmen
- **Psychogene Massenerkrankung** = Auftreten ähnlicher physischer Symptome bei einer Gruppe von Menschen ohne erkennbaren physischen Grund; Beispiel für extremen und fehlgeleiteten informationalen sozialen Einfluss
- Starker Einfluss der Massenmedien bei der Verbreitung von psychogenen Massenerkrankungen und anderen seltsamen Arten der Konformität (Informationen werden schnell & effektiv unter allen Bevölkerungsschichten verbreitet); aber auch Macht, mehrdeutige Ereignisse logisch zu erklären und dadurch die Ansteckungsgefahr zu bannen

8.2.3 In welchen Situationen hat informationaler sozialer Einfluss ein konformes Verhalten zur Folge?

- Randbedingungen: Mehrdeutigkeit, Krise, Expertise, Wichtigkeit
- Je größer die Unsicherheit, desto eher Konformität
- Zeitdruck, Angst, Panik erhöhen Konformität
- Je größer Expertise der Informationsquelle, desto eher Konformität
- Je wichtiger das Urteil, desto eher Konformität
- Wenn die Situation mehrdeutig ist:
- Mehrdeutigkeit ist wichtigste Variable, um zu ermitteln, inwieweit Menschen einander als Informationsquelle nutzen
- Je unsicherer man ist, desto mehr wird man sich auf andere verlassen
- Wenn es sich um eine Krisensituation handelt:
- In Krisensituation, die oft mit Mehrdeutigkeit einhergeht, fehlt uns normalerweise die Zeit, innezuhalten und darüber nachzudenken, wie wir uns verhalten sollten (müssen sofort handeln)
- Man ist verängstigt und nervös und weiß nicht genau, was man tun soll → wir beobachten, wie andere reagieren → verhalten uns konform
- Aber: Menschen, denen wir nacheifern, sind ggf. auch verängstigt & nervös & verhalten sich irrational
- Wenn andere Experten sind:
- Je mehr Sachkenntnisse jemand hat, desto wertvoller ist er für uns als Leitbild in mehrdeutiger Situation
- Experten sind jedoch nicht immer verlässliche Informationsquellen

8.2.4 Informationalem sozialem Einfluss widerstehen

- Es ist möglich, sich unzulässigem oder ungenauem informationalem sozialem Einfluss zu widersetzen

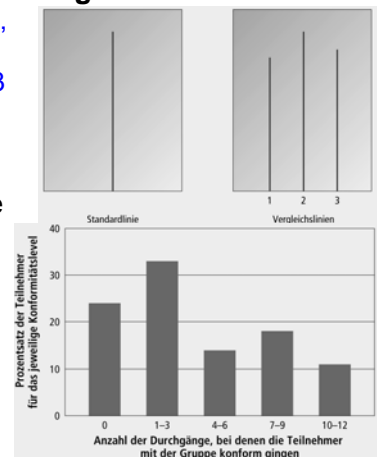
- Ablehnung des Verhaltens der anderen als korrekte Definition dessen, was man tun sollte → man verlässt sich auf sein eigenes Gefühl von Recht & Moral → Weigerung, sich konform zu verhalten
- Rationale Herangehensweise → man verlässt sich nicht auf andere, sondern besorgt sich selbst die nötigen Informationen
- Entscheidung, sich aufgrund eines informationalen sozialen Einflusses konform zu verhalten, sollte davon abhängen, ob man die Reaktion anderer Menschen auf eine Situation für legitimer erachtet als die eigene
- Wissen andere mehr darüber als ich, was vor sich geht? Ist ein Experte in der Nähe, einer der mehr wissen sollte? Erscheinen mir die Aktionen von anderen Menschen oder von Experten sinnvoll? Widerspricht es meinem gesunden Menschenverstand oder meinen moralischen Grundsätzen, meinem Gefühl für Richtig und Falsch, mich so zu verhalten wie sie?
- Wenn man weiß, wie informationaler sozialer Einfluss im Alltagsleben wirkt, kann man besser einschätzen, wann er nützlich ist und wann nicht

8.3 Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden

- Wunsch, von anderen gemocht und akzeptiert zu werden → wir passen uns an die sozialen Normen der Gruppe an, d.h. an deren implizite (und manchmal auch explizite) Regeln für akzeptable Verhaltensweisen, Werte und Überzeugungen
- Gruppen haben bestimmte Erwartungen an das Verhalten ihrer Mitglieder & diejenigen, die sich an die Regeln halten, sind innerhalb der Gruppe angesehen; Mitglieder, die sich nicht konform verhalten, gelten als anders & schwierig und schließlich als Abweichler
- Abweichler können von anderen Gruppenmitgliedern verspottet, bestraft oder sogar ausgestoßen werden
- Menschen sind von Natur aus soziale Wesen; nur wenige könnten als Einsiedler glücklich werden
- Durch Interaktion mit anderen erfahren wir emotionale Unterstützung, Zuneigung und Liebe & machen angenehme Erfahrungen; andere sind für unser Wohlbefinden sehr wichtig
- Grundlegendes menschliches Bedürfnis nach sozialen Kontakten → wir verhalten uns oft konform, um akzeptiert zu werden
- **Normativer sozialer Einfluss** = Einfluss anderer Menschen, der uns zu konformem Verhalten verleitet, um von ihnen gemocht & akzeptiert zu werden; diese Art der Konformität führt zu öffentlicher Compliance mit den Überzeugungen und Verhaltensweisen der Gruppe, aber nicht unbedingt zu privater Akzeptanz
- Widerstehen wir dem Anpassungsdruck auch, wenn anderen Menschen durch bestimmte Verhaltensweisen Schaden zugefügt wird? Verhalten wir uns nicht konform, wenn wir uns der richtigen Verhaltensweise sicher sind & Druck von Gruppe ausgeübt wird, die für uns keine große Bedeutung hat?

8.3.1 Konformität und soziale Anerkennung: Die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien

- **Asch (1956):** Linienvergleich (eindeutig!); 8er-Gruppen, VP an vorletzter Stelle, Rest ist eingeweiht; bei 12 von 18 Durchgängen nennen andere alle gleiche, falsche Antwort → 76% zeigten bei mind. 1 Durchgang Konformität; bei ca. 1/3 der 12 „falsche Antwort“-Durchgänge verhielten sich VP konform
- Angst, der einzige Abweichler zu sein, so groß, dass sie sich (zumindest gelegentlich) anpassten (obwohl sie andere Teilnehmer nicht kannten)
- Normativer Druck führt normalerweise zu öffentlicher Compliance ohne private Akzeptanz
- Kein Risiko, von Gruppe, die einem wichtig war, geächtet zu werden oder für nichtkonformes Verhalten bestraft oder ausgeschlossen zu werden oder Wertschätzung von Freunden/Familienmitgliedern zu verlieren
- Wir verhalten uns zuweilen aus normativen Gründen konform, um keine soziale Missbilligung zu riskieren, nicht einmal die von Fremden, die wir nie wiedersehen werden
- **Berns et al. (2005):** fMRI; ähnlich wie Asch; wenn allein: Aktivität in den für Sehvermögen und Wahrnehmung verantwortlichen Arealen; wenn konform mit falschen Antworten der anderen: gleichen Areale; wenn richtige, nicht konforme Antwort: Amygdala (negative Emotionen) & rechter Nucleus caudatus (soziales Verhalten)
- Normativer sozialer Einfluss kann wirksam werden, weil Mensch negative Gefühle (Unbehagen, Anspannung) empfindet, wenn er für seine Überzeugungen eintritt und sich gegen die Gruppe wendet



8.3.2 Noch einmal: Das Bedürfnis, exakt zu sein

- **Baron et al. (1996):** Tätergegenüberstellung (5s, zweimal → eindeutig); sehr wichtig & 20\$ für besten vs. weniger wichtig → 33% der Unwichtig-Bedingung & 16% der Wichtig-Bedingung verhielten sich konform
- Selbst wenn Gruppe unrecht hat, die richtige Antwort offensichtlich ist und es starke Anreize gibt, exakt zu sein, möchten manche Menschen keine soziale Missbilligung riskieren, nicht einmal von Fremden
- Normativer sozialer Einfluss spiegelt am stärksten das negative Stereotyp der Konformität wider: Zeichen von Schwäche und mangelndem Rückgrat, sich aus normativen Gründen anzupassen, ein solches Verhalten kann negative Folgen haben

- Schwierig, sich normativem sozialem Druck zu widersetzen; Bedürfnis, akzeptiert zu werden, ist Teil der Natur des Menschen, kann aber tragische Folgen haben

8.3.3 Welche Folgen hat es, sich normativem sozialem Einfluss zu widersetzen?

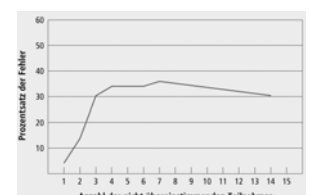
- Wenn man sich Gruppennormen widersetzt → andere Mitglieder wundern sich, ärgern sich, werden wütend → weiterhin Missachtung der Normen → Gruppe versucht, einen wieder „auf Linie zu bringen“ (verstärkte Kommunikation: neckende Kommentare, lange Diskussionen) → versuchen Gründe zu finden → versuchen, einen dazu zu bringen, Erwartungen zu entsprechen → wenn ergebnislos: negative Äußerungen, Rückzug (Ablehnung)
- Überredungsversuche, Rückzug, Bestrafung

8.3.4 Normativer sozialer Einfluss im Alltag

- Bsp.: Mode, Modeerscheinungen (Aktivitäten, Gegenstände), Körperbild
- Sozialer Einfluss und Körperbild der Frau
- Unheilvolle Form: Versuch von Frauen, sich den in ihrer Kultur geltenden Vorstellungen von einem attraktiven Körper anzupassen
- Idealbild des weiblichen Körpers unterscheidet sich von Kultur zu Kultur
- **Anderson et al. (1992):** Gesellschaften, in denen Nahrungsmittel knapp sind, gilt ein sehr fülliger Körper als der schönste (hat genug zu essen, gesund, fruchtbar); mit wachsendem Nahrungsangebot nimmt Vorliebe für füllige bis durchschnittliche Frauenkörper ab; durch alle Kulturen hinweg nimmt Vorliebe für schlanke Körper drastisch zu, doch in Kulturen mit sehr gutem Nahrungsangebot (z.B. USA) steht schlanker Körper besonders hoch im Kurs
- **Silverstein et al. (1986):** Models in Zeitschriften (1901-1981) → Definition von Attraktivität des weiblichen Körpers hat sich im Laufe des 20. Jhds. überraschend oft geändert
- Auch japanische Frauen sind einem starken normativen Druck ausgesetzt, dünn zu sein (in japanischer Kultur spielt Konformität eine größere Rolle als in der amerikanischen → normativer Druck, dünn zu sein, hat für Japanerinnen noch gravierendere Folgen)
- Informationaler sozialer Einfluss → Frauen lernen, welche Figur zu einem bestimmten Zeitpunkt in ihrer Kultur als attraktiv gilt & wie sie in dieser Hinsicht abschneiden
- Normativer sozialer Einfluss → Versuche von Frauen, die Idealfigur durch Diäten oder Essstörungen zu erlangen
- Sozialer Einfluss und Körperbild des Mannes:
- Kulturellen Normen haben sich auch hier geändert; auch Männer sind zunehmend dem Druck ausgesetzt, einem Idealbild nachzueifern (muss viel muskulöser sein)
- **Pope et al. (1999):** Jungenspielzeug (Taille, Brustumfang, Bizeps) (1964-1998) → viel muskulöser; immer mehr halb bekleidete Männer in Zeitschriften (von 5% 1950 auf 35% 1995); Männer schätzten eigenen Körper gut ein, wünschten sich jedoch mehr Muskeln und dachten, dass Frauen dies attraktiver fänden (Frauen wählten jedoch normalen, typisch männlich aussehenden Körper)
- Jugendliche und junge Männer fühlen sich von ihren Eltern, ihrer Peergroup und den Medien gedrängt, muskulöser zu sein → Versuch, mehr Muskelmasse aufzubauen (21-42%: Essgewohnheiten verändert; 12-26%: Schlankheitskuren; gefährliche Substanzen wie Steroide oder Ephredin)
- Auch Männer unterliegen zunehmend informationalen und normativen sozialen Einflüssen, was die Wahrnehmung ihrer körperlichen Attraktivität betrifft

8.3.5 Wann beugen Menschen sich normativem sozialem Einfluss?

- **Social-Impact-Theorie** = Ob wir uns dem sozialen Einfluss einer Gruppe beugen hängt davon ab, wie wichtig sie uns ist, wie unmittelbar wir ihrem Einfluss ausgesetzt sind und wie viele Mitglieder sie hat; nach Latané (1981)
- **Stärke** = Wie wichtig ist uns die Gruppe?
- **Unmittelbarkeit** = Wie nah ist uns Gruppe räumlich und zeitlich während des Beeinflussungsversuchs?
- **Anzahl** = Wie viele Mitglieder hat die Gruppe?
- Zunahme von Stärke & Unmittelbarkeit → Zunahme der Konformität
- Zunahme der Anzahl → Einfluss jedes neuen Mitglieds wird geringer (aber: Unterschied ob von 3 auf 4 oder von 53 auf 54)
- Wenn die Gruppengröße 3 oder mehr beträgt:
- **Asch et al. (1955):** Konformität wächst zunächst mit zunehmender Anzahl der Gruppenmitglieder, nimmt jedoch kaum mehr zu, sobald deren Zahl 4 oder 5 überschreitet
- Gruppe muss nicht extrem groß sein, um normativen sozialen Einfluss auszuüben
- Wenn die Gruppe wichtig ist:
- Normativer Druck ist viel stärker, wenn er von Menschen kommt, deren Freundschaft, Liebe und Respekt wir wertschätzen und auf keinen Fall verlieren möchten
- Es kann gefährlich sein, wenn eine Gruppe mit starken Bindungen der Mitglieder untereinander Entscheidungen trifft, weil es diesen mehr darum geht, es einander echt zu machen und Konflikte zu vermeiden als die vernünftigste, logischste Entscheidung zu treffen



- Wenn man keine Verbündeten in der Gruppe hat:
- Wenn alle Gruppenmitglieder dasselbe sagen, ist es schwierig oder sogar unmöglich, sich dieser Meinung zu widersetzen, es sei denn, man hat einen Verbündeten → es fällt einem selbst leichter, gegen den Strom zu schwimmen
- **Asch (1955):** 6-7 eingeweihte: falsche Antwort, 1 eingeweihter: richtige Antwort (→ Unterstützung für VP) → nur 6% verhielten sich konform mit größerem Teil der Gruppe → Mensch wird ermutigt, normativem sozialem Druck zu widerstehen, wenn er dieses Verhalten bei anderen beobachtet
- Wenn die Gruppenkultur kollektivistisch ist:
- Gesellschaft, in der wir aufwachsen, ist ausschlaggebend dafür, wie oft wir normativem sozialem Druck ausgesetzt sind
- **Milgram (1961, 1977):** Asch-Studien in Norwegen und Frankreich → Norweger verhielten sich konformer als Franzosen
- **Whittaker & Meade (1967):** Libanon, Hongkong, Brasilien, Amerika: in etwa gleich konformes Verhalten; Bantu-Stamm aus Simbabwe passten sich in viel höherem Maße an
- **Smith & Bond (1999):** Metaanalyse von 133 Asch-Experimenten in 17 Ländern (Beurteilung von Linien) → VP in kollektivistischen Kulturen zeigten ein höheres Maß an Konformität als VP aus individualistischen Kulturen (stärkerer normativer sozialer Einfluss)
- Menschen in kollektivistischen Kulturen schätzen normativen sozialen Einfluss, weil er Harmonie und Unterstützung bietende Beziehungen innerhalb der Gruppe fördert
- **Berry (1967):** Vergleich Inuit (Jäger & Fischer; Unabhängigkeit, Durchsetzungsvermögen, Abenteuerlust) mit Temne (Agrargesellschaft) → Temne verhielten sich viel konformer („Kooperation“) als Inuit
- Anhaltspunkte dafür, dass sich Grad an Konformität in USA ändert (Abnahme)
- Konformität und Geschlechtsunterschiede:
- Frühere Annahme: Frauen passen sich stärker an als Männer
- **Eagly & Carli (1981):** Meta-Analyse von 145 Studien (21.000 VP) → Männer sind im Durchschnitt tatsächlich weniger beeinflussbar als Frauen (Unterschied jedoch sehr gering)
- Unterschiede zwischen Geschlechtern hängt auch von Art des Konformitätsdrucks ab:
- Unterschiede am ehesten sichtbar, wenn Verhalten direkt beobachtbar (hier passen sich Frauen eher an als Männer)
- Wenn wir jedoch z.B. als Zuhörer einer Rede, die unseren Ansichten widerspricht, die Einzigen sind, die wissen, inwieweit wir Konformität zeigen oder nicht, verschwinden Geschlechtsunterschiede (Eagly: soziale Rollen)
- Geschlechtstkonformes Verhalten am ehesten in öffentlichen Situationen, in denen jeder Reaktion beobachten kann
- Konformität und Selbstwertgefühl:
- Schwache Beziehung; z.T. stärkere Beeinflussbarkeit von Menschen mit niedrigem Selbstwertgefühl

8.3.6 Normativem sozialem Einfluss widerstehen

- Zwar oft, aber nicht immer nützlich und angemessen
- 1.) Bewusst machen, dass dieser Einfluss existiert
- 2.) Handeln (wir handeln nicht, weil wir sonst verspottet, in Verlegenheit gebracht oder abgelehnt werden könnten); Verbündete(n) suchen
- Man verdient sich das Recht, diesem Einfluss gelegentlich ohne schwerwiegende Folgen zu entziehen, wenn man sich ihm idR unterwirft
- **Idiosynkrasiekredit** = Toleranz einer Gruppe gegenüber individueller Abweichung, die man sich im Lauf der Zeit durch die Anpassung an deren Normen verdient hat; hat man ausreichend Idiosynkrasiekredit erworben, kann man sich gelegentlich abweichend verhalten, ohne Sanktionen der Gruppe befürchten zu müssen; **nach Hollander (1958, 1960)**
- → Widerstand nicht unbedingt so schwierig oder beängstigend, wie man vermuten mag, wenn man sich bei Gruppe einen Idiosynkrasiekredit erarbeitet hat

8.3.7 Der Einfluss von Minderheiten: Wenn wenige viele beeinflussen

- Wichtig: hätte Gruppe die Macht, jeden Abweichler zum Schweigen zu bringen, gäbe es keinen Wandel → auch der Einzelne oder Minderheit kann Verhalten oder Überzeugungen der Mehrheit beeinflussen
- **Minderheiteneinfluss** = Beeinflussung des Verhaltens oder der Überzeugung einer Mehrheit durch eine Minderheit
- Voraussetzungen: Konsequenz, Beharrlichkeit, Konsistenz (abweichende Ansicht muss über längeren Zeitraum von sich einigen Minderheitenmitgliedern vertreten werden)
- Schwankt ein Mitglied zwischen 2 Standpunkten oder vertreten 2 Mitglieder unterschiedliche Ansichten, so werden Mehrheit sie nicht ernst nehmen
- Bsp.: globale Erwärmung
- **Wood et al. (1994):** Meta-Analyse von fast 100 Studien; Mehrheit bringt Gruppenmitglieder durch normativen sozialen Einfluss dazu, sich anzupassen → konformes Verhalten: öffentliche Compliance ohne private Akzeptanz; Minderheiten gelingt es jedoch nur selten, andere durch normative Mittel zu beeinflussen

(Mehrheit macht sich wenig Gedanken darüber, was Minderheit über sie denkt); Minderheiten beeinflussen Gruppe deshalb mithilfe von informationalem sozialem Einfluss (konfrontieren Gruppe mit neuen, unerwarteten Informationen → bringen sie dazu, sich mit Thema genauer auseinanderzusetzen) → Mehrheit wird ggf. deutlich, dass Ansicht der Minderheit ihren Wert hat → übernimmt diese teilweise oder ganz

- → Mehrheiten erhalten oft öffentliche Zustimmung aufgrund von normativem sozialem Einfluss
- → Minderheiten erzielen durch informationalen sozialen Einfluss private Akzeptanz
- **Propaganda** = bewusster, systematischer Versuch, die Wahrnehmung zu beeinflussen, die Kognition zu manipulieren und Verhalten zu steuern, um eine Reaktion hervorzurufen, welche die gewünschte Absicht des Propagandisten fördert; am erfolgreichsten, wenn sie sich bereits existierende Überzeugungen zu nutze macht; Bsp. für außerordentlichen sozialen Einfluss

8.4 Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss

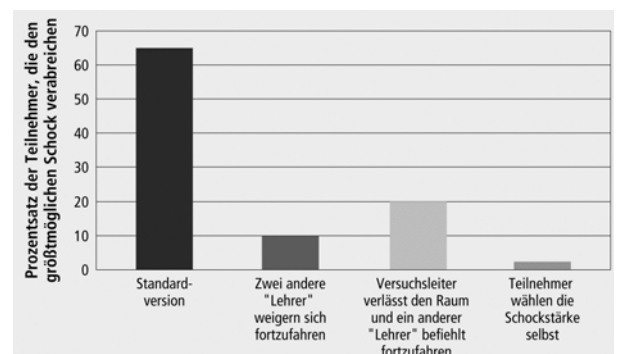
- **Soziale Normen** = Impliziten oder expliziten Regeln einer Gruppe für akzeptable Verhaltensweisen, Werte und Überzeugungen ihrer Mitglieder; 2 Arten:
- **Injunktive Normen** = Wahrnehmung, welche Verhaltensweisen von anderen gebilligt oder missbilligt werden; motivieren Verhalten, indem sie Belohnungen für normatives oder Strafen für nicht normatives Verhalten versprechen bzw. androhen (Bsp.: Falsch, seinen Abfall einfach irgendwohin zu werfen)
- **Deskriptive Normen** = Wahrnehmung, wie andere sich in einer gegebenen Situation tatsächlich verhalten, unabhängig davon, ob dieses Verhalten von anderen gebilligt oder missbilligt wird; motivieren Verhalten, indem sie Menschen darüber informieren, was als effektives oder adaptives Verhalten gilt (Bsp.: es gibt Zeiten und Situationen, in denen Menschen ihren Abfall gerne einfach irgendwohin werfen)
- **Cialdini, Reno & Kallgren (1991)**: Modell normativen Verhaltens, bei dem soziale Normen subtil genutzt werden können, um Menschen dazu zu bewegen, konformes Verhalten zu zeigen, das korrekt und sozial gebilligt ist
- 1.) herausfinden, welche Normen für die jeweilige Situation gelten
- 2.) heranziehen einer Form von sozialem Einfluss, der Menschen dazu ermutigt, in sozial erwünschter Weise Konformität zu zeigen

8.4.1 Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen

- **Cialdini, Kallgren & Reno (1993)**: Feldexperiment auf sauberem vs. vermülltem Parkplatz; VP gehen zu Auto, begegnen Mitarbeiter (geht vorbei vs. wirft Tüte weg vs. hebt Tüte auf); Werbung an Auto
- geht vorbei (Kontrollgruppe): ca. 38% werfen Werbung auf Parkplatz (egal ob sauber oder vermüllt)
- wirft Tüte weg (deskriptive Norm): sauberer Parkplatz: ca. 10%; vermüllter Parkplatz: ca. 30%
- hebt Tüte auf (injunktive Norm): nur ca. 5% werfen Werbung auf Parkplatz (egal ob sauber oder vermüllt)
- → injunktive Normen rufen wirkungsvoller als deskriptive Normen wünschenswertes Verhalten hervor
- Nicht verwunderlich, da injunktive Normen eine der Voraussetzungen normativer Konformität sind
- Normen sind immer präsent, aber nicht immer salient
- Soll sozial wünschenswertes Verhalten gefördert werden, muss etwas an der Situation unsere Aufmerksamkeit auf die relevante Norm lenken, damit wir über sie nachdenken
- Informationen, die injunktive Normen vermitteln (sagen uns, was Gesellschaft billigt oder missbilligt) sind erforderlich, um positive Verhaltensänderungen herbeizuführen

8.5 Gehorsam gegenüber Autoritäten

- Gehorsam ist eine in allen Kulturen geschätzte Norm → man bringt uns von Kindsbeinen an bei, Autoritätspersonen (die als solche anerkannt sind) zu gehorchen → wir internalisieren diese soziale Norm so, dass wir Regeln und Gesetze normalerweise auch dann befolgen, wenn die Autoritätsperson nicht anwesend ist
- Gehorsam kann jedoch sehr schwerwiegende und sogar tragische Folgen haben (blinder Gehorsam)
- **Milgram (1963, 1974, 1976)**: Lernexperiment; zufällige Rollenzuweisung (Lehrer, Schüler (gespielt durch Mitarbeiter)); lernen von Wortpaaren; Bestrafung für falsche Antworten (Elektroschocks: 15 – 450 Volt); Autorität (Versuchsleiter, weißer Kittel); Information (Beschriftung des „Schockgenerators“: „Leichter Schock“ ... „Gefahr: schwerer Schock“; Rückmeldung des „Schülers“ („Autsch“ ... „gequälter langer Schrei“); Anweisung („Fahren Sie bitte fort“; „Es ist absolute wichtig, dass sie fortfahren“) → durchschnittliche, höchste Schockstärke: 360 V; 62,5% verabreichten sogar 450V-Schocks!; 80% der VP fuhren mit Schocks fort, nachdem Schüler, der zuvor Herzprobleme erwähnt hatte, schrie & sich weigerte weiterhin teilzunehmen



8.5.1 Die Rolle des normativen sozialen Einflusses

- Normativer Druck machte es VP schwer, sich Anweisungen des VL zu widersetzen und Versuch abubrechen (VL versuchte, sie durch strenge Befehle zur Konformität zu bewegen)
- Besteht eine Autoritätsperson so hartnäckig darauf, dass wir ihr gehorchen, ist es schwierig, ihr den Gehorsam zu verweigern
- **Milgram: Variation 1 der Studie:** 3 Lehrer (2 eingeweihte Helfer, 1 VP, der Elektroschocks verabreichen sollte); bei 150 bzw. 210 V weigerten sich Helfer, fortzufahren → für VP leichter, Gehorsam ebenfalls zu verweigern (nur 10% verabreichten Schocks mit maximaler Stromstärke)

8.5.2 Die Rolle des informationalen sozialen Einflusses

- VP hätten jederzeit aufstehen und gehen können
- Es ist natürlich sich in einer solchen Konfliktsituation an einen Experten (VL) zu wenden, um mit seiner Hilfe zu entscheiden was zu tun ist
- **Milgram: Variation 2 der Studie:** VL gibt Stromstärke nicht vor, verlässt den Raum, anderer „Lehrer“ (Nichtexperte) befiehlt mit immer stärkeren Stromstärken fortzufahren → nur noch 20% verwendeten höchste Stromstärke (im Vergleich: vorher 62,5; diese 20% waren so verunsichert, dass sie sich sogar auf Nichtexperten verließen)
- **Milgram: Variation 3 der Studie:** 2 VL; bei 150V uneinig, ob fortzufahren ist oder nicht → 100% der VP verabreichten keine weiteren Schocks (keine eindeutige Einschätzung der Situation durch die Autoritätspersonen mehr → nichtkonformes Verhalten)

8.5.3 Andere Gründe, warum wir gehorchen

- Normativer und informationaler sozialer Einfluss erklären zwar, warum sich VP anfänglich fügten, aber nicht, warum sie weitermachten, als immer deutlicher wurde, was sie dem Schüler antaten
- Anpassung an die falsche Norm:
- VP waren in Netz widersprüchlicher Normen gefangen; es fiel ihnen schwer zu entscheiden, welche sie befolgen sollten
- Am Anfang vernünftig sich an „Gehorche Experten“-Norm zu halten, nach & nach fühlte es sich falsch an
- Sobald man sich für eine Norm entschieden hat, kann es schwierig sein, auf halbem Weg umzukehren und zu erkennen, dass man jetzt einer anderen Norm („Füge anderen keinen unnötigen Schaden zu“) folgen sollte
- **„Lockvogeltaktik“** = VL vermittelte zunächst den Eindruck, die angemessene Norm sei die, der Autoritätsperson zu gehorchen, und nahm dieser Norm dann nach und nach ihren Sinn
- 3 wichtige Aspekte der Situation machten es VP besonders schwer, sich der „Gehorche Experten“-Norm zu widersetzen: hohes Tempo hinderte VP daran, über ihr Verhalten nachzudenken → schwierig zu erkennen, dass die Norm, die ihr Verhalten bestimmte, nach einer Weile nicht mehr angemessen war
- Selbstrechtfertigung:
- Stufenweise Steigerung der Elektroschocks in kleinen Schritten (immer „nur“ 15V dazu)
- Schwierige/wichtige Entscheidung → Dissonanz → Bedürfnis nach Dissonanzreduktion → z.B. Entscheidung rechtfertigen → Dissonanzreduktion → Rechtfertigung des Verhaltens → Mensch anfällig für Druck → Intensivierung des vorangehenden Verhaltens
- Jeder Schock und seine Rechtfertigung legten Grundstein für nächsten Schock (hätten im Widerspruch dazu gestanden, aufzuhören)
- Der Verlust persönlicher Verantwortung:
- Verlust des Gefühls persönlicher Verantwortung (Idee kam von VL, man selbst ist nur Marionette, die Idee ausführt) war entscheidender Faktor für die Ergebnisse der Gehorsamsstudien
- Es hat nichts mit Aggression zu tun:
- **Milgram: Variation 4 der Studie:** VP durften Stromstärke selber wählen → nur 2,5% wählten maximale Stromstärke
- Milgram-Studien zeigen nicht, dass Menschen eine böse Ader haben; vielmehr verbinden sich soziale Zwänge auf heimtückische Weise und können so Menschen dazu bringen, sich unmenschlich zu verhalten
- Fragmentierung der Tat: nicht ein einzelner entscheidet, die entsetzliche Tat auszuführen und wird dann mit den Konsequenzen konfrontiert; derjenige, der die volle Verantwortung für die Tat übernimmt, hat sich in Luft aufgelöst; vielleicht ist dies das üblichste Merkmal sozial organisierter Verbrechen in modernen Gesellschaften

9. Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen

9.1 Was ist eine Gruppe?

- **Gruppe** = 2 oder mehr Personen, die miteinander interagieren und insofern interdependent sind, als ihre Bedürfnisse und Ziele eine gegenseitige Beeinflussung bewirken
- Personen, die sich zu einem gemeinsamen Zweck zusammengetan haben, bilden Gruppe

9.1.1 Warum schließen Menschen sich Gruppen an?

- Beziehungen zu anderen Menschen aufzunehmen erfüllt zahlreiche menschliche Grundbedürfnisse & diese sind so grundlegend, dass das Bedürfnis, Gruppen anzugehören, wohl angeboren sein dürfte
- Überlebenswichtiger Evolutionsvorteil (Nahrungsbeschaffung, Verteidigung, Kinderversorgung, Partnersuche)
- → Zentrales, angeborenes (?) Bedürfnis, das sich in allen Gesellschaften wiederfindet
- Menschen in allen Kulturen sind motiviert, Beziehungen zu anderen Menschen einzugehen und der Auflösung dieser Beziehungen entgegenzuwirken
- Andere Menschen können wichtige Informationsquelle darstellen, mit deren Hilfe wir Mehrdeutigkeit der sozialen Welt auflösen können
- Gruppen haben bedeutenden Anteil an unserer Identität und helfen uns bei der Definition, wer wir sind
- Gruppen helfen bei der Aufstellung sozialer Normen (explizite & implizite Regeln, durch die akzeptables Verhalten definiert wird)

9.1.2 Zusammensetzung und Funktionen von Gruppen

- Variieren in ihrer Größe; meisten haben 2-6 Mitglieder (wenn zu groß: Interaktion zwischen allen schwierig)
- Homogenität von Gruppen: Mitglieder stimmen tendenziell in Alter, Geschlecht, Überzeugungen und Meinungen überein; 2 Gründe:
 - 1) viele Gruppen sind tendenziell für Menschen attraktiv, die bereits vor ihrem Eintritt in Gruppe ähnlich sind
 - 2) Gruppen agieren in einer Weise, die eine gewisse Ähnlichkeit unter den Mitgliedern eher unterstützt
- Soziale Normen:
- Soziale Normen üben bedeutenden Einfluss auf unser Verhalten aus
- Alle Gesellschaften verfügen über Normen darüber, welches Verhalten akzeptabel ist
- Einhaltung einiger dieser Normen wird von allen erwartet, andere variieren von Gruppe zu Gruppe
- Unwahrscheinlich, dass andere Gruppen dasselbe Normengefüge aufweisen
- Wenn man zu häufig gegen Gruppennormen verstößt, wird man von anderen Mitgliedern gemieden und im Extremfall dazu angehalten, die Gruppe zu verlassen
- Soziale Rollen:
- **Soziale Rollen** = Gruppeninterne gemeinsame Erwartungen an das Verhalten des Einzelnen
- Meisten Gruppen verfügen über eine Anzahl von klar definierten sozialen Rollen; definieren, wie sich Personen, die innerhalb der Gruppe bestimmte Positionen einnehmen, zu verhalten haben
- Verschiedene Rollen → unterschiedliche Erwartungen an ihr Verhalten
- Können sehr hilfreich sein, weil man weiß, was man voneinander zu erwarten hat
- Wenn Mitglieder einer Gruppe sich an ein Gefüge klar definierter Rollen halten, resultiert daraus tendenziell Zufriedenheit und gute Leistung
- Soziale Rollen fordern potenziell jedoch auch einen gewissen Tribut
- Menschen können sich so stark in eine Rolle einfinden, dass ihre persönliche Identität und ihre Persönlichkeit verloren gehen
- **Zimbardo et al. (1973): Stanford Prison Experiment; Zufällige Rollenzuweisung (Wärter vs. Gefangener); geplante Beobachtungszeit: 2 Wochen; Abbruch nach 6 Tagen → starke Identifikation mit Rolle, Verlust der Identität, Loslösung von sozialen Normen**
- Gefangenenmissbrauch in Abu Ghraib:
- Gefangenenmissbrauch in Abu Ghraib Gefängnis im Irak durch US-Soldaten
- Meisten können sich den sozialen Einflüssen in diesen spannungsgeladenen Situationen nicht entziehen und würden vielleicht Dinge tun, deren sie sich bis dahin für unfähig hielten
- Geschlechtsspezifische Rollen:
- Auch im Alltag können Rollen problematisch werden, wenn sie willkürlich oder ungerecht verteilt sind
- In vielen Kulturen: Frau als Ehefrau und Mutter; andere Karriere verfolgen schwierig; in vielen Ländern sind diese Erwartungen im Wandel
- Aber: Konflikte, wenn sich für einige Rollen, die eine Person innehat, die Erwartungen ändern, nicht aber für andere Rollen
- Bsp.: Frauen arbeiten zunehmend in anderen Berufen, aber Männer erwarten zuhause trotzdem noch traditionelle Rollen (Kinder, Haushalt) → „alles gleichzeitig“ → Konflikte
- Sich verändernde Rollen verschaffen nicht nur Konflikte, sondern können sogar unsere Persönlichkeit in Frage stellen
- **Twenge (2001): Vergleich sozialer Stellenwert & Selbstwertgefühl von Frauen von 1931-1993; 1931-45: sozialer Stellenwert stieg an (Collegeabschlüsse, aushäusige Jobs, etc.); 1946-1967: Hausfrau und Mutter als Norm (weniger Studentinnen); 1968-93: Stellung verbesserte sich (Frauenbewegung, wieder mehr Collegeabsolventinnen); Bewertungen von Frauen bzgl. ihres Selbstwertgefühls spiegelten diese gesellschaftlichen Trends wider**
- Rollen, die Einzelne in Gruppen und ganzen Gesellschaften einnehmen, haben großen Einfluss auf ihre Gefühle, ihr Verhalten und ihre Persönlichkeit
- Gruppenkohäsion:
- **Gruppenkohäsion** = Aspekte einer Gruppe, welche die Mitglieder aneinander binden und die Zuneigung innerhalb der Gruppe fördern
- Bei wachsender Gruppenkohäsion verbleiben die Gruppenmitglieder umso wahrscheinlicher in der Gruppe, nehmen an Gruppenaktivitäten teil und versuchen, neue gleichgesinnte Mitglieder anzuwerben

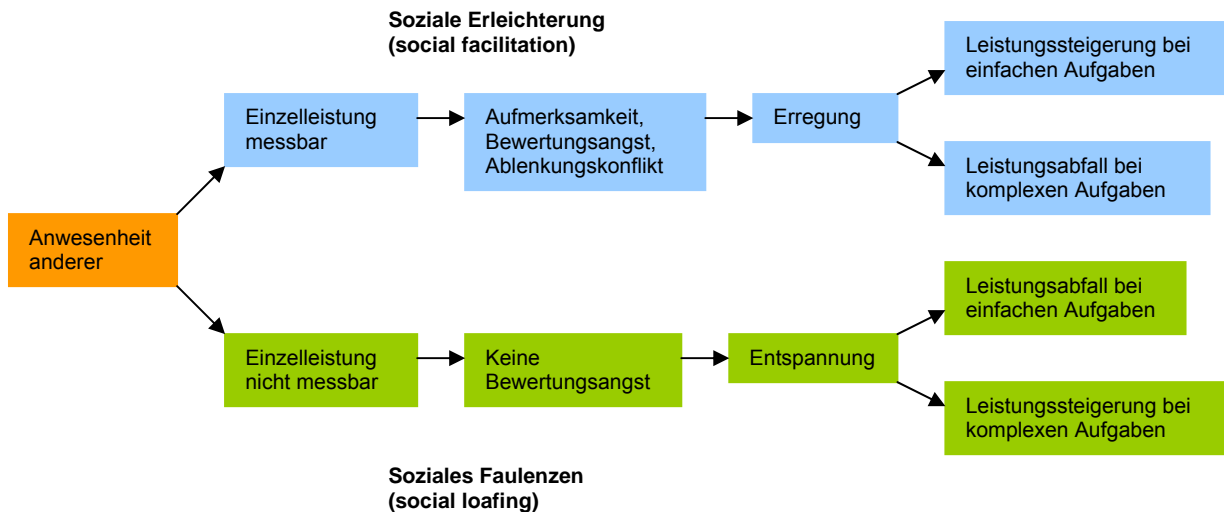
- Wenn man bei einer Aufgabe gut abschneidet, steigt die Kohäsion der Gruppe
- Wenn Aufgabe enge Kooperation zwischen den Gruppenmitgliedern erfordert, bewirkt Kohäsion, dass eine Gruppe hohe Leistungen erbringt
- Wenn die Aufrechterhaltung guter Beziehungen zwischen Gruppenmitgliedern wichtiger wird als Erarbeitung guter Lösungen für gegebenes Problem, kann Kohäsion optimaler Lösung auch im Weg stehen
- Je höher Kohäsion, desto stärker Tendenz in Gruppe zu verbleiben & neue Gruppenmitglieder zu finden
- Gute Leistung → größere Kohäsion
- Große Kohäsion:
 - → bessere Leistung bei Aufgaben, die enge Zusammenarbeit erfordern
 - → schlechtere Leistung bei Aufgaben, die Differenziertheit erfordern (siehe Groupthink)

9.2 Gruppen und Individualverhalten

- Die bloße Gegenwart anderer kann eine Reihe interessanter Auswirkungen auf unser Verhalten haben

9.2.1 Soziale Erleichterung: Wenn die Gegenwart anderer uns Antrieb gibt

- Gegenwart anderer kann zweierlei bedeuten (selbst wenn man nicht Teil einer interagierenden Gruppe ist):
 - 1) Bearbeitung einer Aufgabe mit Mitarbeitern, die dasselbe tun wie Sie oder
 - 2) Bearbeitung einer Aufgabe vor einem Publikum, das nichts anderes tut, als Sie zu beobachten
- Zajonc et al. (1969): **Cockroach study: Kakerlaken sollten in einfachem vs. komplexem Labyrinth vor Lichtstrahl fliehen während andere zuschauen vs. nicht zuschauen** → einfaches Labyrinth: schneller, wenn andere zusahen als wenn sie alleine waren; komplexes Labyrinth: schneller, wenn sie alleine waren als wenn andere zusahen
- Triplett (1898): **Kinder konnten Angelschnur schneller aufwickeln, wenn andere Kinder anwesend waren**
- Einfache bzw. schwierige Aufgaben:
 - Relativ einfache und gut eingeübte Aufgabe → Anwesenheit anderer verbessert Leistung
 - Schwierige Aufgabe → Anwesenheit anderer verschlechtert Leistung
- Erregung und dominante Reaktion:
 - Gegenwart anderer → erhöht physiologische Erregung (Körper erhält mehr Energie) → leichter, etwas Leichtes zu tun (dominante Reaktion) aber schwieriger, etwas Komplexes zu tun oder etwas neu zu erlernen (Nervosität)
- **Soziale Erleichterung (social facilitation)** = Tendenz, dass Menschen bei einfachen Aufgaben besser, bei schwierigen Aufgaben schlechter abschneiden, wenn sie in Gegenwart anderer sind und ihre individuelle Leistung messbar ist
- Warum die Anwesenheit anderer Erregung verursacht:
 - 3 Theorien:
 - 1) Andere Menschen bewirken, dass wir besonders aufmerksam und wachsam sind
 - 2) Andere Menschen lassen uns um unsere Bewertung bangen
 - 3) Andere Menschen lenken uns von der vorliegenden Aufgabe ab
 - Zu 1): Weil andere Menschen wenig berechenbar sind, befinden wir uns in ihrer Gegenwart in einem Zustand höherer Aufmerksamkeit/Wachsamkeit → leichte Erregung
 - Zu 2): man fühlt sich von anderen bewertet; es wäre einem peinlich, wenn man sich schlecht anstellt & angenehm, wenn man es gut macht → Bewertungsangst (= Bangen um Bewertung) → leichte Erregung
 - Zu 3): jede Ablenkungsquelle (z.B. Anwesenheit anderer) → Konfliktsituation (schwierig, 2 Dinge gleichzeitig aufmerksam zu verfolgen) → geteilte Aufmerksamkeit → leichte Erregung
 - Mehrere Gründe dafür, dass Anwesenheit anderer Erregung verursacht
 - Auswirkungen dieser Erregung sind jedoch dieselben: Leistungsminderung bei schwieriger Aufgabe, Leistungssteigerung bei leichter, gut eingeübter Aufgabe
 - Einfache, gut eingeübte Reaktionen sind nicht immer die, auf die wir stolz sind oder bei unseren Handlungen zurückgreifen wollen → kann bei Erregung in Gegenwart anderer problematisch werden (oder sogar, wenn wir die Gegenwart anderer nur antizipieren)
 - Bsp.: Vorurteile (wenn auf Interaktion gefasst → Handeln eher an Vorurteilen orientiert)



9.2.2 Soziales Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt

- Wer mit anderen zusammen ist, kann in einer Gruppe auch untergehen und weniger auffallen (Einzelleistung ist nicht messbar) → keine Bewertungsangst → Entspannung
- Weniger Motivation unser bestes zu geben
- **Soziales Faulenzen (social loafing)** = Tendenz, dass Menschen bei einfachen Aufgaben schlechter, bei schwierigen Aufgaben aber besser abschneiden, wenn sie in Gegenwart anderer sind und ihre individuelle Leistung nicht messbar ist
- Entspannung mindert die Leistung bei einfachen Aufgaben & steigert sie bei komplexen Aufgaben

9.2.3 Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen: Wer lässt am meisten nach?

- **Karau & Williams (1993): Metaanalyse von 150 Studien zum social loafing** → Neigung zum Faulenzen ist bei Männern stärker ausgeprägt als bei Frauen
- Frauen tendieren stärker zu relationaler Interdependenz (Neigung, sich auf persönliche Beziehungen zu anderen zu konzentrieren & darauf Wert zu legen) → vielleicht neigen sie deshalb innerhalb von Gruppen weniger zu sozialem Faulenzen
- **Karau & Williams (1993): Neigung zum Faulenzen in westlichen Kulturen stärker ausgebildet als in asiatischen Kulturen (unterschiedliche Selbstdefinitionen)**
- Asiaten: interdependente Selbstsicht (Selbstdefinition, die auf eigenen Beziehungen zu anderen basiert) → könnte Neigung zu sozialem Faulenzen in Gruppen abschwächen
- Erkenntnisse zu sozialem Faulenzen & sozialer Erleichterung wirken sich in vieler Hinsicht darauf aus, wie Gruppen organisiert werden sollten (einfache vs. schwierige Aufgabe, Leistung messbar vs. nicht messbar)

9.2.4 Deindividuation: Untergehen in der Menge

- **Deindividuation** = Lockerung der normalen Verhaltenszwänge beim Einzelnen, wenn er sich nicht in einer Gruppe befindet, die zu einem Anstieg von impulsiven und von der gesellschaftlichen Norm abweichenden Handlungen führt
- Wenn man in Menge untergeht, kann es zur Enthemmung von Handlungen kommen, von denen wir nie geglaubt hätten, dass wir ihrer fähig wären
- Bsp.: gegnerische Fussballfans, Ku-Klux-Klan, Massaker durch Militär (Lynchmorde)
- **Mullen (1986): Zeitungsberichte über 60 Lynchmorde** → Je mehr Mitglieder der Mob umfasste, desto grausamer und hinterhältiger wurden die Opfer getötet
- **Watson (1973): 24 Kulturen** → Krieger, die vor dem Kampf ihre Identität maskierten (Gesichts- & Körperbemalung) neigten signifikant stärker zu Mord, Folter oder Verstümmelung von Kriegsgefangenen als Krieger, die ihre Identität nicht maskierten
- Deindividuation mindert das Verantwortungsgefühl:
- 2 Faktoren, die dazu führen, dass Deindividuation zu impulsiven (häufig gewalttätigen) Handlungen führt:
- 1) Deindividuation senkt beim Einzelnen das Verantwortungsgefühl für seine Handlungen, weil sie die WS mindert, dass ein bestimmtes Individuum herausgegriffen und zur Rechenschaft gezogen wird
- 2) Deindividuation steigert Bereitschaft, die gruppenspezifischen Normen zu befolgen
- Interventionsmöglichkeit: Ausmaß erhöhen, in dem die Anwesenden im Mob sich als Individuen fühlen, die für ihre Handlungen selbst verantwortlich sind
- Deindividuation verstärkt das Befolgen von Gruppennormen:

- Postmes & Spears (1998): Metaanalyse von über 60 Studien → bei höherer Deindividuation befolgen Menschen auch in höherem Grade Gruppennormen
- Zuweilen treten Normen einer bestimmten Gruppe, der wir angehören, in Konflikt mit den Normen anderer Gruppen oder der Gesellschaft insgesamt
- Wenn Gruppenmitglieder zusammen und deindividuiert sind, neigen sie eher dazu, die Gruppennormen zu befolgen als die anderen Normen
- Deindividuation reduziert WS, dass ein einzelner herausgegriffen und zur Rechenschaft gezogen wird & steigert Bereitschaft, die gruppenspezifischen Normen zu befolgen
- Deindividuation führt nicht zwangsläufig zu aggressivem oder antisozialem Verhalten – es kommt vielmehr auf die Normen der betreffenden Gruppe an
- Spezifische Norm der Gruppe legt fest, ob Deindividuation zu positivem oder negativem Verhalten führt
- Deindividuation im Cyberspace:
- In Blogs und Online-Chatrooms herrscht keine Anonymität
- Internet bietet neue Formen der anonymen Kommunikation → Menschen äußern unter solchen Umständen häufig bedenkenlos Dinge, die ihnen nie im Traum über die Lippen kämen, wenn sie identifizierbar wären
- Zwar auch positive Aspekte der freien, offenen Diskussion heikler Themen im Internet, aber häufig auf Kosten der allgemeinen Höflichkeit

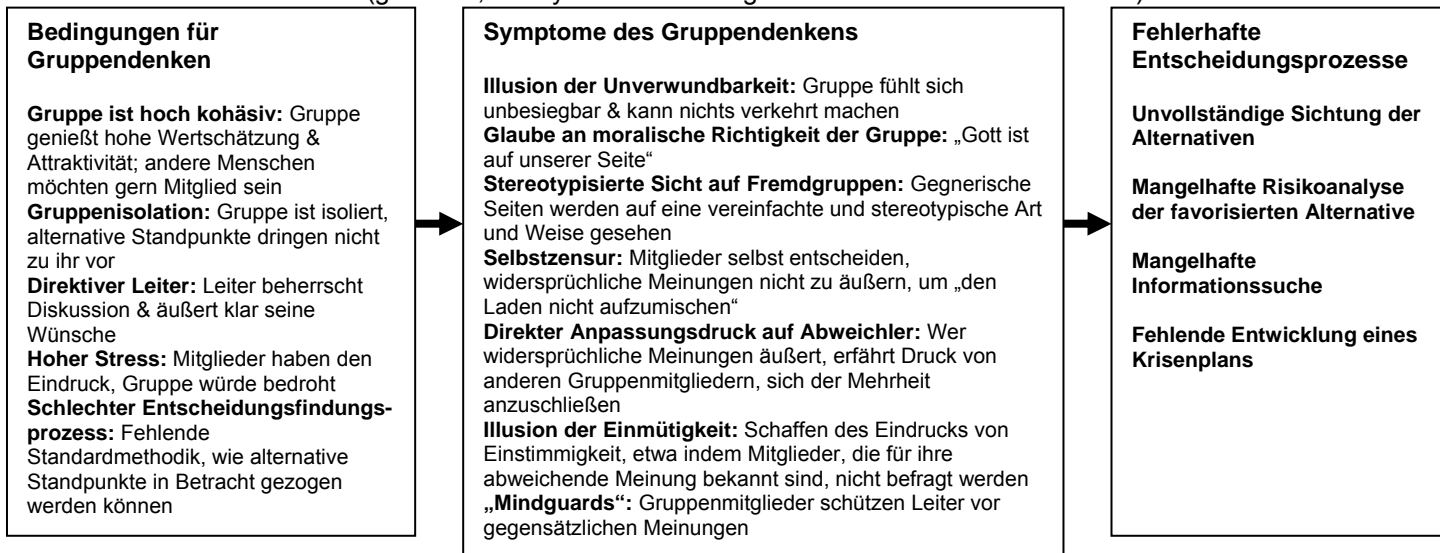
9.3 Gruppeneentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?

- Eine der Hauptfunktionen der Gruppe: Entscheidungsfindung
- Man geht davon aus, dass Gruppen bessere Entscheidungen treffen als der Einzelne
- Einzelner kann allen möglichen Launen und Urteilsverzerrungen unterliegen, während mehrere Menschen zusammen ihre Gedanken austauschen, Fehler der anderen auffangen und zu besseren Entscheidungen finden können
- Im Allgemeinen arbeiten Gruppen erfolgreicher als Individuen, wenn sie sich auf die Person mit dem meisten Fachwissen verlassen und sich von den Kommentaren der anderen stimulieren lassen
- Manchmal dagegen sind 2 oder mehr Köpfe nicht besser als einer, oder zumindest nicht besser als 2 selbstständig arbeitende Köpfe
- mehrere Faktoren können Gruppen dahingegen beeinflussen, dass sie schlechtere Entscheidungen treffen als Individuen

9.3.1 Prozessverluste: Interaktion in Gruppen als Beeinträchtigung guten Problemlöseverhaltens

- Problem: Gruppe funktioniert nur dann gut, wenn kompetentestes Mitglied die anderen von seiner Ansicht überzeugen kann (nicht immer ganz leicht wegen Sturheit anderer)
- **Prozessverlust** = Alle Aspekte der Interaktion in Gruppen, die gutes Problemlösungsverhalten beeinträchtigen
- Prozessverluste können aus ganz verschiedenen Gründen auftreten
- Bsp.: Gruppen verwenden zu wenig Sorgfalt darauf, kompetentestes Mitglied zu finden & verlassen sich stattdessen auf jemand anders; kompetentestes Mitglied kann sich schwertun, entgegengesetzte Meinung zur Gruppenmeinung zu äußern (normativer sozialer Druck); Kommunikationsschwierigkeiten innerhalb der Gruppe (keiner hört anderem zu; einer dominiert, andere schalten ab)
- Wenn wichtige Informationen nicht geteilt werden:
- Tendenz von Gruppen, sich auf das zu konzentrieren, was ihre Mitglieder bereits alle wissen und Diskussion von Informationen zu versäumen, über die nur wenige Mitglieder verfügen
- Stasser & Titus (1985): geteilte vs. ungeteilte Informationen → geteilt: alle hatten gleichen Informationen, entschieden sich für besten Kandidaten; ungeteilt: jeder kannte nur eine Teilinformation, Gruppe tauschte sich nicht ausreichend aus, entschied sich nur selten für besten Kandidaten (jedem einzelnen waren von diesem mehr negative als positive Aspekte bekannt, zusammen wären es jedoch mehr positive gewesen)
- Ungeteilte Informationen werden tendenziell später in Diskussion eingebracht → sinnvoll, Gruppendiskussionen lange genug dauern zu lassen, damit klar wird, was jeder Einzelne bereits weiß
- Weiterer Ansatz: verschiedene Gruppenmitglieder für bestimmte Wissensgebiete zu Experten erklären, damit ihnen bewusst ist, dass sie allein dafür verantwortlich sind, bestimmte Informationen beizutragen
- **Transaktives Gedächtnis** = Kombiniertes Gedächtnis zweier Personen, das effizienter ist als das Gedächtnis des Einzelnen
- Bsp.: Paare, die sich bei verschiedenen Typen von Informationen gut auf das Gedächtnis des anderen zu verlassen wissen (der eine: Termine sozialer Verpflichtungen; der andere: Termine für fällige Rechnungen)
- Gruppen: System, bei dem verschiedene Personen dafür verantwortlich sind, sich verschiedene Teile einer Aufgabe zu merken
- Gruppendenken: Viele Köpfe, eine Gesinnung:
- **Gruppendenken (groupthink)** = Form des Denkens, bei dem der Erhalt der Gruppenkohäsion und der Solidarität wichtiger ist als die realistische Betrachtung der Tatsachen; nach Janis (1972, 1982)
- Gruppendenken tritt am wahrscheinlichsten dann auf, wenn bestimmte Vorbedingungen zusammentreffen (z.B. wenn Gruppe hoch kohäsiv ist, von anderen Meinungen isoliert ist, einem direkten Führer untersteht, der seine Wünsche klar äußert)

- Wenn diese Bedingungen für Gruppendenken zusammenkommen, treten verschiedene Symptome auf (Gruppe beginnt, sich unverwundbar zu fühlen und meint, sie wäre unfehlbar; Einzelne äußern ihre gegenteiligen Standpunkte nicht (Selbstzensur), weil sie nicht die gute Stimmung der Gruppe stören wollen oder weil sie Kritik fürchten)
- Wenn jemand entgegengesetzten Standpunkt äußert, ist Rest der Gruppe schnell mit Kritik bei der Hand und setzt denjenigen unter Druck, damit er sich der Mehrheitsmeinung anschließt → Illusion der Einmütigkeit (alle haben anscheinend dieselbe Meinung)
- Gruppendenken → Entscheidungsprozess läuft u.U. fehlerhaft ab (Gruppe sichtet nicht sämtliche Alternativen, entwickelt keine Krisenpläne, analysiert Risiken der favorisierten Alternativen nur mangelhaft)
- Fehlerhafte Entscheidungsprozesse sind womöglich verbreiteter als ursprünglich angenommen & können bereits durch weniger als die dargestellten Voraussetzungen ausgelöst werden (insbesondere durch Identifikation mit Gruppe, klare Normen über das Gruppenziel und mangelndes Vertrauen, dass Gruppe das Problem tatsächlich lösen kann) → Gruppen müssen umso umsichtiger vorgehen, um Fehlentscheidungen zu vermeiden
- Um dem Gruppendenken nicht in die Falle zu gehen:
- Umsichtiger Führer kann mehrere Schritte befolgen, um sicherzustellen, dass seine Gruppe bei Entscheidungsfindung gegen Gruppendenken gefeit ist:
- Unparteiisch bleiben (keine direktive Rolle)
- Fremdmeinungen einholen (von außerhalb Meinungen von Personen, die keine Gruppenmitglieder sind → haben es weniger auf Kohäsion der Gruppe abgesehen)
- Untergruppen bilden (sollten separat und erst später gemeinsam zusammentreffen, um unterschiedlichen Vorschläge zu diskutieren)
- Namenlos abstimmen (geheime, anonyme Abstimmung → Selbstzensur wird verhindert)



9.3.2 Gruppenpolarisierung: Extreme Entscheidungen

- Werden risikoreiche Entscheidungen eher von Gruppen oder von Individuen getroffen?
- Studien mit Choice Dilemmas Questionnaire (CDQ): Risiko-Wahl-Fragebögen; Serie von Szenarien, die Dilemma darstellen; VP soll angeben, wie wahrscheinlich Erfolg der risikoreicheren Alternative sein muss, damit er diese empfehlen würde; alleine vs. in Gruppe (Diskussion der Optionen, bis sie zu einstimmiger Entscheidung kommen)
- **Risikoschub (risky shift)** = Gruppen treffen risikoreichere Entscheidungen als Individuen (frühere Untersuchungen)
- Gruppen neigen dazu, extremere Entscheidungen zu treffen, die aber in dieselbe Richtung gehen wie die ursprünglichen Neigungen der Individuen
- **Gruppenpolarisierung** = Neigung von Gruppen, Entscheidungen zu treffen, die extremer ausfallen als die ursprüngliche Neigung ihrer Mitglieder (hin zu größerem Risiko, wenn die Mitglieder ursprünglich zum Risiko neigten & zu größerer Vorsicht, wenn Mitglieder ursprünglich zur Vorsicht neigten)
- 2 Gründe für Gruppenpolarisierung:
- 1) **Modell der überzeugenden (persuasiven) Argumente** = alle Individuen liefern Gruppe eine Reihe von Argumenten, von denen die anderen Mitglieder einige noch nicht bedacht haben, obwohl sie ihre ursprüngliche Empfehlung unterstützen
- 2) **Modell der sozialen Vergleichsprozesse** = Teilnehmer einer Gruppendiskussion sondieren zunächst die Meinung der anderen (was favorisiert Gruppe: risikoreiches oder vorsichtiges Verhalten?); um gemocht zu werden, nehmen viele VP dann eine Position ein, die der allgemeinen Meinung ähnelt, aber etwas extremer ausfällt → Individuum stützt Einschätzung der Gruppe & stellt sich in positivem Licht dar (Avantgardist, imponierender Vordenker)

9.3.3 Führung in Gruppen

- „**Great Person**“-Theorie = Theorie, nach der bestimmte Schlüsseleigenschaften einen guten Führer ausmachen, und zwar unabhängig von der gegebenen Situation
- Führung und Persönlichkeit:
- Viele Studien: schwache Korrelationen zwischen Persönlichkeit und Führungstalent
- Führer sind tendenziell etwas intelligenter, extrovertierter, machtbewusster, charismatischer, sozial kompetenter, neuen Erfahrungen gegenüber aufgeschlossener, von ihrem Führungstalent überzeugt und weniger neurotisch (aber: keine engen Korrelationen)
- **Simonton (1987, 2001): 100 Persönlichkeitsaspekte aller US-Präsidenten** → nur 3 Variablen (Körpergröße, Anzahl der Familienmitglieder & Anzahl der vor der Amtsübernahme veröffentlichten Bücher) korrelierten mit Effektivität der Präsidenten im Amt (groß, kleine Familien, vorhandene Veröffentlichungen)
- → erfolgreiche Führer weisen keine besonderen Persönlichkeiten auf
- Führungsstile:
- **Transaktionaler Führer** = Führer, der klare, kurzfristige Ziele setzt & Mitarbeiter belohnt, wenn sie diese erreichen; stellen zuverlässig sicher, dass alles gut organisiert ist und glatt abläuft
- **Transformationaler Führer** = Führer, der Mitarbeiter motiviert, gemeinsame, langfristige Ziele zu verfolgen; denken über den Tellerrand hinaus & setzen wichtige Langzeitziele
- Keine enge Verbindung zwischen diesen Führungsstilen und bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen
- Diese Stile schließen sich nicht gegenseitig aus; am effizientesten ist ein Führer, der beide Stile pflegt
- Die richtige Person in der richtigen Situation:
- „Great Person“-Theorie zwar inadäquat, aber Persönlichkeitseigenschaften sind für gute Führerschaft nicht irrelevant
- Charakter des Führers & der Untergebenen & Situation, in der Führung stattfindet, beachten
- **Kontingenzmodell der Führung** = Effektivität von Führung hängt davon ab, inwieweit der Führer aufgabenorientiert oder beziehungsorientiert ist und in wie hohem Ausmaß er Kontrolle und Einfluss auf die Gruppe ausübt; **nach Fiedler (1967, 1978)**
- **Aufgabenorientierter Führer** = Führer, für den mehr die Erreichung des Arbeitsziels zählt als die Gefühle seiner Mitarbeiter und die Beziehung zu ihnen; arbeiten erfolgreich in Arbeitssituationen unter hohem Kontrollgrad & unter niedrigem Kontrollgrad
- **Beziehungsorientierter Führer** = Führer, für den primär die Gefühle und die Beziehungen der Mitarbeiter zählen; arbeiten erfolgreich in Arbeitssituationen unter mittlerem Kontrollgrad
- **Hoher Kontrollgrad (high-control work situations)** = Führer hat hervorragende Beziehungen zu seinen Mitarbeitern & verfügt im Unternehmen eindeutig über hohe Sanktionsmacht und Arbeitsziele der Gruppe sind strukturiert und klar definiert
- **Niedriger Kontrollgrad (low-control work situations)** = Führer hat schlechte Beziehungen zu den Mitarbeitern; Arbeitsziele sind nicht klar definiert
- **Mittlerer Kontrollgrad (moderate control work situations)** = alles läuft recht ordentlich, doch es kommt gelegentlich zu Reibungsverlusten wegen schlechter Beziehungen und verletzter Gefühle; Führer, der solche Gefühle aufmerksam wahrnimmt und besänftigen kann, wird hier am meisten Erfolg haben
- Geschlechtszugehörigkeit und Führung:
- Unterschiede in der Bewertung weiblicher und männlicher Führer lassen sich nicht leugnen
- Wenn Führungsstil einer Frau mit dem Stereotyp „maskulin“ belegt wird (autokratisch, aufgabenorientiert, „kommandiert herum“) → Frau wird negativer bewertet als Männer mit demselben Führungsstil; trifft besonders dann zu, wenn Evaluierung von Männern vorgenommen wird
- Viele Männer fühlen sich unwohl mit Frauen, die typisch männliche Führungsstile praktizieren
- Stereotype wandeln sich nur langsam
- Man erwartet von Frauen eher, dass sie kommunikationsbestimmt (communal) handeln (auf das Wohlbefinden der anderen bedacht, warm, hilfsbereit, freundlich, teilnehmend)
- Man erwartet von Männern eher, dass sie handlungsbestimmt (agentic) handeln (bestimmt, tonangebend, dominant, unabhängig, selbstbewusst)
- **Eagly et al.:** Zwickmühle: wenn Frauen sich so verhalten, wie sie es den Gesellschaftsnormen entsprechend tun „sollen“ (communal skills), wird ihnen weniger Führungspotential bescheinigt (erfolgreiche Führer: agentic); wenn das Führungsverhalten von Frauen auf agentic skills beruht, werden sie wiederum negativer bewertet (verhalten sich nicht so, wie Frauen sich verhalten sollten)
- Sehr wenige Frauen in Führungspositionen
- Aber: Vorurteile gegenüber Frauen schwächen sich offenbar mit der Zeit ab; steigende Akzeptanz von Frauen, die sich nach dem „männlichen“ Stereotyp verhalten; wachsendes Bewusstsein dafür, dass effiziente Führer häufig in der Lage sein müssen, sowohl nach dem weiblichen Stereotyp (communal) als auch nach dem männlichen Stereotyp (agentic) zu handeln

9.4 Konflikt und Kooperation

- Häufig verfolgen Menschen unterschiedliche Ziele → Konflikte
- Möglichkeit, dass es zu einem interpersonellen Konflikt kommt, besteht immer dann, wenn 2 oder mehr Menschen interagieren

- **Freud (1930):** Konflikt als unvermeidliches Nebenprodukt der Zivilisation, weil Ziele und Bedürfnisse von Individuen häufig mit den Zielen und Bedürfnissen ihrer Mitmenschen kollidieren
- Viele Konflikte werden friedlich und ohne große Verbitterung gelöst
- Aber häufig führen Konflikte auch zum Ausbruch von Feindseligkeiten → wichtig, Wege zur friedlichen Konfliktlösung aufzuzeigen

9.4.1 Soziale Dilemmata

- Was für ein Individuum das Beste ist, ist nicht immer auch das Beste für die gesamte Gruppe
- **Soziales Dilemma** = Konflikt, bei dem die für einen Einzelnen vorteilhafteste Lösung sich schädlich auf alle auswirkt, wenn sie von vielen gewählt wird
- Bei vielen sozialen Dilemmata handeln Menschen zu Beginn zum Allgemeinwohl, am Ende jedoch in ihrem Eigeninteresse & auf Kosten aller
- Gefangenendilemma: 2 Personen; man wählt entweder Option X (kooperativ, risikoreich) oder Y (nicht kooperativ, risikoarm); Gewinn richtet sich nach Option, die man selbst wählt und nach der, die Partner wählt → meist denken beide, dass Option Y besser und sicherer ist → beide verlieren
- Um zu einer für beide Parteien wünschenswerten Lösung zu finden, müssen beide aufeinander vertrauen; häufig tun sie dies nicht (Vertrauensmangel) → eskalierende Folge kompetitiver Schritte, aus denen am Ende keiner als Sieger hervorgeht
- Förderung der Kooperation im Gefangenendilemma:
- Eskalation von Konflikten ist zwar verbreitet, aber nicht unvermeidbar
- Unter bestimmten Bedingungen entscheiden sich Mitspieler bei Gefangenendilemma für kooperativere Variante (X), sodass am Ende beide Seiten gewinnen
- Wenn VP Spiel mit Freund spielen oder davon ausgehen, dass sie mit Partner auch in Zukunft noch interagieren werden, wenden sie eher kooperative Strategien an (maximiert Nutzen von beiden)
- Sozialisierung in bestimmten Gesellschaften (z.B. asiatische) scheint eine kooperative Orientierung eher zu fördern als die Sozialisierung im Westen
- Minimale Veränderungen an den Normen über Verhaltenserwartungen große Auswirkungen auf die Kooperationsbereitschaft haben
- **Lieberman et al. (2004): Umbenennung eines Spiels von „Wall Street Game“ zu „Community Game“ erhöhte den Anteil der kooperativen Mitspieler von 33 auf 71%**
- **Tit-for-tat-Strategie („wie du mir, so ich dir“)** = Mittel zur Kooperationsförderung, indem zunächst kooperativ gehandelt wird, dann aber stets so wie der Gegner in der vorausgegangenen Runde (kooperativ oder kompetitiv) → vermittelt die Bereitschaft zur Kooperation & mindert die Bereitschaft, sich zurückzuziehen und ausbeuten zu lassen, wenn der Partner nicht kooperiert → bringt den anderen gewöhnlich zuverlässig zur kooperativen, vertrauensvollen Reaktion
- 2 Einzelpersonen kooperieren beim Gefangenendilemma erwiesenermaßen eher als 2 Gruppen (Grund: wir gehen davon aus, dass eine andere Person eher kooperativ und vertrauenswürdig ist, eine Gruppe uns jedoch bei der ersten Gelegenheit in den Rücken fallen würde)
- Weitere Typen sozialer Dilemmata:
- **Public Goods Dilemma (Dilemma der öffentlich zugänglichen Güter)** = Soziales Dilemma, bei dem Individuen zu einem gemeinsamen Topf beitragen müssen, um öffentliche Güter zu erhalten; jeder möchte möglichst wenig einzahlen, doch wenn dies alle tun, leiden auch alle darunter
- **Commons Dilemma (Dilemma der Gemeinschaftsgüter)** = Soziales Dilemma, bei dem jeder auf einen Vorrat an Gemeinschaftsgütern zugreift, der sich bei moderatem Zugriff selbst regeneriert, sich bei Überstrapazierung jedoch erschöpft; jeder möchte Güter nutzen, sodass sein Bedarf gedeckt ist, tut dies jedoch jeder, sind Güter bald aufgebracht

9.4.2 Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung

- In Konfliktsituationen sind viele versucht, die andere Partei zu bedrohen, damit sie sich unseren Wünschen beugt
- **Deutsch & Krauss (1960, 1962):** Speditionsfirmen Acme & Bolt; einspurige, schnelle, aber nur von einem LKW befahrbare Straße (muss gemeinsam genutzt werden); keine vs. einseitige vs. bilaterale Bedrohung (Schranken) → keine: arrangierten sich, wechselten sich ab, beide gewannen; einseitige: beide verloren mehr (Bedrohung → Rache → Stillstand); bilaterale: beide verloren am meisten (gegenseitige Bedrohung → Schranke verwendet → Rache → völliger Stillstand) → Drohungen sind kein wirksames Mittel zur Konfliktlösung

9.4.3 Auswirkungen von Kommunikation

- **Deutsch & Krauss:** Variation des Lastwagenspiels: keine Kommunikation vs. freiwillige Kommunikation vs. erzwungene Kommunikation → freiwillig: kommunizierten nicht viel, Auswirkungen von Kommunikation eher gering; erzwungen: minderte Verluste leicht (bei einseitiger Bedrohung), aber auch hier kein deutlicher Anstieg der Gewinne; Kooperation wurde nicht gefördert
- Problem hier: Kommunikation förderte nicht das Vertrauen; Sprechanlage wurde für Drohungen genutzt
- Kommunikation ist nur dann hilfreich, wenn sie den Parteien die Entwicklung von Vertrauen erlaubt

9.4.4 Verhandlung und Feilschen

- Im Alltag: vielfache Möglichkeiten zur Konfliktlösung → Kommunikation essentiell (Reden, Feilschen, Verhandeln)
- **Verhandlung** = Form der Kommunikation zwischen Gegnern in einem Konflikt, bei der Angebote und Gegenangebote gemacht werden und es nur dann zu einer Lösung kommt, wenn beide Seiten sich einigen
- Hindernis erfolgreicher Verhandlung ist häufig Annahme, dass wir in einem Konflikt feststecken, aus dem nur eine Partei siegreich hervorgehen kann; wir machen uns nicht klar, dass eine für beide Seiten gewinnbringende Lösung möglich ist
- **Integrative Lösung** = Form der Konfliktlösung, bei der die Parteien je nach ihren unterschiedlichen Interessen wechselseitig Kompromisse eingehen; jede Seite lenkt bei den Streitpunkten am meisten ein, die ihr selbst unwichtig, der anderen aber wichtig sind
- Für Konfliktgegner oft schwer, integrative Lösungen zu finden
- Je mehr in Verhandlung auf dem Spiel steht, desto stärker verzerrt sich die Wahrnehmung des Gegners
- Beide tendieren dazu, den Vorschlägen der anderen Seite zu misstrauen und gemeinsame Interessen zu übersehen
- Neutrale Unterhändler kommen hier zum Einsatz → Vermittler sind häufig in besserer Ausgangslage, um konsensfähige Lösungen eines Konflikts zu identifizieren
- Verhandlungen mittels elektronischer Medien laufen feindseliger ab und ergeben niedrigere Gewinne als persönliche Verhandlungen

10. Interpersonelle Attraktion: Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung

10.1 Was erzeugt Attraktion?

- **Berscheid (1985): Was macht Sie glücklich? → weit oben: Schließen und Erhalten von Freundschaften; positive, warmherzige Beziehungen haben**
- Abwesenheit von bedeutungsvollen Beziehungen mit anderen Menschen führt dazu, dass man sich einsam, wertlos, hoffnungslos, machtlos und entfremdet fühlt
- „**Selbsterweiterung**“ = zentrale Motivation der Menschen; Bedürfnis, mit einem anderen Menschen Gemeinsamkeiten und Übereinstimmungen herzustellen, so dass er Zugang zu dessen Wissen, Erkenntnissen und Erfahrungen bekommt und dadurch seine eigene Lebenserfahrung sowohl erweitern als auch vertiefen kann; nach Aron

10.1.1 Nachbarn: Der Nähe-Effekt

- **Nähe (propinquity)** = eine der wichtigsten Determinanten interpersoneller Attraktion
- **Nähe-Effekt (propinquity effect)** = Je häufiger wir Personen begegnen und mit ihnen interagieren, umso wahrscheinlicher werden sie unsere Freunde
- **Festinger, Schachter & Back (1950): Freundschaften in Wohngebäuden; zufällige Zuweisung der Apartments an Fremde; AV: Nennung der 3 engsten Freunde im Wohnkomplex → 65% im selben Gebäude, 41% direkte Nachbarn, 22% zwei Türen entfernt, 10% entgegengesetzte Seiten eines Stockwerks → Anziehung und Nähe hängen nicht nur von tatsächlicher physischer Entfernung ab, sondern auch von der eher psychologischen, funktionalen Distanz**
- **Funktionale Distanz** = gewisse Aspekte architektonischen Designs, welche es wahrscheinlicher machen, dass einige Menschen miteinander häufiger in Kontakt kommen als mit anderen
- Nähe-Effekt funktioniert wegen Vertrautheit oder dem Mere-Exposure-Effekt
- **Mere-Exposure-Effekt (Effekt des bloßen Ausgesetztseins)** = Je mehr wir einem Reiz ausgesetzt sind, umso eher sind wir bereit, ihn zu mögen
- Person mit für uns positiven Qualitäten → häufiges Sehen → Vertrautheit → Attraktion & Sympathie
- Person mit für uns negativen Qualitäten → häufiges Sehen → Abneigung wächst
- **Moreland & Beach (1992): Collegenarräum, Helferinnen: keine Kontaktaufnahme, häufig/nie anwesend → Studenten mochten die Frauen umso eher, je häufiger sie diese gesehen hatten → bloße Exposition (mere exposure) hat einen maßgeblichen Einfluss auf Sympathie**
- Computer: Nähe auf Distanz:
- Nähe kann heutzutage auf eine neue Weise hergestellt werden: computergesteuerte Kommunikation (E-Mails, Chatrooms, etc.) → Nähe & funktionale Distanz sind durch PC-Bildschirm definiert
- **McKeena, Green & Gleason (2002): persönlich vs. im Internet kennenlernen → im Internet: fühlten sich stärker voneinander angezogen, als die, die sich persönlich kennenlernten (Attraktion von Niveau & Qualität der Unterhaltung abhängig; wenn persönlich: auch andere Größen wie physische Attraktivität)**
- Internetbeziehungen können sehr positiv anfangen; Frage, ob sie persönliche Begegnung überleben
- **Chan & Cheng (2004): Internetnutzer in Hongkong sollten Online-Freundschaft & reale Freundschaft bewerten → Qualität der realen Freundschaft höher als die der Online-Freundschaft, wenn sie nicht älter als ein Jahr waren; wenn länger als ein Jahr, war Qualität beider Formen ähnlich**
- Es dauert länger, eine gute Internetfreundschaft zu entwickeln als eine Freundschaft im „richtigen Leben“ (PC-Kommunikation ist hinsichtlich ihres Informationsgehalts stark reduziert)

10.1.2 Ähnlichkeit

- 2 Arten von Situationen, in denen Freundschaften beginnen:
- 1) Situationen im geschlossenen Feld (closed-field-Situationen): Menschen sind gezwungen, miteinander in Kontakt zu treten
- 2) Situationen im offenen Feld (open-field-Situationen): Menschen ist es freigestellt, zu interagieren oder auch nicht
- Leben besteht aus Vielzahl von Closed-field-Situationen
- **Ähnlichkeit** = Übereinstimmung zwischen unseren Interessen, Einstellungen, Werten, sozialen Hintergründen und Persönlichkeitseigenschaften und denen der anderen Person
- **Konzept der Ähnlichkeit** = „gleich und gleich gesellt sich gern“
- **Konzept der Komplementarität** = „Gegensätze ziehen sich an“
- Forschungsergebnisse: Ähnlichkeit und NICHT Komplementarität bringt Menschen zusammen (Einstellungen, demografische Daten, Eigenheiten der Persönlichkeit, interpersonaler Stil, Fähigkeiten in der Kommunikation)
- Meinung und Charakter:
- Wenn man von einer Person (die man noch nie gesehen hat) nicht weiß als deren Ansichten zu bestimmten Fragen, ist es umso wahrscheinlicher, dass wir diese Person sympathisch finden, je ähnlicher diese Auffassungen den unsrigen sind
- **Newcomb (1961): zufällige Zuteilung von Zimmergenossen → Ähnlichkeit ließ auf Entwicklung von Freundschaft schließen**
- Ähnliche Persönlichkeitsmerkmale sind wichtig bei Bildung von Freundschaften
- Interpersoneller Stil:
- wir fühlen uns von Menschen angezogen, deren interpersoneller Stil und kommunikative Fähigkeiten den unsrigen ähnlich sind
- **Burleson & Samter (1996):** VP fühlten sich zu anderen hingezogen, wenn diese ähnlich über andere Menschen dachten und sich ähnlich über interpersonelle Interaktionen äußerten
- **Burleson (1994):** Beziehungen zwischen Menschen, die keinen gemeinsamen interpersonellen Kommunikationsstil haben, sind frustrierend und sind wenig zukunftssträftig
- Interessen und Erfahrungen:
- Situationen, die man sich aussucht (z.B. Seminar, Tanzkurs, etc.), sind per Definition von Leuten bevölkert, die diese aus ähnlichen Gründen ausgesucht haben → wir wählen bestimmte Arten von sozialen Situationen aus, wo wir dann ähnliche andere finden
- **Tracking / Streaming** = Gruppierung von Studierenden in Abhängigkeit von ihren Studienleistungen → Studierende wählen ihre Freunde mit größerer WS innerhalb ihrer Leistungsgruppe (Track) als außerhalb
- Bei Freundschaftsbildungen spielen Nähe und grundsätzliche Ähnlichkeit eine Rolle, aber auch gemeinsame Erfahrungen, die mit der Zeit hinzukommen (unterscheiden sich von denen aus anderen Gruppen) → neue Ähnlichkeiten → Entdeckung, was Freundschaft schürt
- Warum ist Ähnlichkeit so wichtig für Attraktion?
- 1) Wunsch, gemocht zu werden: wir nehmen an, dass Menschen, die uns ähnlich sind, uns auch mögen werden → wir unternehmen erste Schritte & initiieren eine Beziehung
- 2) Bedürfnis, bestätigt zu werden: wir erfahren durch Menschen, die uns ähnlich sind, eine wichtige soziale Bestätigung für unsere Charakteristiken und Annahmen, d.h. sie geben uns das Gefühl, dass wir Recht haben
- 3) Rückschlüsse, die wir über den Charakter ziehen: wir ziehen negative Rückschlüsse über jemand, der mit uns nicht einer Meinung über wichtige Themen ist → Vermutung, dass dessen Meinung ein Indiz ist für die Art von Menschen, die wir in der Vergangenheit als unangenehm, unmoralisch, schwach und gedankenlos erlebt haben
- **Rosenbaum (1986):** Unstimmigkeiten in wichtigen Einstellungen führt zu Ablehnung
- Durch diese 3 Faktoren: Anziehung einer ähnlich gesinnten Person wird bekräftigt, die einer anders gesinnten Person wird verkleinert
- **Amodio & Showers (2005):** es hängt vom Grad der inneren Verbundenheit ab, den VP für Liebsten & ihre Beziehung empfinden, ob es stärker auf Ähnlichkeit oder auf Komplementarität ankommt → verbindliche Beziehung: ähnlicher Partner; Beziehung weniger wichtig: unähnlicherer Partner
- Wir können uns in weniger verbindlichen Beziehungen ganz bewusst für jemanden entscheiden, der vollkommen anders ist als wir („Abenteuer“, „Experiment“); diese sind jedoch schwer aufrechtzuerhalten

10.1.3 Wechselseitige Sympathie

- Zu wissen, dass jemand uns mag, ist eine wichtige Determinante unserer Anziehung zu ihm
- Sympathie besitzt eine solche Tragweite, dass sie selbst mangelnde Ähnlichkeit ausgleichen kann
- Zuneigungsäußerung kann verbal oder nonverbal erfolgen
- Ausmaß, von dem wir annehmen, dass die Person uns mag, ist vielleicht entscheidende Determinante dafür, ob wir die Person mögen (reziproke Zuneigung)
- Reziproke Zuneigung kann durch eine sich selbst erfüllende Prophezeiung entstehen
- **Curtis & Miller (1986):** Paare, die sich zuvor nicht kannten; Forscher implizierten, dass der jeweils andere sie mag vs. nicht mag; sprachen miteinander → wenn gemocht: verhielten sich Partner gegenüber viel

liebenswürdiger (gaben mehr über sich preis, weniger abweisend bei Diskussionsthemen, verhielten sich allgemein auf eine wärmere, angenehmere Art → wurden auch wirklich mehr gemocht) als wenn nicht gemocht (→ wurden auch wirklich weniger gemocht) → Partner hatte Tendenz, die Verhaltensweise des anderen Partners zu spiegeln

- Meistens stellt Tatsache, von jemandem geliebt zu werden, eine wichtige Determinante dafür dar, diesen zu lieben
- **Swann (1992)**: Ausmaß von Selbstbewusstsein einer Person wirkt auf diesen Prozess ein:
- Menschen mit positivem/moderatem Selbstkonzept reagieren auf Zuneigung anderer mit Sympathie
- Menschen mit negativem Selbstkonzept reagieren anders: in Versuchsanordnung geben sie an, dass sie lieber jemanden treffen würden, der sie vorher kritisiert hat, als jemanden, der sie vorher gelobt hat
- Menschen, die sich als wertlos und unsympathisch ansehen, erscheint freundliches Verhalten eines anderen ihnen gegenüber als ungerechtfertigt → werden es vielleicht nicht erwidern → setzen evtl. eine sich selbst erfüllende Prophezeiung in Gang

10.1.4 Physische Attraktivität und Sympathie

- Wie wichtig ist die körperliche Erscheinung bei ersten Eindrücken von Menschen?
- In Feldexperimenten: Menschen waren überwältigend empfänglich für körperliche Attraktivität
- **Walster et al. (1966)**: „Blind-Date-Studie“: 752 Erstsemester: Reihe von Persönlichkeits- und Fähigkeitstests; dann zufällige Aufteilung zu Paaren bei Tanzveranstaltung der Uni → verbrachten einige Stunden zusammen → Evaluation der Verabredung und Angabe, ob sie Partner wiedersehen wollten oder nicht → maßgebliche Determinante: körperliche Attraktivität; kein großer Unterschied zwischen Männern und Frauen
- Verschiedene Studien: Männer & Frauen schenken körperlicher Attraktivität gleiche Aufmerksamkeit
- Verschiedene andere Studien: Männer werten Attraktivität höher als Frauen
- **Feingold (1990)**: Metaanalyse; zwar werten beide Geschlechter Attraktivität hoch, Männer tun dies jedoch noch ein wenig stärker; dieser Geschlechtsunterschied ist größer, wenn die Einstellungen der Männer und Frauen gemessen werden und nicht ihr tatsächliches Verhalten (Männer geben es eher zu)
- Derzeitige Forschung stützt Gedanken, dass körperliche Attraktivität Männern & Frauen gleich wichtig ist
- **Regan & Berscheid (1997)**: Männer und Frauen sollten 23 Charakterzüge (u.a. auch körperliche Attraktivität) bei potenziellem Sexualpartner (kurz, keine Verpflichtungen) und bei potenziellem Ehepartner (lang, Verpflichtungen) bewerten → Männer und Frauen sahen körperliche Attraktivität als wünschenswertesten Zug bei Sexualpartner; bei Ehepartner: Männer werteten körperliche Attraktivität zwar nicht als wünschenswertesten Zug, aber bewerteten sie höher als Frauen
- **Regan & Berscheid (1995)**: beide Geschlechter gaben körperliche Attraktivität als das wichtigste Charakteristikum, das sexuelle Wünsche anregt, an
- **Graziano et al. (1993)**: Verbindung zwischen körperlicher Attraktivität und Wunsch nach einem Partner praktisch gleich bei Männern und Frauen
- Mächtige Rolle der körperlichen Erscheinung nicht auf heterosexuelle Beziehungen begrenzt
- **Sergios & Cody (1985)**: „Blind-Date-Studie“ mit schwulen Männern; reagierten genauso wie heterosexuelle Frauen und Männer (körperliche Attraktivität ihrer Partner war stärkster Vorhersagefaktor für ihre Zuneigung zu diesen)
- Was heißt „attraktiv“?
- Liegt körperliche Attraktivität im „Auge des Betrachters“ oder haben wir alle die gleichen Annahmen, was schön und gut aussehend ist?
- Von früher Kindheit an erzählen uns Medien, was schön ist & verbinden Definition von Schönheit mit Gutsein
- Mediendarstellung von Attraktivität → wir haben ein Set von Kriterien, die Schönheit definieren, gemeinsam
- **Cunningham (1986)**:
 - Männer sollen Frauen nach Attraktivität bewerten; hohe Attraktivitätseinschätzungen waren verbunden mit großen Augen, kleiner Nase, kleinem Kinn, hohen Wangenknochen, schmalen Wangen, hohen Augenbrauen, großen Pupillen, starkem Lächeln
 - Frauen sollen Männer nach Attraktivität bewerten; hohe Attraktivitätseinschätzungen waren verbunden mit großen Augen, hohen Wangenknochen, großem Kinn und starkem Lächeln
- Merkmale des „Kindchenschemas“ (babyface) (z.B. große Augen) werden von beiden Geschlechtern beim jeweils anderen Geschlecht bewundert und als attraktiv angesehen, weil sie Gefühle von Wärme und Schutz beim Betrachter auslösen
- Beide Geschlechter bewundern markante Wangenknochen – ein erwachsenes Merkmal, das nur auf Gesichtern von sexuell reifen Menschen gefunden wird
- Weibliches Gesicht, das als schön empfunden wird, weist mehr Merkmale des Kindchenschemas auf als das schöne männliche Gesicht → Schönheit der Frauen wird mehr mit kindlichen Qualitäten assoziiert als die des Mannes
- Kulturtypische Schönheitsideale:
- Wahrnehmung von Schönheit über Kulturen hinweg ähnlich? → Ja
- Ethnische Gruppen unterscheiden sich zwar in spezifischen Gesichtsmerkmalen, dennoch stimmen Menschen verschiedener Kulturen darüber überein, was im menschlichen Gesicht anziehend ist
- **Berscheid und Reis (1998)**: Betrachter empfinden einige Gesichter einfach als besser aussehend als andere, ganz unabhängig vom kulturellen Hintergrund

- Langlois et al. (1987, 1990, 1991): kleine Kinder zogen Fotos von schönen Gesichtern denen von nicht schönen vor; Kinder zogen gleiche Fotos vor wie Erwachsene
- Langlois & Roggmann (1990): universelle Dimensionen von Gesichtern, die der Spezies schön erscheinen, vielleicht auf Grund evolutionärer Mechanismen; attraktive Gesichter sind bei beiden Geschlechtern solche, deren Züge arithmetische Mittel (Durchschnitt) für die Spezies bilden und nicht die Extreme
- Langlois & Roggmann (1990) und Langlois et al. (1994): Ursprüngliche und zusammengesetzte Gesichter (Durchschnitt durch Mischung von Originalfrauen) → Fotomischung, die auf 16 bzw. 32 verschiedenen Gesichtern beruhte → Beurteilung → „durchschnittliche“ zusammengesetzte Bilder (typisches oder „vertrautes“ Gesicht, da individuelle Abweichungen verschwanden) werden als attraktiver wahrgenommen als alle Gesichter, aus denen sie sich zusammensetzten
- Bedeutet NICHT, dass dieses zusammengesetzte „durchschnittliche“ Gesicht alle physischen Qualitäten besaß, die Menschen über Kulturen hinweg als HOCH attraktiv ansehen
- Perrett et al (1994): „durchschnittlich attraktive“ Mischbilder (60 Personen) und „hoch attraktive“ Mischbilder (15 attraktivsten der 60) von japanischen und britischen Männern und Frauen → Bewertung durch Briten und Japaner → „hoch attraktives“ Mischbild als attraktiver bewertet; Briten und Japaner zeigten gleiches Muster bei Bewertung; „hoch attraktive“ Mischbilder entsprachen Gesichtsformen, die bereits Cunningham beschrieb (große Augen, markante Wangenknochen, etc.)
- Die Macht der Vertrautheit:
- Berscheid & Reis (1998): Vertrautheit in ihren vielen Formen ist die entscheidende Variable, die interpersonelle Anziehung erklärt
- Zusammenführen vieler Gesichter → „Durchschnittsgesicht“, das typisch, vertraut & physisch attraktiv wirkt
- Little & Perrett (2002): VP bevorzugten Gesichter, die ihrem eigenen Gesicht am ähnlichsten sahen; gegengeschlechtlicher „Klon“ wird als noch attraktiver bewertet
- Vertrautheit liegt auch anderen besprochenen Konzepten zu Grunde: Nähe (Menschen, die sich oft sehen, werden durch bloße Präsenz miteinander vertraut), Ähnlichkeit (Menschen, die uns ähnlich sind, erscheinen uns vertraut) & reziproke Zuneigung (Menschen, die sich mögen, lernen sich gegenseitig kennen & werden miteinander vertraut)
- Berscheid & Reis (1998): all diese Variablen von Anziehung scheinen eine „spezifische Manifestation einer zu Grunde liegenden Vorliebe für das Vertraute und Sichere über das Unvertraute und potenzielle Gefährliche“ zu sein
- Annahmen über attraktive Menschen:
- Badr & Abdallah (2001): physische Attraktivität & Gesundheitszustand von Frühchen im Libanon → Je attraktiver das Baby, umso schneller nahm es an Gewicht zu & umso kürzer war Krankenhausaufenthalt
- Meisten glauben, dass körperliche Attraktivität mit anderen wünschenswerten Eigenschaften hoch korreliert
- Schönheit konstituiert ein starkes Stereotyp („Was schön ist, ist gut“-Stereotyp)
- Dieses ist ziemlich eng, indem es Beurteilung des Individuums nur in spezifischen Bereichen berührt
- Schönen werden als sozialer, extravertierter, beliebter, sexueller, glücklicher & entschiedener angesehen
- „Was schön ist, ist gut“-Stereotyp scheint auch über Kulturen hinweg zu wirken
- Wheeler & Kim (1997): koreanische & nordamerikanische Studenten schätzten Fotos von Personen unterschiedlicher Attraktivität ein → einige Charakterzüge wurden Attraktiveren von koreanischen & amerikanischen Studenten zugeordnet; bei einigen Charakterzügen unterschieden sich die Bewertungen → Unterschiede beleuchten, was in jeder Kultur als wichtig und wertvoll angesehen wird
 - Nordamerika & Korea: sozial, sympathisch, beliebt, freundlich, gelassen, extrovertiert, glücklich, reif, warm, angepasst, empfänglich
 - Nordamerika: Schönheits-Stereotyp enthielt Züge von persönlicher Stärke (individualistische Kultur: Unabhängigkeit, Individualität und Selbstvertrauen) → stark, dominant, bestimmt
 - Korea: Schönheits-Stereotyp enthielt Züge von Integrität, Sorge für andere (kollektivistische Kultur: harmonische Gruppenbeziehungen) → empfindsam, großzügig, vertrauenswürdig, empathisch, anständig
- Stereotyp, dass Schöne auf Gebiet sozialer Kompetenz besonders begabt sind, wird interessanterweise von Forschungen unterstützt
- Hoch attraktive Menschen entwickeln gute Fähigkeiten der sozialen Interaktion und berichten, zufriedenstellendere Interaktionen mit anderen zu haben
- Grund: Sich selbst erfüllende Prophezeiung (Schöne erhalten von frühem Alter an eine Menge sozialer Aufmerksamkeit, die ihnen hilft, gute soziale Fähigkeiten zu entwickeln)
- Snyder, Tanke & Berscheid (1977): Männer wurde Foto von attraktiver/unattraktiver Frau gezeigt, führten Telefongespräch mit ihr → Männer, die annahmen, mit einer attraktiven Frau zu sprechen, reagierten auf sie in einer wärmeren und sozialeren Weise; Verhalten der Männer beeinflusste Verhalten der Frauen (männliche Partner nahm an, mit einer schönen Frau zu sprechen → sprach mit ihr in einer Weise, die ihre besten Qualitäten hervorbrachte)
- Andersen & Bem (1981): Wiederholung der Studie mit umgekehrten Rollen (Frauen wurde Foto von attraktivem/unattraktivem Mann gezeigt) → Frauen verhielten sich wie Männer in vorangegangener Studie → keine Geschlechtsunterschiede
- Keine Geschlechtsdifferenzen: Physische Attraktivität ist im Leben der Männer ein ebenso wichtiger Faktor wie im Leben der Frauen

10.1.5 Theorien der interpersonellen Attraktion: Sozialer Austausch und Ausgewogenheit (Equity)

- Determinanten der Anziehung betreffen Aspekte der Situation (Nähe, wiederholtes Ausgesetztsein), Eigenschaften des Individuums (physische Attraktivität, Ähnlichkeit, Selbstwertgefühl) & Verhalten des Individuums (Übermitteln von Zuneigung)
- Theorien interpersoneller Anziehung verbinden diese Phänomene
- Die Theorie des sozialen Austauschs:
- Viele diskutierte Variablen können als Beispiele sozialer Belohnung angesehen werden
- Je mehr soziale Belohnungen & je weniger Kosten uns eine Person beschert, desto mehr mögen wir diese Person
- Beziehung, die wesentlich mehr kostet (z.B. emotionale Turbulenzen), als sie uns gibt (z.B. Bestätigung, Anerkennung) wird wahrscheinlich nicht lange halten
- Beziehungen arbeiten nach einem ökonomischen Modell von Kosten und Nutzen
- **Theorie des sozialen Austauschs (social exchange theory)** = Empfindungen von Menschen über eine Beziehung (positiv oder negativ) hängen davon ab, welche Wahrnehmung sie von den Nutzen und Kosten der Beziehung haben, von der Art der Beziehung, die sie verdienen, und von ihren Möglichkeiten, eine bessere Beziehung mit jemand anders zu haben
- Grundbegriffe dieser Theorie sind Nutzen, Kosten, Ergebnis und Vergleichsniveau
- **Nutzen** = positive, befriedigende Aspekte der Beziehung, die sie wertvoll und verstärkend machen; schließen die Arten von persönlichen Charakteristiken und Verhaltensweisen des Partners ein und unsere Fähigkeit, äußere Reichtümer dadurch zu erwerben, dass wir diese Person kennen (z.B. Zugang zu Geld, Status, Aktivitäten, anderen interessanten Menschen)
- **Kosten** = Kehrseite der Medaille; z.B. mit ärgerlichen Angewohnheiten und Charakteristiken des Partners umgehen zu müssen
- Ergebnis der Beziehung: direkter Vergleich ihrer Nutzen und Kosten
- **Vergleichsniveau** = Erwartungen bezüglich des Niveaus von Belohnungen und Strafen, die man in einer bestimmten Beziehung wahrscheinlich erhält (was man sich vom Ergebnis der Beziehung im Hinblick auf Kosten und Nutzen verspricht)
- **Vergleichsniveau für Alternativen** = Erwartungen bezüglich des Niveaus von Belohnungen und Strafen, das man in einer alternativen Beziehung erhalten würde
- Hohes Vergleichsniveau für Alternativen: kommen eher wieder in Bewegung, lernen einen neuen Freund/Liebhaber kennen
- Niedriges Vergleichsniveau für Alternativen: bleiben eher in aufwändiger Beziehung (nehmen an, dass das, was sie haben, zwar nicht gut, aber immer noch besser als die Alternative ist)
- Die Equity- oder Ausgewogenheitstheorie:
- Kritik an Theorie des sozialen Austauschs: lässt grundlegende Variable bei Beziehungen außer Acht – Begriff von Fairness, Gleichheit, Gerechtigkeit & Ausgewogenheit
- **Equity-Theorie** = Menschen sind mit den Beziehungen am glücklichsten, in welchen die Nutzen und Kosten, die eine Person erfährt und der Beitrag, den sie für die Beziehung leistet, ungefähr den Nutzen, Kosten und dem Beitrag der anderen Person entsprechen (Ausgewogenheit!)
- Ausgewogene Beziehungen sind die glücklichsten und stabilsten
- Unausgewogene Beziehungen: ein Partner fühlt sich zu sehr begünstigt (großer Nutzen, wenig Kosten) oder benachteiligt (wenig Nutzen, hohe Kosten) → beide fühlen sich unbehaglich → beide sollten motiviert sein, Gerechtigkeit in der Beziehung wiederherzustellen
- Aber: warum sollte begünstigte Person ihren vorteilhaften Status aufgeben?
- Gerechtigkeit: mächtige soziale Norm → Menschen werden sich schließlich unbehaglich oder sogar schuldig fühlen, wenn sie mehr erhalten, als sie verdienen
- Ungleichheit wird von den wenig Begünstigten stärker als Problem wahrgenommen

10.2 Enge Beziehungen

- Forschung über interpersonale Anziehung: Schwerpunkt auf dem ersten Eindruck, weil lang andauernde, enge Beziehungen wissenschaftlich viel schwieriger zu untersuchen sind
- Schwierig, Gefühle und Intimität einer engen Beziehung zu messen (Liebe, Leidenschaft)

10.2.1 Die Definition von Liebe

- Schwierigkeiten jedoch nicht unüberbrückbar; viele Psychologen: Maße für Liebe entwickelt
- Frühe Versuche: Unterscheidung von Sympathie & Liebe; später: verschiedene Arten von Liebe
- Gute Definition von Liebe muss ihre unzähligen Formen umfassen
- **Kameradschaftliche Liebe (companionate love)** = Gefühl von Intimität und Zuneigung, die wir spüren, wenn wir eine Person sehr mögen, aber in ihrer Gegenwart keine Leidenschaft oder Erregung verspüren; möglich in nicht sexuellen Beziehungen (enge Freundschaften, sexuelle Beziehungen mit Intimität, aber ohne Hitze und Leidenschaft von früher)
- **Leidenschaftliche Liebe (passionate love)** = Gefühle von intensiver Sehnsucht, begleitet von physiologischer Erregung, die wir für einen Menschen empfinden; wenn Liebe erwidert wird, erlebt man große Erfüllung und Ekstase, wenn nicht, Traurigkeit und Verzweiflung

- in individualistischen Kulturen (z.B. USA) wird leidenschaftliche Liebe von Paaren mehr geschätzt als in kollektivistischen Kulturen (z.B. China), wo kameradschaftliche Liebe mehr geschätzt wird; Taita (Kenia): schätzen beide gleich hoch ein (romantische Liebe als Kombination aus beiden)
- [Jankowiak & Fischer \(1992\): Überprüfung anthropologischer Forschungsberichte für 166 Gesellschaften → in 147 Belege für leidenschaftliche Liebe](#)
- [Hatfield & Sprecher \(1986\): passionate love scale: misst leidenschaftliche Liebe \(starke, unkontrollierbare Gedanken, intensive Gefühle, aufrichtige Handlungen gegenüber der Zielperson unserer Zuneigung\)](#)

10.2.2 Kultur und Liebe

- Liebe ist zwar ein universelles, allgemein menschliches Gefühl, doch wie man sie erlebt (und welche Ansprüche man an innige Zweierbeziehungen stellt), unterliegt dem Einfluss der Kultur
- Japan: *amae* als extrem positiver emotionaler Zustand, in dem man ein total passives Liebesobjekt ist, hingegeben und versorgt vom Partner, fast wie in einer Mutter-Kind-Beziehung; kein entsprechendes Wort dafür in westlicher Sprache
- China: *gan qing* als wichtiges Konzept der Beziehung, das man erwirbt, indem man einer anderen Person hilft oder für sie arbeitet (→ romantischer Akt)
- Korea: Konzept von *jung*: das, was zwei Menschen aneinander bindet; braucht Zeit und viele gemeinsame Erfahrungen; kann sich auch in negativen Beziehungen entwickeln
- [Shaver, Wu & Schwartz \(1992\): Ist Liebe in verschiedenen Kulturen mit gleichen Gefühlen verbunden? → Befragung in USA, Italien & China → ähnliche und unterschiedliche Bedeutungen von Liebe; Cluster „traurige Liebe“ in China sehr ausgeprägt](#)
- [Rothbaum & Tsang \(1998\): Lyrik amerikanischer & chinesischer Liebeslieder → China: signifikant mehr Bezüge zu Leiden & negativen Folgen; aber kein Unterschied in Intensität, mit der Liebe beschrieben wird](#)
- China: Konzept des *yuan*: interpersonale Beziehungen sind vorherbestimmt; gemäß Glauben an Karma bestimmt Schicksal, was in Beziehung geschieht; Liebespartner: wenig Kontrolle → wenn Beziehung nicht läuft, kann sie nicht gerettet werden, muss Schicksal & Leid annehmen
- [Dion & Dion \(1993\): „Love Attitudes Scale“ \(misst Liebesstile\) an kanadische Studenten mit asiatischem, anglo-keltischem und europäischem Hintergrund → Asiaten: signifikant eher sorgenden Liebesstil, eher bereit, sich mit kameradschaftlicher, auf Freundschaft basierenden romantischen Liebe zu identifizieren \(Stil von Liebe, der komplexes Netzwerk von Beziehungen bestehender Familienbeziehungen nicht zerstört\)](#)
- Westliche und östliche Kulturen unterscheiden sich sehr wesentlich darin, wie Bedürfnisse des Individuums und des Kollektivs definiert sind
- In individualistischen Gesellschaften ist romantische Liebe berausende, höchst persönliche Erfahrung; man vertieft sich in Partner, ignoriert praktisch für eine Weile Freunde und Familie; Entscheidung, mit wem man sich einlässt oder wen man heiratet, ist größtenteils eine ganz persönliche
- In kollektivistischer Gesellschaft muss das verliebte Individuum die Wünsche der Familie und anderer Gruppenmitglieder in Betracht ziehen; häufig: arrangierte Heirat
- [Levine et al. \(1995\): Heiraten aus Liebe? → für Teilnehmer aus westlichen & verwestlichten Ländern am wichtigsten, von geringster Bedeutung für Teilnehmer aus weniger entwickelten östlichen Ländern](#)
- Konzept romantischer Liebe: in gewissem Ausmaß kulturspezifisch
- Liebe kann sich in verschiedenen Gesellschaften nach Definition und Verhalten unterscheiden
- Romantische Liebe in menschlicher Spezies nahezu universell, aber kulturelle Regeln bestimmen, wie der emotionale Zustand erfahren, ausgedrückt und erinnert wird

10.3 Liebe und Beziehungen

- Wird Liebe durch ähnliche Faktoren ausgelöst wie anfängliche Anziehung?
- Wie wirken sich die Determinanten des ersten Eindrucks auf intime Beziehungen aus?
- Kommen noch weitere Variablen ins Spiel, wenn wir eine enge Beziehung eingehen und beibehalten?

10.3.1 Evolution und Liebe: Die Partnerwahl

- **Liebe aus evolutionärem Blickwinkel** = aus der Evolutionsbiologie entlehnte Theorie, nach der Männer sich von der äußeren Erscheinung einer Frau, Frauen vom wirtschaftlichen Potenzial eines Mannes angezogen fühlen, da dies ihre Chancen auf einen Fortpflanzungserfolg maximiert
- **Evolutionspsychologie** = Versuch, das Sozialverhalten mit genetischen Faktoren zu erklären, die im Lauf der Zeit nach den Grundgesetzen der natürlichen Auslese entstanden sind
- Grund: Chancen auf Fortpflanzungserfolg werden maximiert
- Frauen: Fortpflanzung recht aufwändig, kostet Zeit, Kraft & Mühe (Schwangerschaft, Geburt, Sorge um Nachkommen bis zur Selbstständigkeit) → müssen sorgfältig abwägen, wann und mit wem sie Nachkommen zeugen; paaren sich seltener & nur mit sorgfältig ausgewählten Männchen
- Männer: Fortpflanzung eher unkompliziert; Quantität der geborenen Kinder ist der Erfolg (daher Aussehen wichtig: junge und gesunde Frauen haben bessere Chancen auf gesunde Geburt)
- [Buss \(1989\): 9000 Erwachsene in 37 Ländern; Wichtigkeit bestimmter Eigenschaften für Wahl eines Ehepartners → beide: Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Freundlichkeit; Frauen: Ehrgeiz, Fleiß, gute Erwerbsfähigkeit; Männer: physische Attraktivität](#)

- Buss (1989): Männer bevorzugen jüngere Ehepartnerinnen (Jugend verspricht bessere Fortpflanzungsfähigkeit); Frauen bevorzugen in etwa gleichaltrige Partner
- Buss et al. (1992): Untreue bewerten → Männer stürzte eher sexuelle Untreue, Frauen enttäuschter über emotionalen Seitensprung
- Gangestad & Buss (1993): in Gegenden, wo häufig Parasiten als Krankheitserreger vorkommen, besteht stärkeres Interesse an körperlich attraktiven Partnern (kein Geschlechtsunterschied)
- Kritik:
- Sternberg & Beall (1991): Theorie nicht nachprüfbar, lässt sich nicht experimentell belegen
- Campbell (2002): Vorteile mehrerer Sexualpartner auch für Frauen (Versorgung und Schutz besser, genetische Vielfalt, Zeugung mit attraktivem Mann, Erziehung mit einem anderen)
- Travis & Yeager (1991): Theorie zu einfach für Komplexität des menschlichen Verhaltens
- Hatfield & Rapson (1993): physische Attraktivität ist für Männer nur so wichtig, da sie durch die Medien darauf konditioniert wurden
- Rosenblatt (1974): Beachtung der Eigenschaften ohne Rückgriff auf Evolution möglich (Frauen haben weniger Macht, Reichtum etc., darum müssen sie auf Wirtschaftspotenzial des Mannes achten; Schönheit der Frau als Gegenwert (Equity-Theorie)
- Gangestad (1993): Je mehr wirtschaftliche Macht die Frauen in einer bestimmten Kultur besitzen, desto mehr Frauen legen Wert auf einen körperlich attraktiven Mann
- Buston & Emlen (2003): Ähnlichkeit in Schönheit & Wohlstand wichtiger für Partnerwahl als Ausgleich „Schönheit gegen Geld“
- Schwierig, Anlage (angeborene Vorlieben) & Prägung (kulturelle Normen & Rollenbilder) zu unterscheiden

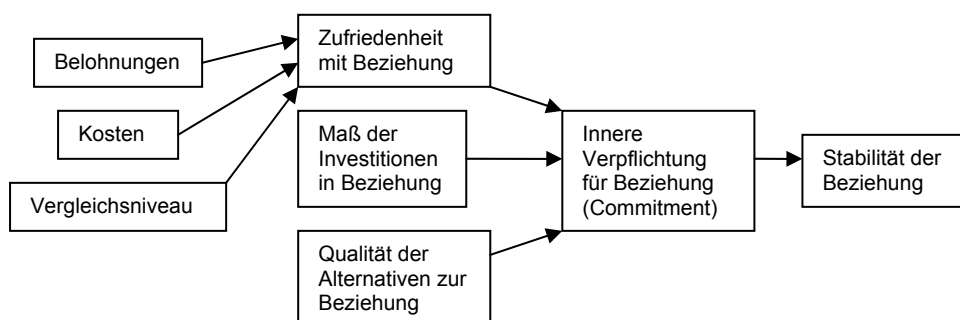
10.3.2 Bindungstypen in intimen Beziehungen

- Beziehungsverhalten als Erwachsener wird von Kindheitserfahrungen bzgl. Bindungen zu Eltern & Betreuungspersonen bestimmt; Bindungstypen; nach Bowlby & Ainsworth
- **Bindungstheorie** = Bindungen, die wir am Anfang unseres Lebens aufbauen, wirken sich nachhaltig auf die Beziehungen aus, die wir als Erwachsene eingehen
- **Bindungstypen** = Erwartungen, die Menschen bzgl. ihrer Beziehungen zu anderen entwickeln, basierend auf der Beziehung, die sie als Kleinkind zu ihrer ersten Bezugsperson hatten
- Ainsworth et al. (1978): 3 Beziehungsformen zwischen Kleinkindern und ihren Müttern:
- **Sicherer Bindungstyp** = Bindungstyp, der durch Vertrauen, fehlende Verlassenangst sowie das Gefühl, angenommen und geliebt zu sein gekennzeichnet ist → reife, beständige Beziehungen
- **Vermeidender Bindungstyp** = Bindungstyp, der durch Unterdrückung von Bindungsbedürfnissen charakterisiert ist, da Annäherungsversuche zurückgewiesen wurden; Menschen dieses Bindungstyps haben Schwierigkeiten, intime Beziehungen einzugehen → können anderen nicht ohne Weiteres vertrauen; haben Schwierigkeiten, enge, intime Beziehungen einzugehen
- **Unsicherer/ambivalenter Bindungstyp** = Bindungstyp, der durch die Furcht gekennzeichnet ist, dass andere den eigenen Wunsch nach Intimität nicht erwidern, und der dadurch zu einem über dem Durchschnitt liegenden Angstniveau führt → möchten Partner gern nahe sein, fürchten jedoch, dass ihre Zuneigung nicht erwidert wird
- Hazan & Shaver (1987, 1994): Vergleich Bindungstyp & derzeitige Beziehung →
- Sicherer Bindungstyp: problemloses Näherkommen, fassen schnell Vertrauen, befriedigende Liebesbeziehungen
- Vermeidender Bindungstyp: Nähe erzeugt Unbehagen, fassen schwer Vertrauen, Beziehungen weniger befriedigend
- Unsicherer/Ambivalenter Bindungstyp: vereinnahmendes, zwanghaftes Verhalten in Beziehungen; Angst, dass Partner weniger Intimität will als man sich wünscht
- Campbell et al. (2005): Vergleich Bindungstypen & Beziehungstypen →
- Sicherer Bindungstyp: beständigste Beziehungen, fühlen sich ihrer Partnerschaft am stärksten verpflichtet, erleben diese am befriedigendsten
- Vermeidender Bindungstyp: am unwahrscheinlichsten, dass sie Liebesbeziehung eingehen bzw. am wahrscheinlichsten, dass sie nach eigenem Bekunden noch nie verliebt waren; bleiben in Beziehungen distanziert, sind ihrer Beziehung am wenigsten verpflichtet
- Unsicherer/Ambivalenter Bindungstyp: kurzlebigsten Beziehungen; gehen Liebesverhältnisse sehr schnell ein (oft noch ehe sie Partner richtig kennengelernt haben); am enttäuschtesten und wütendsten, wenn Liebe nicht erwidert wird
- Bindungstypen beeinflussen auch Verhalten von Männern und Frauen
- Collins & Feeney (2004): Bindungstyp ermitteln + ermutigende vs. entmutigende Nachricht von Partner, 1. während man selbst eine Rede vorbereiten soll und 2. nach Vortrag → Ergebnis: ermutigend: keine Unterschiede zwischen Bindungstypen; entmutigend, 1. Nachricht: vermeidender Typ bewertet diese stark negativ; entmutigend, 2. Nachricht: unsicherer Typ bewertet diese stark negativ; Erklärung:
- 1. vermeidender Typ meint keine Fürsorge oder Unterstützung erwarten zu können → besonders verletzend in Vorbereitung, als sie Unterstützung nötig gehabt hätten
- 2. unsicherer Typ rechnet mit launischen Menschen, immer Angst vor Ablehnung → besonders enttäuschend nach Rede, wenn sie eine positive Rückmeldung gebraucht hätten

- 3. sicherer Typ nimmt Nachrichten gefasst auf und interpretiert sie viel neutraler
- Das Zusammenspiel unterschiedlicher Bindungstypen:
- Unsichere & vermeidende Menschen gehen häufig deshalb Paarbeziehungen ein, weil sich ihre Beziehungsmuster gut ergänzen (unsicher: bereit, sich stärker in Beziehung einzubringen als Partner; vermeidende: wollen weniger investieren als ihr Partner)
- Aber: idR sind solche Beziehungen nicht erfüllend
- Unsicher-vermeidende Paare sind oft unzufrieden mit ihrer Beziehung; haben negative, problembehaftete Kommunikationsmuster
- Beziehung unsichere Frau + vermeidender Mann ist aber erstaunlich stabil: führen Unzufriedenheit auf „typische Geschlechterkonflikte“ zurück → tolerieren Verhalten des Partners, da es mit Rollenbild oder -klischee des anderen Geschlechts übereinstimmt
- Beziehung unsicherer Mann + vermeidende Frau ist meist nicht von langer Dauer: beide nehmen Verhalten des anderen als besonders negativ und beunruhigend wahr, weil es so stark von den gängigen Rollenmustern abweicht
- Wechsel zu anderem Bindungstyp auch im Erwachsenenalter durchaus noch möglich
- Bindungstyp, den jemand zu einem bestimmten Zeitpunkt verkörpert, wird durch das Verhalten des Partners und die Art der Partnerschaft bestimmt, zu der beide gefunden haben
- Situative Variablen können dazu führen, dass Menschen in einer Beziehung ein eher sicheres Bindungsverhalten zeigen und in einer anderen Beziehung ein eher unsicheres an den Tag legen
- Art der Beziehung, die zwischen uns & unseren Eltern bestand, kann im Erwachsenenalter unsere Beziehungen zu anderen Menschen beeinflussen

10.3.3 Sozialer Austausch in Langzeitbeziehungen

- Wir müssen anderen soziale Gegenleistungen/Belohnungen gewähren, wenn wir gemocht werden wollen
- Zahlreiche Belege für soziale Austauschtheorie in intimen Beziehungen in unterschiedlichen Kulturen
- Zu Beginn einer Beziehung: Nutzen wichtig; später spielen Kosten auch große Rolle
- Belohnungen sind immer wichtig für das Ergebnis, Kosten gewinnen im Lauf der Zeit an Bedeutung
- Viele Menschen verlassen ihren Partner nicht, obwohl sie unzufrieden sind & brauchbare Alternativen haben → weiterer Aspekt bei engen Beziehungen: Maß der Investitionen einer Person in eine Beziehung
- **Investitionsmodell** = Theorie, dass die innere Verpflichtung für eine Beziehung nicht nur von der Zufriedenheit mit dieser Beziehung hinsichtlich Belohnungen, Kosten, Vergleichsniveau und dem Vergleichsniveau für Alternativen abhängt, sondern auch davon, wie viel jemand in eine Beziehung investiert hat, das durch eine Trennung verloren ginge; **nach Rusbult (1983)**
- **Investitionen** = das, was Menschen in eine Beziehung einbringen & was ihnen durch Trennung verloren geht; materielle Güter (Kapital, Grundbesitz) & immaterielle Werte (Wohlergehen der Kinder, für Beziehung aufgebrauchte Zeit & Kraft, persönliches Ansehen, das durch Scheidung ggf. beschädigt wird)
- Trennung umso unwahrscheinlicher, je mehr jemand in eine Beziehung investiert hat – selbst wenn derjenige unzufrieden ist und vielversprechende Alternativen in Sicht sind
- Faktoren, um vorherzusagen, ob Menschen intime Beziehung aufrechterhalten: Zufriedenheit, Alternativen, Investitionen
- Paare, die zu Opfern für den anderen bereit sind, fühlen sich ihrer Beziehung stark verpflichtet → hohes Maß an Zufriedenheit mit der und Investitionen in die Beziehung sowie mangelnde Alternativen
- Misshandelte Frauen kehren oft zu ihrem gewalttätigen Mann zurück → innere Verpflichtung: schlechte wirtschaftliche Alternativen, hohe Investitionen (Kinder, Heirat), geringe Unzufriedenheit (z.B. durch weniger schwere Formen des Missbrauchs)



10.3.4 Ausgewogenheit (Equity) in Langzeitbeziehungen

- Je besser wir jemanden kennenlernen, desto weniger Interesse haben wir daran, einfach nur Gefälligkeiten austauschen und für eine erwiesene Gefälligkeit sofortige Kompensation zu erwarten
- In losen Beziehungen vergelten wir hingegen meist Gleiches mit Gleichem
- In intimen Beziehungen geht es hingegen um ganz andere Dimensionen, so dass es manchmal gar nicht so leicht ist einzuschätzen, ob ein gerechter Ausgleich erzielt wurde

- Langzeitbeziehungen: erheblich loseres Equity-Verständnis von Geben und Nehmen statt simple Auge-um-Auge-Strategie
- **Austauschbeziehungen** = Beziehungen, die durch den Wunsch nach Ausgewogenheit (Equity, d.h. ein ausgeglichenes Verhältnis von Belohnungen und Kosten) geprägt sind; **nach Clark & Mills**
- beide Partner achten sehr darauf, wer welchen Beitrag leistet und fühlen sich schnell ausgenutzt, wenn sie das Gefühl haben, selbst mehr einzubringen als zu empfangen
- **Gemeinschaftsbeziehungen** = Beziehungen, bei denen es den Partnern vorrangig darum geht, auf die Bedürfnisse des anderen einzugehen (z.B. Freunde, Verwandte, Liebespartner)
- Viel weniger durch Equity-Gedanken geprägt; ohne Rücksicht auf späteren Ausgleich
- Ausgewogenheit hat in Gemeinschaftsbeziehungen eine geringfügig andere Ausprägung als bei weniger intimen Verhältnissen
- In Gemeinschaftsbeziehung gehen Partner vielmehr davon aus, dass im Lauf der Zeit ein Ausgleich erfolgen und sich ein gewisses Maß an Ausgewogenheit einstellen wird; falls nicht → ggf. Trennung

10.4 Beendigung intimer Beziehungen

- Seit 20 Jahren liegt Scheidungsrate in Amerika bei ca. 50% der Heiratsziffer; täglich enden unzählige Liebesbeziehungen → wie stirbt die Liebe?

10.4.1 Der Trennungsprozess

- **Duck (1982)**: Auflösung einer Beziehung ist kein einmaliges Ereignis, sondern ein mehrstufiger Prozess; 4 Stadien der Trennung (intraindividuelles, dyadisches, soziales & intraindividuelles)
- **Intraindividuelles Stadium (1)** = Individuum denkt viel über seine Unzufriedenheit mit Beziehung nach
- **Dyadisches Stadium** = Individuum diskutiert Trennung mit dem Partner
- **Soziales Stadium** = andere Personen werden über die Trennung informiert
- **Intraindividuelles Stadium (2)** = Individuum erholt sich von Trennung und zieht seine persönliche Bilanz, wie und warum sie stattgefunden hat
- **Harvey et al.**: „Warum unsere Beziehung zu Ende gegangen ist“-Geschichte: Unterschiede zwischen Version für gute Freunde und „bereinigter“ Version (offizielle Fassung) für Kollegen, Nachbarn, etc.
- **Rusbult (1987)**: 4 Verhaltensmuster, die in konflikthaften Beziehungen auftreten: 1+2 sind destruktiv, 3+4 positiv und konstruktiv
- 1) Aktive Schädigung (Beschimpfen, Drohen, Verlassen) → destruktiv
- 2) Passives Geschehenlassen (Ignorieren von Problemen/des Partners, wenig gemeinsame Zeit)
- 3) Aktive Verbesserungsversuche Problemdiskussion, Änderungsversuche, Therapie)
- 4) Passives Festhalten (Warten & Hoffen auf Besserung, Halt geben statt Streiten, Optimismus wahren)
- Destruktive Verhaltensweisen schaden einer Beziehung weit mehr als die positiven ihr helfen
- Destruktives Verhalten des einen Partners führt oft dazu, dass der andere dieses Verhalten mit positiven Reaktionen ausgleichen möchte, um die Beziehung zu retten
- Verhalten sich beide Partner destruktiv, endet die Beziehung normalerweise
- **Verhängnisvolle Attraktionen (fatal attractions)** = Eigenschaften, die ursprünglich anziehend waren, werden zu den Gründen, die zur Trennung führen
- **Femlee (1995)**: Eigenschaften die zu Beginn anziehend waren & Eigenschaften, die einen störten → 1/3 der Trennungen waren Beispiele für fatal attractions
- **Femlee (1998)**: welche Eigenschaften erweisen sich in Beziehungen als verhängnisvoll?
- 1) Person ist anders als man selbst
- 2) Person ist anders, weil sie über besonders einzigartige Eigenschaft verfügt
- 3) Person ist anders, weil sie über besonders extreme Eigenschaft verfügt
- Erst wenn Unterschiede zwischen Partnern der Grund für Attraktion ist, können sie „verhängnisvoll“ sein
- Kein Geschlechtsunterschied darin, wer Beziehung häufiger beendet

10.4.2 Die Trennungserfahrung

- Rolle, die jemand bei Entscheidung zum Abbruch der Beziehung einnimmt, wichtig, um Vorhersage darüber zu treffen, wie er mit Trennung umgehen wird
- **Verlassende (Breaker)** = starke Verantwortung für Trennung
- **Verlassene (Breakee)** = geringe Verantwortung für Trennung
- **Einvernehmliche (Mutuals)** = Trennungsentscheidung gemeinsam mit Partner getroffen
- **Akert (1998)**: Rolle bei Trennung als alleiniger Prädiktor für Umgang mit Trennung
- Verlassene: sehr unglücklich, starke Gefühle der Einsamkeit, Depression, Trauer, Wut; fast alle: körperliche Beschwerden
- Verlassende: empfanden es als am wenigsten bedrückend, schmerzhaft und aufreibend; fühlten sich zwar schuldig und unglücklich, aber nur 39% hatten körperliche Beschwerden
- Einvernehmlichen: konnten einige der emotionalen und körperlichen Reaktionen vermeiden; weniger unglücklich und verletzt als Verlassenen, aber stärker betroffen als Verlassende; 60% hatten körperliche Symptome
- Frauen berichteten etwas stärker von negativen Auswirkungen als Männer

- Männer haben in Rolle des Verlassenden oder des Verlassenen kaum Interesse an Freundschaft mit Ex
- Frauen finden dies hingegen sehr wohl wünschenswert (insbesondere wenn sie verlassen wurden)
- In einvernehmlicher Rolle wünschen sich Männer und Frauen gleichermaßen Freundschaft mit Ex
- Männer üben sich immer in Schadensbegrenzung, wollen alle Brücken hinter sich abbrechen, wenn sie entweder besonders viel Einfluss (Verlassender) oder besonders wenig Einfluss (Verlassener) hatten
- Frauen haben viel größeres Bedürfnis, ihrem Ex-Partner verbunden zu bleiben und hoffen, die einst intime Beziehung in eine platonische Freundschaft umwandeln zu können

11. Prosoziales Verhalten: Warum Menschen helfen

11.1 Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen

- **Prosoziales Verhalten** = Jede Handlung mit dem Ziel, anderem Menschen Vorteile zu verschaffen
- **Altruismus** = Drang, anderem Menschen zu helfen, selbst wenn es dem Helfenden einen Nachteil bringt

11.1.1 Evolutionspsychologie: Instinkt und Gene

- Problem der Evolutionstheorie: Wie erklärt sie Altruismus?
- **Darwin (1859)**: Natur bevorzugt Gene, die Überleben des Individuums fördern → Grundlage, um soziales Verhalten in Hinblick auf genetische Faktoren zu erklären
- Verwandtenselektion:
- **Verwandtenselektion** = Konzept, dass Verhaltensweisen, die einem genetischen Verwandten nutzen, von der natürlichen Selektion gefördert werden
- Mensch kann Chance, eine Gene weiterzuerben, auch dadurch erhöhen, dass er genetischen Verwandten hilft, Kinder zu bekommen (auch diese tragen einige der eigenen Gene in sich) → natürliche Auslese sollte altruistische Handlungen fördern, die genetischen Verwandten nutzen
- Menschen würden in lebensbedrohlicher Situation eher genetischen Verwandten als Nichtverwandten helfen → man hilft am ehesten, wenn man seine Gene sichern „muss“ → biologische Relevanz
- Verwandtenselektion ist geschlechts- und kulturunabhängig und verläuft unbewusst
- Die Reziprozitätsnorm:
- **Reziprozitätsnorm** = Erwartung, dass man durch Hilfe für andere Menschen die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass diese einem in der Zukunft ihrerseits helfen werden
- Menschen hatten meisten Überlebenschancen, wenn sie mit ihren Nachbarn ein Einverständnis über gegenseitige Hilfe entwickelten → kann sich mit der Zeit in den Genen verankert haben
- Das Erlernen sozialer Normen:
- **Simon (1990)**: Es ist für einzelne Menschen von Vorteil, soziale Normen von anderen Mitgliedern einer Gesellschaft zu lernen
- Wer soziale Normen und Gebräuche einer Gesellschaft übernimmt (z.B. giftige Nahrungsmittel, bester Weg zur Kooperation), hat einen Überlebensvorteil → Fähigkeit, soziale Normen zu erlernen als Teil unserer genetischen Ausstattung (durch natürliche Auslese entstanden)
- Eine Norm, die so erlernt wird, lautet, dass es wertvoll ist, anderen zu helfen (in fast allen Gesellschaften)
- → Menschen sind genetisch darauf programmiert, soziale Normen zu lernen; eine Norm ist Altruismus
- Kritik:
- Wie erklärt Evolutionspsychologie, warum völlig Fremde einander helfen, selbst wenn es keinen Grund für sie gibt, anzunehmen, dass sie genetisches Material gemeinsam haben oder den Gefallen je zurückgezahlt bekommen?
- Tatsache, dass man eher Verwandte als Fremde aus einem Brand rettet, bedeutet nicht unbedingt, dass man genetisch programmiert ist, genetisch Verwandten zu helfen (vielleicht erträgt man z.B. den Gedanken nicht, einen geliebten Menschen zu verlieren und geht so für ihn ein größeres Risiko ein)

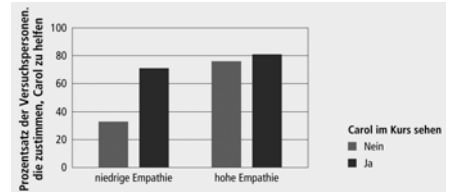
11.1.2 Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens

- Altruistisches Verhalten kann auf Eigeninteresse beruhen
- Nach Theorie des sozialen Austauschs: viele unserer Handlungen entspringen dem Wunsch, unsere Belohnungen zu maximieren und die Kosten zu minimieren
- Unterschied zum evolutionären Ansatz: Wunsch weder entwicklungs geschichtlich noch genetisch verwurzelt
- Menschen wollen in ihren Beziehungen zu anderen Menschen das Verhältnis sozialer Belohnungen zu sozialen Nachteilen maximieren
- Anderen zu helfen kann verschiedene Belohnungen nach sich ziehen:
 - Reziprozität: erhöhte WS, dass einem später selbst geholfen wird
 - Abbau des persönlichen Distress: „Ich kann das nicht mehr mit ansehen“
 - Soziale Achtung anderer Menschen und gesteigertes Selbstwertgefühl
- Jemandem zu helfen ist eine Investition in die Zukunft, wobei der soziale Austausch darin besteht, dass einem, wenn man eines Tages Hilfe benötigt, irgendjemand helfen wird
- Helfen kann uns aber auch teuer zu stehen kommen
- Je höher die Kosten, umso weniger Hilfe wird geleistet
- Man hilft, wenn der Nutzen die Kosten übersteigt → es gibt keinen wahren Altruismus

- Prosoziale Handlungen tragen doppelte Belohnung in sich, für den Spender und den Empfänger der Hilfe → es ist zu jedermanns Vorteil, solche Handlungen zu fördern und zu loben

11.1.3 Empathie und Altruismus: Das reine Motiv zu helfen

- **Batson (1991)**: manchmal sind menschliche Motive rein altruistisch, wenn das Ziel ausschließlich ist, jemand anderem zu helfen, selbst wenn es einem selbst Kosten verursacht; reiner Altruismus ist besonders oft dann im Spiel, wenn wir Empathie für den Empfänger der Hilfe empfinden
- **Empathie** = Fähigkeit, uns selbst an die Stelle einer anderen Person zu versetzen und Ereignisse und Emotionen aus deren Perspektive zu erleben
- **Empathie-Altruismus-Hypothese** = Vorstellung, dass man einem Menschen aus rein altruistischen Gründen hilft, gleichgültig, was man dabei selbst zu gewinnen hat, wenn man Empathie für ihn empfindet
- Wenn man keine Empathie empfindet, kommen Fragen des sozialen Austauschs ins Spiel
- Es kann sehr schwierig sein, die genauen Motive komplexer sozialer Verhaltensweisen zu isolieren
- Auch eine Handlung, die völlig altruistisch wirkt, ist mitunter durch Eigeninteresse motiviert
- **Toi & Batson (1982)**: **Hilfverhalten für verunglückte Studentin Carol?**
geringe vs. starke Empathie (Instruktion) & Kosten (häufiger vs. seltener Kontakt → hohe Empathie: VP halfen ohne Rücksicht auf Kosten und Belohnungen; bei geringer Empathie: Belohnung und Kosten waren wichtiger; halfen nur, wenn sie Carol begegnen würden und sich schuldig fühlen würden, weil sie ihr nicht geholfen hatten
- 3 grundlegende Motive, die prosozialem Verhalten zugrunde liegen:
 - 1) ändern zu helfen ist eine instinktive Reaktion, um diejenigen Menschen zu fördern, die uns genetisch ähnlich sind (Evolutionarypsychologie)
 - 2) Belohnungen für die geleistete Hilfe übersteigen oft die Kosten, so dass es in unserem eigenen Interesse liegt zu helfen (Theorie des sozialen Austauschs)
 - 3) Unter bestimmten Bedingungen rufen starke Gefühle von Empathie und Mitleid mit dem Opfer selbstlose Hilfe hervor (Empathie-Altruismus-Hypothese)



11.2 Persönliche Eigenschaften & prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere?

- Wenn Motive so allgemein menschlich sind, warum sind dann manche Menschen so viel hilfsbereiter?
- Persönliche Eigenschaften, die einen hilfsbereiten von einem egoistischen Menschen unterscheiden

11.2.1 Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit

- **Altruistische Persönlichkeit** = Eigenschaften, die einen Menschen in vielfältigen Situationen zur Hilfe für andere veranlassen
- Nicht allein Persönlichkeit bestimmt das Verhalten, sondern auch Situationszwänge
- **Hartshorne & May (1929)**: **Hilfsbereitschaft von 10.000 Schülern in verschiedenen Situationen → durchschnittliche Korrelation zwischen Hilfsbereitschaft in einer & in einer anderen Situation nur 0,23**
- Menschen, die in Altruismus-Persönlichkeitstests hohe Punktzahlen erzielen, helfen nicht sehr viel wahrscheinlicher als Menschen mit niedrigen Werten
- Individuelle Persönlichkeitsunterschiede sind nicht einzigen Faktoren für Vorhersage von Hilfsbereitschaft
- Andere Faktoren: Situationszwänge, Geschlecht, Kultur, Stimmung

11.2.2 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei prosozialem Verhalten

- Männer tendieren eher zu ritterlichen und heroischen Taten; riskieren eher ihr Leben für die Rettung eines Fremden
- Frauen tendieren eher zu Hilfeleistungen in langfristigen Beziehungen, die eine stärkere Bindung voraussetzen; engagieren sich eher in freiwilligen sozialen Aktivitäten

11.2.3 Kulturelle Unterschiede bei prosozialem Verhalten

- Angehörige sämtlicher Kulturen sind hilfsbereiter gegenüber Menschen, die sie als Mitglieder ihrer Binnengruppe identifizieren und weniger hilfsbereit gegenüber Menschen, die sie als Mitglieder einer Fremdgruppe identifizieren
- **Binnengruppe** = Gruppe, mit der sich ein Mensch als Mitglied identifiziert
- **Fremdgruppe** = Jede Gruppe, mit der sich ein Mensch nicht identifiziert
- Kulturelle Faktoren kommen ins Spiel, wenn man untersucht, wie scharf die Linie zwischen Binnengruppe und Fremdgruppen gezogen wird
- Interdependente Kulturen: Bedürfnisse von Binnengruppen-Mitgliedern werden für wichtiger gehalten als die von Fremdgruppen-Mitgliedern → Menschen in diesen Kulturen sind hilfsbereiter gegenüber Binnengruppen-Mitgliedern als Menschen in individualistischen Kulturen

- Interdependente Kulturen: Linie zwischen „denen“ & „uns“ schärfer → Menschen in diesen Kulturen sind weniger hilfsbereit gegenüber Fremdgruppen-Mitgliedern als Menschen in individualistischen Kulturen
- Simpatía: spezieller kultureller Wert (v.a. in spanischsprachigen Kulturen) mit starken Auswirkungen auf prosoziales Verhalten; umfasst eine Reihe sozialer und emotionaler Faktoren (Freundlichkeit, Höflichkeit, Gutmütigkeit, Nettigkeit, Hilfsbereitschaft, etc.)
- Levine et al. (2001, 2003): Vorfälle, die zu Hilfeleistungen aufrufen, in Großstädten von 23 Ländern → Menschen in Ländern, in denen Wert auf simpatía gelegt wird, waren hilfsbereiter (86%) als Menschen in anderen Ländern (66%) (aber: nur Tendenz; Kulturen unterscheiden sich auch in anderen Hinsichten)
- In Kulturen, die Freundlichkeit und prosoziales Verhalten sehr positive bewerten, trifft man eher auf hilfsbereite Menschen in den Straßen der Städte

11.2.4 Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten

- Auch Stimmung kann Verhalten stark beeinflussen (z.B. ob man hilft oder nicht)
- Auswirkungen positiver Stimmung: Fühl dich gut, und du tust Gutes
- Isen & Levine (1972): Münze finden (→ gute Stimmung) vs. keine finden; Hilfeleistung? → keine Münze gefunden: nur 4% halfen; Münze gefunden: 84% halfen
- Menschen helfen mit größerer WS, wenn sie aus verschiedenen Gründen guter Stimmung sind
- Wenn jemand guter Stimmung ist, hilft er auch auf verschiedene Arten
- Gute Stimmung kann Hilfsbereitschaft aus 3 Gründen erhöhen:
 - 1) gute Stimmung lässt uns Leben & andere positiver sehen → im Zweifel auf Seite des Hilfsbedürftigen
 - 2) jemandem zu helfen hilft, unsere gute Stimmungslage zu verlängern
 - 3) gute Stimmung erhöht Selbstaufmerksamkeit → verhalten uns eher gemäß unseren Idealen & Werten
- Behebung negativer Zustände: Fühl dich schlecht und tu Gutes:
- Schuldgefühle führen zu erhöhter Hilfsbereitschaft („man kann mit guten Taten böse Taten ausgleichen“) → Hilfeleistung verringert schlechtes Gewissen
- Auch schlechte Stimmung kann Hilfsbereitschaft erhöhen, zumindest unter bestimmten Bedingungen
- Wenn man traurig ist, motiviert einen das zu Aktivitäten, nach denen man sich besser fühlt → wenn Hilfsbereitschaft eine Belohnung bringt, kann sie uns aus Trübsal befreien
- „**Negative-State-Relief**“-Hypothese = Vorstellung, dass Menschen helfen, um ihre eigene Traurigkeit und ihre eigenes Leid zu lindern
- Hilfeleistung ist unabhängig von Ursache der Traurigkeit

11.3 Situationsdeterminanten prosozialen Verhaltens: Wann helfen Menschen?

- Auch soziale Situation hat Auswirkungen auf Bereitschaft zur Hilfeleistung

11.3.1 Das Umfeld: auf dem Land und in der Stadt

- Amato (1983): Fußgänger verletzt sich → auf dem Land: ca. 50% halfen; in der Stadt: nur 15% halfen
- Hilfsbereitschaft ist in Kleinstädten größer
- Warum?
 - 1) möglich, dass Menschen, die in Kleinstädten aufwachsen, altruistische Werte mit größerer WS verinnerlichen
 - 2) möglich, dass unmittelbare Umgebung und nicht innere Werte der entscheidende Faktor ist
- „**Urban-Overload**“-Hypothese = Theorie, dass Großstädter ständig mit Reizen überflutet werden und sich daher in sich selbst zurückziehen, um nicht von ihnen überwältigt zu werden; nach Milgram (1970)
- Steblay (1987): bei Hilfeleistung kommt es eher auf Umgebung an als darauf, wo Zeugen aufgewachsen sind → stützt „Urban-Overload“-Hypothese
- Levine et al. (1994): Feldstudien in 36 Städten der USA → Je höher die Bevölkerungsdichte, desto geringer die Hilfsbereitschaft → stützt „Urban-Overload“-Hypothese

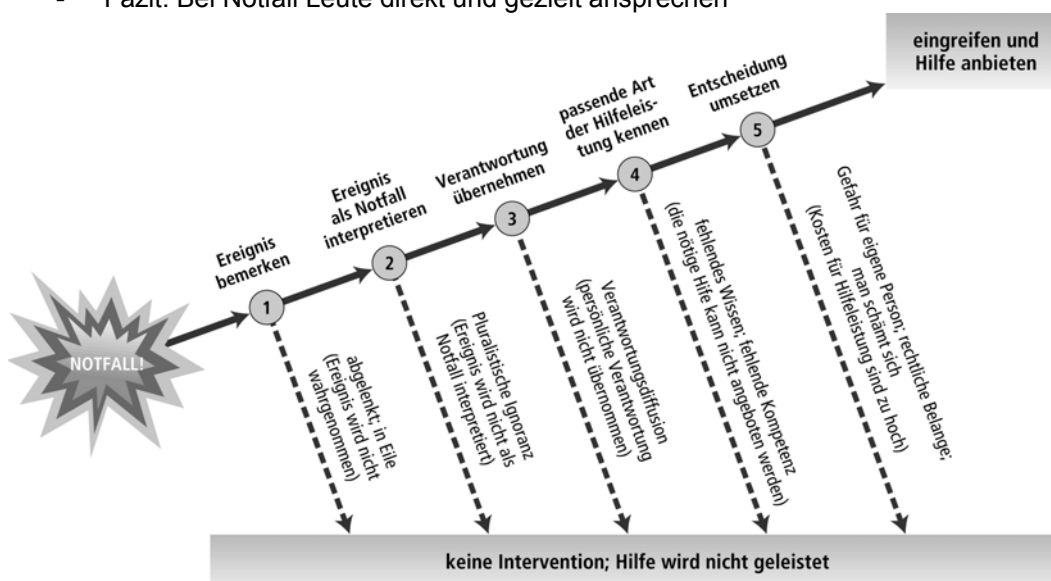
11.3.2 Mobilität

- Menschen, die lange Zeit an einem Ort leben, engagieren sich wahrscheinlicher mit prosozialem Verhalten zugunsten ihrer Gemeinschaft
- Lange Wohndauer an einem Ort → größere Bindung an Gemeinschaft, mehr Interdependenz mit Nachbarn, größere Sorge um eigenen Ruf in Gemeinde → größere Hilfsbereitschaft

11.3.3 Die Anzahl der Zuschauer: der „Bystander“-Effekt

- Latané & Darley (1970): Zuschauerintervention; epileptischer Anfall; einziger vs. 2 vs. 5 Zeugen → einziger Zeuge: meisten halfen sofort & schnell; 2 Zeugen: halfen mit geringerer WS und langsamer; 5 Zeugen: noch weniger hilfsbereit → Anwesenheit von Zuschauern senkt Hilfsbereitschaft
- „**Bystander**“-Effekt = Phänomen, dass WS, dass dem Opfer bei einem Notfall geholfen wird, umso geringer ist, je größer die Anzahl der Zuschauer ist
- Einen Notfall bemerken:

- **Darley & Batson (1973):** Hilfeleistung wenn in Eile vs. nicht in Eile (sollten Rede halten) → wenn nicht in Eile: 63% halfen; wenn in Eile: nur 10% halfen (viele bemerkten Hilfsbedürftigen nicht einmal); Thema der Rede (Jobs vs. Gleichnis vom guten Samariter) beeinflusste Hilfsbereitschaft nur wenig
- Wenn abgelenkt oder in Eile → Ereignis wird nicht bemerkt
- Interpretation des Ereignisses als Notfall:
- Wenn man bei Notfall gar nicht daran denkt, dass es einer sein könnte, wird man auch nicht eingreifen
- In Gegenwart anderer nimmt man eher an, dass ein Notfall harmlos ist (informationaler sozialer Einfluss)
- **Pluralistische Ignoranz** = Annahme von Zuschauern, dass alles in Ordnung sei, weil niemand sonst besorgt wirkt
- **Latané & Darley (1970):** VP füllten Fragebogen aus (allein vs. zu dritt), weißer Rauch dringt in Raum ein → wenn allein: nach 2 Minuten hatten 50%, nach 6 Minuten 75% den Raum verlassen; wenn zu dritt: nach 2 Minuten hatten nur 12%, nach 6 Minuten nur 38% den Raum verlassen, um Rauch zu melden → Ereignis war uneindeutig (Rauch), Angehörige der Gruppe versicherten sich gegenseitig, dass alles in Ordnung sei (informationaler sozialer Einfluss)
- Verantwortung übernehmen:
- Selbst wenn wir ein Ereignis als Notfall erkennen, müssen wir immer noch entscheiden, ob es in unsere Verantwortung fällt (nicht in die von jemand anderem) etwas zu unternehmen
- Auch hier ist Anzahl der Zuschauer eine entscheidende Variable
- Wenn allein: Verantwortung liegt auf eigenen Schultern; wenn man nicht selbst hilft, hilft niemand
- Wenn viele Zeugen: Verantwortungsdiffusion
- **Verantwortungsdiffusion** = Phänomen, dass in Notfällen das Gefühl, für die Hilfe verantwortlich zu sein, bei jedem Zuschauer umso stärker abnimmt, je mehr die Zahl der Zuschauer zunimmt
- Weil noch andere Menschen anwesend sind, empfindet keiner der Zuschauer eine starke persönliche Verantwortung zu handeln (warum soll man Kosten riskieren, wenn noch andere da sind?)
- Problem: jeder denkt so → Hilfsbereitschaft aller Zuschauer sinkt
- Trifft besonders dann zu, wenn Zuschauer nicht sagen können, ob bereits jemand eingegriffen hat
- Wissen, wie man hilft:
- Betroffener muss entscheiden, welche Art Hilfe angemessen ist (Erste Hilfe, Notarzt, etc.)
- Wenn man nicht weiß, welche Art von Hilfe man leisten soll, ist man natürlich nicht in der Lage zu helfen
- Entscheiden, Hilfsmaßnahmen zu ergreifen:
- Auch Gründe, warum man vielleicht lieber nicht eingreift, obwohl man weiß, welche Hilfsmaßnahmen angemessen sind → Kosten der Hilfsbereitschaft abwägen
- Z.B. mangelnde Qualifizierung; Angst davor, sich zu blamieren, sich selbst in Gefahr zu bringen oder das Ganze nur noch schlimmer zu machen
- **Garcia et al. (2002):** VP sollten daran denken, mit 10 Freunden vs. 1 Freund essen zu gehen → 10 Freunde: weniger spendenfreudig oder bereit, sich freiwillig für ein weiteres Experiment zu melden → Schon Vorstellung, man befinde sich in einer Gruppe, genügt also, um uns weniger Verantwortung dafür spüren zu lassen, anderen zu helfen (Verantwortungsdiffusion auch wenn man alleine ist)
- Fazit: Bei Notfall Leute direkt und gezielt ansprechen



11.3.4 Die Art der Beziehung: Sozial motivierte Beziehungen oder Austauschbeziehungen

- Im Alltag wird meiste Hilfe unter Menschen geleistet, die einander gut kennen (Freunde, Familie, etc.)
- **Batson (1993):** Belohnungen für Hilfeleistungen in sozial motivierten Beziehungen sind genauso wichtig wie in Austauschbeziehungen, aber diese Belohnungen sind anderer Art
- Austauschbeziehungen: wir erwarten, dass unsere Hilfsbereitschaft ziemlich schnell belohnt wird

- Sozial motivierte Beziehungen: auch hier erwarten Menschen einen gleichberechtigten Austausch von Vorteilen, aber diese unterscheiden sich von denen in Austauschbeziehungen
- **Clark & Mills (1993, 2001)**: nicht nur unterschiedliche Arten von Belohnungen; Menschen sind in sozial motivierten Beziehungen weniger an den Vorteilen für sich selbst interessiert, sondern daran, die Bedürfnisse des anderen Menschen zu befriedigen; achten weniger darauf, wer was bekommt
- Menschen sind in den meisten Fällen Freunden gegenüber hilfsbereiter als Fremden
- Wir helfen Partner in sozial motivierter Beziehung sogar lieber als einem in Austauschbeziehung
- Wir werden einem Freund in für uns wichtigen Bereichen weniger wahrscheinlich helfen als in Bereichen, die uns nicht so wichtig sind (es schmerzt zu sehen, dass enger Freund in einem Bereich, der für unsere Selbstachtung entscheidend ist, besser abscheidet als wir selbst)

11.4 Wie kann Hilfsbereitschaft gesteigert werden?

- Wir wären alle besser dran, wenn prosoziales Verhalten verbreiteter wäre, als es tatsächlich ist
- Reaktion auf Hilfsangebote nicht immer positiv, da sie einen inkompetent & abhängig wirken lassen können
- Menschen möchten nicht inkompetent erscheinen und so leiden sie lieber schweigend, selbst wenn sie dadurch ihre Chancen vermindern, eine Aufgabe erfolgreich durchzuführen
- Förderung bestimmter persönlicher Eigenschaften → WS der Hilfeleistung steigern
- Aber: selbst nette, altruistische Menschen helfen nicht, wenn sie unter bestimmten situationsbedingten Zwängen stehen (z.B. Großstadt, viele Zuschauer)

11.4.1 Steigerung der Interventionswahrscheinlichkeit durch Zuschauer

- Beleg dafür, dass es Menschen schon helfen kann, Barrieren, die ihrer Hilfsbereitschaft im Wege stehen, zu überwinden, wenn sie sich dieser Barrieren bewusst sind
- **Beaman et al. (1978)**: Vorlesung über Zuschauerinterventionsforschung vs. über anderes Thema; 2 Wochen später: Zeugen simulierten Unfalls, Mitarbeiter verhält sich sorglos → andere Vorlesung: nur 25% halfen; Interventionsforschungsvorlesung: 43% halfen

11.4.2 Positive Psychologie und prosoziales Verhalten

- **Seligmann (2002, 2005)**: positive Psychologie; nicht nur Studium von „Krankheit, Schwäche und Schäden“ sondern auch von „Stärke und Tugend“
- **Batson et al. (1997)**: Empathie gegenüber einem Mitglied einer stigmatisierten Gruppe verbessert auch die Gefühle gegenüber dieser Gruppe im Allgemeinen
- Beispiel für positive Psychologie: Erforschung des Einflusses von Empathie auf Hilfsbereitschaft

12. Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?

12.1 Was ist Aggression?

- **Aggression** = Intendiertes Handeln mit dem Ziel, einer anderen Person Schaden oder Schmerzen zuzufügen
- Kann physisch oder verbal erfolgen; kann ihr Ziel erreichen oder auch nicht; wesentlich ist Intention
- **Feindselige Aggression** = Aggression aufgrund von Gefühlen wie Ärger, die Zufügen von Schmerz zum Ziel hat
- **Instrumentelle Aggression** = Aggression als Mittel zu einem anderen Zweck als dem Zufügen von Schmerz

12.1.1 Ist Aggression angeboren oder erlernt?

- **Hobbes (17. Jhd.)**: Mensch als eigennütziges Wesen, das sich für sein eigenes Wohl einsetzt, selbst wenn das zu Aggressionen gegen andere führt; Leben im Naturzustand ist einsam, armselig, ekelhaft, tierisch, kurz; allgemeiner Angstzustand vor frühzeitigem Tod durch Mitmenschen → Menschen schließen sich zu Gesellschaften zusammen, um mithilfe der anderen an Sicherheit zu gewinnen
- **Rousseau (1762)**: Mensch als mitfühlender Einzelgänger; menschliches Verhalten nicht vom Instinkt bestimmt, sondern formbar (verändert sich mit Wandel der Gesellschaft)
- **Freud (1930)**: Mensch wird mit Lebenstrieb (Eros) und Todestrieb (Thanatos) geboren; „Hydrauliktheorie“: Energie führt, wenn sie nicht verringert wird, irgendwann zu einer Art Explosion; Gesellschaft kontrolliert diese Triebe & hilft Menschen dabei, sie zu sublimieren (Energie wird in akzeptables oder nützliches Verhalten umgewandelt); Sublimierungen aggressiver oder sexueller Energie
- **Eros** = Lebenstrieb nach Freud
- **Thanatos** = nach Freud instinkthafte Neigung zum Tod (Todestrieb), die aggressive Handlungen auslöst

12.1.2 Aggression als instinktive, situative oder optionale Strategie

- Das Evolutionsargument:
- **Buss et al. (2004, 2005)**: Aggression ist im Menschen genetisch programmiert, weil sie ihn in die Lage versetzt, seine Gene weiterzugeben
- Männer sind nach dieser Theorie aus 2 Gründen aggressiv:
- 1) Um eine Dominanz über andere Männer aufzubauen (günstig, wenn Frau Partner wählt)
- 2) aus „Eifersucht“, um sicherzustellen, dass ihre Partnerin(nen) nicht mit anderen Männern Geschlechtsverkehr haben; so stellen sie ihre Vaterschaft sicher

- Männer neigen genau in den Jahren ihrer höchsten Fortpflanzung am meisten zu Gewalt (Pubertät-30)
- Bei diesen männlichen Jugendlichen wird Gewalt typischerweise durch scheinbar triviale Themen ausgelöst, die mit „Respekt“ gegenüber anderen zu tun haben; meinen, um ihren sozialen Status in der Gruppe kämpfen zu müssen
- Eifersucht ist weiterer Hauptgrund für Aggressionen von Männern untereinander & gegen ihre Partnerinnen
- In den meisten Gesellschaften beruht soziale Dominanz und damit der Zugang zu Frauen noch immer zu weiten Teilen (aber nicht vollständig) auf sozialem Status
- Macht beruht inzwischen auf Eigenschaften wie Spitzenkarrieren, Gesundheit und Berühmtheit
- Aggression in der Tierwelt:
- Aggressionsinstinkt kann durch frühe Erfahrungen gehemmt werden
- Aggression muss offensichtlich nicht erlernt werden
- Schimpansen: v.a. Männchen zeigen aggressives Verhalten; jagen & töten in Gruppen
- Bonobos: nicht aggressives Verhalten („make love, not war“); haben Sex bevor sie sich auf Handlungen einlassen, die zu Konflikten führen könnten → verhindert Aufkommen möglicher Konflikte; weibchen-dominierte Gruppen, Einfühlungsvermögen in andere Gruppenmitglieder; seltene Ausnahme
- Verbreitung von Aggression legt zwingend nahe, dass Aggressivität sich in der Evolution herausgebildet und behauptet hat, weil sie das Überleben sichert
- Praktisch alle Lebewesen haben offensichtlich starke Hemm-Mechanismen ausgebildet, dank derer sie Aggressionen unterdrücken können, wenn das in ihrem Interesse liegt
- Aggression ist eine optionale Strategie
- Aggression wird von vorausgehenden sozialen Erfahrungen & spezifischem sozialem Kontext determiniert

12.1.3 Aggression und Kultur

- Beim Menschen: sozialer Situation kommt noch wichtigere Rolle zu
- Mensch: scheinbar angeborene Neigung, auf bestimmte provozierende Stimuli mit Zuschlagen zu reagieren
- Ob aggressive Handlung ausgeführt wird, hängt von komplexem Zusammenspiel zwischen angeborenen Neigungen, verschiedenen erlernten Hemmreaktionen und der genauen Natur der sozialen Situation ab
- Beim Menschen angeborene Verhaltensmuster sind unendlich modifizierbar und flexibel
- Menschliche Kulturen variieren in ihrem Grad von Aggressivität erheblich
- Diachronische Veränderungen des Aggressionsverhaltens:
- Innerhalb einer gegebenen Kultur führt Wandel der sozialen Bedingungen häufig zu auffälligen Veränderungen im Aggressionsverhalten (z.B. Anstieg des Wettbewerbs zwischen Stämmen, etc.)
- Regionalismus und Aggression:
- In westlicher Gesellschaft gibt es auffällige regionale Unterschiede im Aggressionsverhalten und in der Art von Ereignissen, die Gewalt auslösen
- **Nisbett (1993):** Mordraten in USA bei weißen männlichen Südstaatlern erheblich höher als bei weißen männlichen Nordstaatlern, insbesondere in ländlichen Gegenden (Morde infolge von persönlichem Zwist); bei allgemein formulierten Umfragen: keine Unterschiede bei Befürwortung im Süden und Norden; aber Südstaatler neigen mehr zur Befürwortung von Gewalt, wenn es um Selbstschutz und um Reaktion auf Beleidigungen geht
- Frühen Ökonomien des amerikanischen Südens und Westens prägten eine „Kultur der Ehre“, in der Männer schnell zur Waffe griffen, wenn sie sich von einem anderen Mann in ihrem Ruf verleumdet fühlten oder vermuteten, er wolle ihr Vieh stehlen
- „Kultur der Ehre“ gründet auf spezifischen ökonomischen & berufsbezogenen Gegebenheiten & ist dafür charakteristisch
- **Cohen et al. (1996):** für „Kultur der Ehre“ charakteristischen Normen schlagen sich in Kognition, Emotionen, Verhalten und physiologischen Reaktionen nieder (weiße männliche Südstaatler an University of Michigan)

12.2 Neurale und chemische Einflüsse auf Aggression

- **Amygdala** = Kernbereich des Gehirns, der mit aggressivem Verhalten in Verbindung gebracht wird
- Durch Stimulation der Amygdala werden ruhige Organismen aggressiv
- Durch Blockade neuraler Aktivität in diesem Bereich werden aggressive Organismen „gezähmt“
- Auch hier gewisse Flexibilität: Einfluss neuraler Mechanismen kann durch soziale Faktoren modifiziert werden (sogar bei Tieren)
- Bestimmte chemische Stoffe beeinflussen das Aggressionsverhalten
- **Serotonin** = Chemischer Stoff im Gehirn, der möglicherweise aggressive Impulse hemmt
- **Davidson et al. (2000):** Gewaltverbrecher: besonders niedrige Werte von natürlich produziertem Serotonin
- Zu wenig Serotonin & zu viel Testosteron können zu einem Anstieg von Aggression führen
- **Testosteron** = männliches Geschlechtshormon, das mit Aggression in Verbindung gebracht wird
- **Dabbs et al. (1995, 1998):** natürlicher Testosteronspiegel bei Gewaltverbrechern signifikant höher als bei anderen Verbrechen; Insassen mit höheren Testosteronwerten verstießen häufiger gegen Regeln, v.a. in Bezug auf offene Konfrontationen
- **Banks & Dabbs (1996):** jugendliche Kriminelle haben höhere Testosteronwerte als Studierende
- **Dabbs (1996, 2000):** in Studentenverbindungen, die als besonders wild, gering sozial verantwortlich und „grob“ galten, besonders hohe Testosteronwerte

- Aber: Studien sind korrelativ; möglich, dass höhere Testosteronwerte situativ verursacht werden (aggressives Umfeld → erhöhte Testosteronproduktion)

12.2.1 Geschlecht und Aggression

- Männer sind anscheinend aggressiver als Frauen (u.a. wegen Testosteron)
- **Maccoby & Jacklin (1974): Jungen sichtlich aggressiver als Mädchen**
- **Deaux & La France (1998): Beobachtung von Kindern beim Spielen → bei Jungen kam es weitaus häufiger zu Geschubse, Gedrängel und Handgreiflichkeiten als bei Mädchen**
- Jungen neigen stärker zu offener Aggression (werden gegenüber Zielperson direkt handgreiflich)
- Mädchen bringen ihre aggressiven Gefühle verdeckter zum Ausdruck (Tratschen, Lästern, Verleumdungen)
- **Bettencourt & Miller (1996): Metaanalyse von 64 Experimenten → Männer sind unter normalen Umständen zwar weitaus aggressiver, doch Geschlechtsunterschied nimmt erheblich ab, wenn Männer & Frauen direkt provoziert werden**
- In Alltagssituationen ohne besondere Vorkommnisse verhalten sich Männer weitaus aggressiver als Frauen
- Auf Frust oder Beleidigungen hingegen reagieren Frauen beinahe ebenso aggressiv wie Männer
- Männer neigen mehr als Frauen dazu, mehrdeutige Situationen als Provokation auszulegen & zeigen daher mit größerer WS aggressive Reaktionen in Situationen, die wir als Alltagssituationen bezeichnen würden
- Deutliche Mehrheit der Verhaftungen wegen aggressiver Straftaten (Mord, schwere Körperverletzung) betrifft Männer; Frauen werden eher wegen Eigentumsdelikten verhaftet (Fälschung, Betrug, Diebstahl)
- Ursache: Biologie oder soziales Lernen? → einiges weist auf biologische Unterschiede hin
- Frauen neigen in nicht provozierenden Situationen deutlich weniger zu aggressivem Verhalten
- Wenn sie aber doch offen aggressiv handeln, neigen sie wegen dieser Taten stärker zu Schuld- oder Angstgefühlen als Männer
- Der Einfluss der Kultur:
- Geschlechtsunterschiede im Aggressionsverhalten sind tendenziell über Kulturgrenzen hinweg beständig
- **Archer & McDaniel (1995): Geschichte über zwischenmenschliche Konflikte zu Ende schreiben (11 Länder) → in allen 11 Ländern wiesen junge Männer eine stärkere Neigung zu gewalttätigen Konfliktlösungen auf**
- Biochemische Unterschiede zwischen Männern und Frauen
- Innerhalb einer Kultur wiesen zwar Männer signifikant höheres Aggressionspotential auf, doch auch die Kultur spielte eine Rolle (Frauen in Australien & Neuseeland höheres Aggressionspotential als Männer aus Schweden und Korea)
- Gewalt in Paarbeziehungen:
- Erheblicher Geschlechtsunterschied bei Gewalt in Paarbeziehungen
- In durchschnittlichem Jahr werden 22% aller Gewaltdelikte gegen Frauen von ihren männlichen Partnern verübt; in der Gegenrichtung sind es 3%
- Ehemänner neigen weitaus stärker dazu, ihre Frauen umzubringen als umgekehrt
- Bsp.: 3419 Morde an Frauen (USA, 1998), davon 32% von Ehemann, Freund, Ex-Mann, Ex-Freund
- Nicht nur auf Testosteron zurückzuführen (!!!); komplexes Phänomen mit mehr als einer einfachen Ursache
- Geschlechtsunterschied bei Partnermorden könnte aber zumindest teilweise auf Testosteron zurückzuführen sein; außerdem könnte er z.T. sozial begründet sein (sexistische Gesellschaft, in der Mann Macht und Kontrolle über Frau ausübt); auch evolutionspsychologischer Ansatz denkbar (Eifersucht; Funktion, Nachwuchs des Mannes Überlebenschancen zu sichern)
- Aber: trotz biologischer Komponenten keine Entschuldigung; solches Verhalten ist auch nicht resistent gegen soziale Interventionen

12.2.2 Alkohol und Aggression

- Alkohol senkt als soziales „Schmiermittel“ Hemmschwellen gegenüber Verhaltensweisen, die von Gesellschaft missbilligt werden (auch gegenüber aggressiven Handlungen)
- Verknüpfung von Alkohol und Aggression; kommt sogar bei Menschen vor, die nicht provoziert wurden und sich im nüchternen Zustand gewöhnlich nicht aggressiv verhalten
- Alkohol dient als Enthemmer: reduziert soziale Hemmungen & macht uns weniger umsichtig als gewöhnlich
- Alkohol unterbricht offensichtlich unsere normalen Informationsverarbeitungsprozesse → Betrunkene reagieren häufig auf frühesten & offensichtlichsten Aspekte einer sozialen Situation & tendieren dazu, die Feinheiten zu übersehen
- Meisten Menschen, die wegen Mord, Körperverletzung und anderer Gewaltdelikte verhaftet wurden, waren zum Zeitpunkt ihrer Verhaftung betrunken
- Menschen, die bis zur Trunkenheit Alkohol konsumiert haben, neigen eher zu gewalttätigen Reaktionen auf Provokationen als die, die wenig oder gar keinen Alkohol zu sich genommen haben

12.2.3 Schmerz, Unwohlsein und Aggression

- Wenn Tier Schmerz empfindet und nicht fliehen kann, geht es fast unweigerlich zum Angriff über
- **Berkowitz (1983): Hand in sehr kaltes Wasser (→ Schmerz) → sehr viel aggressiver gegenüber anderen**
- **Carlsmith & Anderson (1979): an heißen Tagen sehr viel eher Tumulte als an kalten Tagen**

- In amerikanischen Großstädten steigt mit Hitze WS, dass es an diesem Tag zu Gewaltverbrechen kommt
- **Griffith & Veitch (1971):** Test in Raum mit normaler vs. hoher (32,2°C) Temperatur → heißer Raum: VP fühlten sich aggressiver, brachten auch mehr Feindseligkeiten einem Fremden gegenüber zum Ausdruck
- **Anderson et al. (1997):** in heißeren Jahren mehr Gewaltdelikte als in kühleren
- **Reifman et al. (1988):** Baseball: mehr Schläger werden von Bällen des Werfers getroffen, wenn Temperatur über 32,2°C steigt
- **Kenrick & MacFarlane (1986):** in Phoenix neigen Fahrer in Autos ohne Klimaanlage stärker zum Hupen

12.3 Soziale Situationen und Aggression

- Aggression kann auch durch unangenehme soziale Situationen ausgelöst werden

12.3.1 Frustration und Aggression

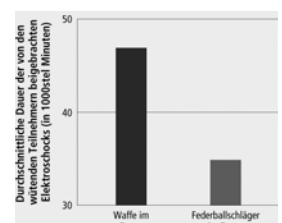
- Frustration ist einer der Hauptauslöser von Aggression
- Wenn einem ein erwartetes Ziel oder eine Belohnung versagt wird → Frustration
- **Frustrations-Aggressions-Hypothese** = Theorie, dass Frustration (Gefühl, an der Erreichung eines Ziels gehindert zu werden) die Wahrscheinlichkeit einer aggressiven Reaktion erhöht; **nach Dollard et al. (1939)**
- Bedeutet nicht, dass Frustration immer zu Aggression führt, doch sie tut es häufig und insbesondere dann, wenn die Frustration sehr unangenehm ist und man nichts dagegen tun kann
- **Barker, Dembo & Lewin (1941):** Kinder wird Zugang zu attraktivem Spielzeug sofort vs. erst nach Verzögerung gewährt (→ Frustration) → bei Verzögerung: Kinder sehr destruktiv, viele zerstören Spielzeug
- Mehrere Umstände können Frustration steigern und damit auch die WS erhöhen, dass es zu irgendeiner Form von Aggression kommt
- Je näher das Ziel, desto größer die Glückserwartung, die nun versagt wird → je größer die Erwartung, desto wahrscheinlicher die Aggression
- **Harris (1974):** Vordränger in Warteschlange an 2. vs. 12. Stelle → Wartender hinter Eindringling war sehr viel aggressiver, wenn er sich an die zweite Stelle drängelte
- Aggression wird auch gefördert, wenn die Frustration unerwartet ist
- **Kulik & Brown (1979):** per Telefon um Spenden bitten; man bekommt einen Anteil der Spende; hohe vs. niedrige Erwartungen; keiner wollte spenden → wenn VP hohe Erwartungen hatte, reagierte er verbal aggressiver & unfreundlicher & knallte Hörer heftiger auf als VP mit niedrigen Erwartungen
- Frustration führt nicht zwangsläufig zu Aggression; ruft vielmehr Ärger, Verdruss & Bereitschaft zur Aggression hervor, wenn noch andere Umstände die Situation für Aggression förderlich machen, z.B. Größe & Stärke desjenigen, der Frustration ausgelöst hat; WS, dass diese Person zurückschlägt
- Wenn Frustration nachvollziehbar, gerechtfertigt & unbeabsichtigt ist, reduziert das Neigung zur Aggression
- Wichtig, Frustration von Deprivation zu unterscheiden
- Nicht Deprivation, sondern relative Deprivation ruft Aggression hervor → Wahrnehmung, dass man selbst (oder die eigene Gruppe) weniger hat, als einem zusteht, weniger als das, wofür Erwartungen geweckt wurden, oder weniger als das, worüber andere Menschen in ähnlicher Situation verfügen

12.3.2 Direkte Provokation und ihre Erwidern

- Aggression rührt häufig von dem Bedürfnis her, nach einer Provokation durch das aggressive Verhalten eines anderen zurückzuschlagen
- **Baron (1988):** VP entwickeln Werbespot; scharfe Kritik höflich vs. beleidigend; danach Möglichkeit zur Vergeltung → beleidigende Kritik: neigten sehr viel stärker dazu, Vergeltung zu nutzen
- Doch selbst auf Provokation reagieren wir nicht immer mit Vergeltung
- Fragen uns, ob Provokation beabsichtigt war oder nicht → wenn man davon überzeugt ist, dass sie nicht beabsichtigt war, schlagen meisten nicht zurück
- Auch unter mildernden Umständen kommt es nicht zur Gegenaggression; um eine aggressive Reaktion abzuschwächen, müssen diese Umstände jedoch zum Zeitpunkt der Provokation bekannt sein
- **Johnson & Role (1986):** VP wurden von Assistent beleidigt; erfuhren vorher vs. nachher von seiner Wut (wurde ungerecht bewertet); danach Möglichkeit zur Vergeltung (Geräuschlautstärke regulieren) → wenn vorher informiert: ließen es weniger laut knallen (nahmen Beleidigung weniger persönlich → hatten kein Bedürfnis zur Vergeltung; Puls stieg bei Beleidigung nicht so schnell an wie bei anderen VP)

12.3.3 Aggressionsobjekte als Hinweisreize

- Bestimmte Reize (cues) scheinen uns zum Handeln zu stimulieren
- **Aggressiver Hinweisreiz** = Gegenstand, der mit aggressiven Reaktionen assoziiert wird (etwa eine Waffe) und dessen bloße Anwesenheit die Wahrscheinlichkeit von Aggression erhöht
- **Berkowitz & Le Page (1967):** VP werden gereizt in Raum mit Waffe vs. Badmintonschläger; können dann Mitstudenten Elektroschocks geben → Waffe: VP verabreichten wesentlich längere Elektroschocks (weapon effect)
- → Anwesenheit aggressiver Hinweisreize erhöht WS aggressiven Verhaltens
- Allgegenwart aggressiver Hinweisreize (Waffenzugang in USA) könnte durchaus Einfluss auf Mordraten haben



- Archer & Gartner (1984): Mordraten sind weltweit stark mit Zugänglichkeit von Schusswaffen verknüpft
- Archer (1994): Jugendliche aus USA und 10 weiteren Ländern lasen Geschichten über Konflikte; sollten Ausgang vorhersagen → Jugendliche aus USA neigten stärker dazu, einen gewalttätigen Ausgang vorauszusagen; gewalttätigen Folgen waren sehr viel häufiger „tödlich, waffenbesetzt und gnadenlos“
- Tödliche Gewalt, insbesondere mit Waffeneinsatz, ist schlicht ein wichtiger Teil der amerikanischen Gesellschaft und spielt eine bedeutende Rolle in Erwartungen & Fantasien amerikanischer Teenager

12.3.4 Imitation und Aggression

- Einer der stärksten Stimuli für aggressives Verhalten ist die Gegenwart anderer Menschen, die sich aggressiv verhalten; trifft besonders für Kinder zu
- Häufig lernen Kinder, Konflikte aggressiv auszutragen, indem sie Erwachsene und auch ihre Kameraden imitieren, insbesondere, wenn sie sehen, dass die Aggression belohnt wird (z.B. aggressive Sportarten)
- Am meisten imitieren Kinder ihre Eltern
- Wenn die Eltern als Kinder misshandelt wurden, kann das eine Kette des Missbrauchs in Gang setzen (tatsächlich wurde ein großer Prozentsatz von Eltern, die ihre Kinder körperlich misshandeln, als Kinder selbst misshandelt)
- Möglich, dass Kinder, die von ihren Eltern misshandelt werden, lernen, dass Gewalt ein akzeptierter Weg ist, ihre eigenen Kinder zu sozialisieren
- Wie schon dargelegt ist Aggression zu einem Großteil angeboren
- **Theorie des sozialen Lernens** = Theorie, nach der wir Sozialverhalten (wie etwa Aggression) erlernen, indem wir andere beobachten und imitieren
- Bandura et al. (1961, 1963): Erwachsener schlug auf Plastikpuppe ein & schrie sie mit aggressiven Worten an; Kinder schauten zu vs. nicht zu; spielten selbst mit Puppe → Kinder, die Erwachsenen beobachtet hatten, verhielten sich Puppe gegenüber auch aggressiv (identische Handlungen & Äußerungen); viele gingen auch über bloße Imitation hinaus und griffen zu neuen Formen aggressiven Verhaltens
- → aggressives Verhalten wird häufig erlernt, und das durch den Prozess des Beobachtens und des Imitierens des Verhaltens anderer

12.3.5 Gewalt in den Medien: Fernsehen, Kino und Videospiele

- Was richtet Gewalt in Medien (Fernsehen, Videospiele, etc.) bei Kindern und Erwachsenen an?
- Auswirkungen auf Kinder:
- Gewalt lässt sich schwer aus dem Weg gehen; Kinder werden ihr geradezu auf Dauer ausgesetzt
- Seppa (1997): 58% aller Fernsehsendungen beinhalten Gewalt; 78% davon enthalten nicht eine Spur von Reue, Kritik oder Bestrafung für Gewalt
- Cantor et al. (2001): 40% der gewaltsamen Handlungen wurden von Figuren verübt, die als Helden oder sonst wie attraktive Rollenvorbilder für Kinder präsentiert wurden
- Je mehr Gewalt eine Person als Kind im Fernsehen sieht, desto mehr Gewalt zeigt sie später als Jugendlicher und junger Erwachsener
- Enger Zusammenhang zwischen der Menge gewalttätiger Sendungen, die gesehen wurden, und der späteren Aggressivität; Wirkung verstärkt sich noch mit der Zeit (Stärke der Korrelation nimmt mit Alter zu)
- Mehrheit der Forschungsergebnisse: Beobachten von Gewalt steigert Häufigkeit aggressiven Verhaltens bei Kindern
- Liebert & Baron (1972): gewalttätiger Krimi vs. Sportsendung; Kinder spielten danach miteinander → Krimi: deutlich mehr aggressives Verhalten
- Josephson (1987): Sendung mit Polizeigewalt/Sportsendung; danach Floor-Hockey → Polizeigewalt: Anstieg der Anzahl aggressiver Handlungen; Kinder, die zuvor bereits als aggressiv bewertet wurden und den gewalttätigen Film sahen, spielten am aggressivsten
- → Beobachten von Gewalt im Fernsehen hat auf diejenigen Kinder am meisten Einfluss, die schon von Grund auf in gewisser Weise zur Gewalt neigen
- → Kinder, die von Grund auf keine aggressiven Tendenzen aufweisen, handeln nicht unbedingt aggressiv, zumindest nicht, wenn sie nur einen gewalttätigen Film gesehen haben
- Aber: auch Kinder, die grundsätzlich nicht zu Aggressionen neigen, können aggressiver werden, wenn sie über einen langen Zeitraum hinweg dauerhaft gewalttätigen Filmen ausgesetzt werden
- Leyens et al. (1975): über längeren Zeitraum gewalttätige vs. nicht gewalttätige Sendungen → gewalttätige Sendungen über langen Zeitraum verursachten aggressivere Handlungen (auch bei Kindern ohne vorherige Neigung zu Gewalt)
- Primingeffect auf aggressive Reaktionen, wenn Kinder einem endlosen Strom von Gewalt in Filmen und Fernsehen ausgesetzt werden
- Spielen gewalttätiger Videospiele scheint vergleichbaren Einfluss auf Kinder zu haben wie das Betrachten von Fernsehgewalt
- Anderson & Dill (2000): positiver Zusammenhang zwischen gewalttätigen Videospiele und aggressivem Verhalten und Kriminalität von Kindern; Beziehung war stärker bei Kindern, die bereits zuvor stärker zu Gewalt neigten; zufällige SP von Kindern wurde graphisch gewalttätigem Videospiele ausgesetzt → direkter und sofortiger Einfluss auf ihre aggressiven Gedanken und ihre Verhalten
- Und bei Erwachsenen?

- **Johnson (2002):** Verhalten von 700 Familien über 17 Jahre → signifikanter Zusammenhang zwischen Dauer des Fernsehkonsums der Jugendlichen & jungen Erwachsenen & der WS gewalttätiger Handlungen gegen andere; unabhängig von elterlicher Erziehung, Familieneinkommen, Gewalt im nachbarlichen Umfeld
- In vielen Fällen scheint Gewaltanwendung bei Erwachsenen auf Nachahmung des wirklichen Lebens im Film zurückzugehen
- **Phillips (1983, 1986):** Zusammenhang zwischen Mordraten in USA und großem Boxkampf → Höhere Mordrate in Woche nach großem Boxkampf; Je mehr Werbung vor und nach dem Kampf gezeigt wurde, desto stärker stiegen im Anschluss die Mordraten; Zusammenhang zwischen Rasse der Verlierer und Rasse der Mordopfer (Bsp.: wenn Weißer verlor, gab es mehr Morde an Weißen)
- **Paik & Comstock (1994):** Metaanalyse → enge Korrelation zwischen Betrachten von Fernsehgewalt und antisozialem Verhalten des Zuschauers
- Abstumpfung durch Fernsehgewalt:
- Wenn wir wiederholt schwierigen oder unangenehmen Ereignissen ausgesetzt sind, stumpfen wir tendenziell in unserer Empfindsamkeit für diese Ereignisse ab
- **Cline et al. (1973):** physiologische Reaktionen junger Männer, die brutalen, blutigen Boxkampf sahen → die, die im Alltag viel fernsahen, wirkten der Körperverletzung gegenüber relativ gleichgültig (geringe physiologische Symptome von Aufregung, Angst oder sonstiger Erregung); die, die sonst relativ wenig fernsahen, waren physiologisch auffällig erregt (Gewalt trieb sie regelrecht um)
- **Thomas et al. (1977):** Krimi vs. Volleyballspiel; Beobachten von körperlich aggressiver Interaktion zwischen Vorschulkindern → Krimi: weniger emotional (desensibilisiert) → Betrachten von Gewalt im Fernsehen kann Reaktionen der Menschen abstumpfen, wenn sie später im wirklichen Leben Zeugen von Gewalt werden
- Eine solche Reaktion schützt uns psychologisch vielleicht vor allzu großer Bestürzung, könnte aber auch den unbeabsichtigten Effekt haben, unsere Gleichgültigkeit gegenüber Gewaltopfern zu steigern und uns dazu bringen, Gewalt eher als einen normalen Aspekt des Lebens in der modernen Welt hinzunehmen
- **Thomas (1982):** VP, die in hohem Maße Fernsehgewalt konsumierten wiesen nicht nur physiologisch größere Akzeptanz gegenüber Gewalt auf, sondern verabreichten später, wenn sie die Gelegenheit dazu bekamen, anderen Personen Elektroschocks zu verabreichen, stärkere Schocks als die Kontrollgruppe
- Wie beeinflusst Mediengewalt unser Weltbild?
- Viele intensive Fernsehkonsumenten sind der Meinung, dass es ziemlich riskant ist, das Haus zu verlassen, besonders bei Dunkelheit
- Jugendliche und Erwachsene mit hohem Fernsehkonsum (>4h) neigen mehr als solche mit geringem Fernsehkonsum (<2h) dazu, den Grad der Gewalttätigkeit vor ihrer eigenen Haustür zu überschätzen
- Intensive Fernsehkonsumenten haben deutlich mehr Angst, selbst überfallen zu werden
- Warum beeinflusst Mediengewalt das Aggressionsverhalten des Zuschauers?
- Mindestens 5 verschiedene Reaktionen können als Erklärung dafür herangezogen werden, warum der Konsum von Mediengewalt möglicherweise Aggression verstärkt:
 - 1) „Wenn die es können, kann ich es auch“: Beobachten von Fernsehhelden, die sich gewalttätig verhalten, könnte einfach die zuvor erlernten Hemmungen gegenüber gewalttätigem Verhalten schwächen
 - 2) „Ah, so geht das!“: Beobachten von Fernsehhelden, die sich gewalttätig verhalten, könnte zur Nachahmung führen und Ideen liefern, wie man sich dabei anstellen muss
 - 3) „Was ich heute fühle, muss richtige Wut sein und nicht einfach nur Stress“: Beobachten von Gewalt könnte Menschen stärker mit ihren Wutgefühlen konfrontieren und aggressive Reaktionen durch einfaches Priming wahrscheinlicher machen; Jemand, der soeben im Fernsehen Gewalt angesehen hat, könnte seine eigene leichte Verärgerung als heftige Wut interpretieren und demnach eher handgreiflich werden
 - 4) „Na ja, schon wieder so eine Schlägerei; was kommt denn auf dem nächsten Sender?“: Beobachten von viel Brutalität scheint dafür zu sorgen, dass wir nicht nur über Gewalt weniger entsetzt sind, sondern auch weniger Sympathie für die Opfer aufbringen; damit können wir leichter mit der Gewalt leben und neigen vielleicht auch eher dazu, uns aggressiv zu verhalten
 - 5) „Besser erwische ich ihn, bevor er mich erwischt!“: Wenn ich wegen meines hohen Fernsehkonsums die Welt für gefährlich halte, könnte ich eher dazu neigen, mich einem Fremden gegenüber feindselig zu verhalten, der mich auf der Straße anspricht

12.3.6 Ist Gewalt verkaufsfördernd?

- Gewalt im Fernsehen ist beliebt; meisten scheinen es gerne anzusehen (auch wenn sich einige über all die Brutalitäten beschweren)
- Werbemacher: Gewalt als Verkaufsargument?
- **Bushman & Bonacci (2002):** Fernsehsendungen mit Gewalt vs. explizitem Sex vs. neutral mit je denselben 9 Werbungen; danach: VP an Marken erinnern & raussuchen; 24h später nochmal erinnern → neutrale Sendungen: erinnerten sich besser an Marken als VP in Gewalt bzw. Sex-Bedingung (sofort & später)
- Gewalt und Sex beeinträchtigen die Gedächtnisleistung der Zuschauer
- Zur Verkaufsoptimierung sollten Werbekunden sich in nicht gewalttätigen Sendungen platzieren lassen

12.3.7 Gewalttätige Pornografie und Gewalt gegen Frauen

- Date rapes: Frauen werden von Männern vergewaltigt, mit denen sie bekannt oder sogar liiert sind; häufige Ursache: Mann weigert sich, ein „nein“ als solches hinzunehmen
- Jugendliche erlernen „sexuelle Skripte“, während sie zur sexuellen Reife heranwachsen → suggerieren, dass die traditionelle weibliche Rolle darin besteht, den sexuellen Avancen des Mannes zu widerstehen und die männliche Rolle darin, auf ihnen zu beharren
- **Skripte** = Soziale Verhaltensweisen, die wir in unserer Kultur implizit erlernen
- **Monson et al. (2002):** 95% der männlichen & 97% der weiblichen Schüler waren der Meinung, dass Mann seine sexuellen Annäherungsversuche abbrechen sollte, sobald Frau nein sagt; aber: fast die Hälfte dieser Schüler waren der Meinung, wenn eine Frau nein sage, sei das nicht immer wirklich ernst gemeint
- Zeitschriften, Filme, Videos und Internetangebote mit anschaulichen, expliziten sexuellen Inhalten werden immer leichter zugänglich → Gesellschaft toleriert Pornografie mehr und mehr
- Gewalttätige Pornografie enthält Elemente von Gewalt gegen Frauen
- Konsum gewalttätiger Pornografie führt zu größerer Akzeptanz sexueller Gewalt gegen Frauen & ist mit sehr hoher WS ein Faktor, der mit tatsächlichem aggressivem Verhalten gegen Frauen in Verbindung steht
- **Donnerstein & Berkowitz (1981):** männliche VP wurden von weiblicher Mitarbeiterin geärgert; aggressiv-erotischer (Vergewaltigung) vs. rein erotischer (keine Gewalt) vs. rein gewalttätiger Film; danach: „2.“ Versuch, bei dem VP Elektroschocks für falsche Antworten verteilen sollten (konnten Stärke selbst wählen) → nur VP, die aggressiv-erotischen Film gesehen hatten, verabreichen starke Schocks; diese verabreichten auch stärkere Schocks an Frauen als an Männer
- → Konsum pornografischer Gewalt gegen Frauen lenkt aggressive Gefühle tendenziell auf weibliche Zielpersonen
- **Malamuth (1981):** Film mit Sexszene vs. Vergewaltigung; männlichen VP sollten sich danach sexuellen Fantasien hingeben → Vergewaltigung: VP hatten gewalttätigere sexuelle Fantasien
- **Linz et al. (1984, 1988):** längerer Konsum von Darstellungen sexueller Gewalt gegen Frauen → Zuschauer nahmen solche Gewalt eher hin & brachten weniger Sympathie für Opfer auf (kein Geschlechtsunterschied)
- **Allen et al. (1995):** Metaanalyse von 30 Studien → Konsum gewalttätigen pornografischen Materials führt zu einem hohen Grad von Aggression gegenüber Frauen; nicht gewalttätiges pornografisches Material hat geringe, aber messbare Auswirkungen auf aggressives Verhalten gegenüber Frauen; Männer, die Bilder von nackten Frauen ohne sexuelle Aktivität betrachtet hatten, neigten weniger zu Gewalt gegen Frauen als Männer in Kontrollgruppe

12.4. Wege zur Reduzierung von Aggression

- Meisten Eltern setzen irgendeine Form von Bestrafung (Verweigerung von Vergünstigungen, körperliche Züchtigung, etc.), um aggressives Verhalten ihrer Kinder zu bändigen → Wie gut funktioniert Bestrafung?

12.4.1 Reduziert Bestrafung aggressives Verhalten?

- Bestrafung ist komplexer Vorgang, besonders wenn sie sich auf Aggression bezieht
- Einerseits könnte man meinen, dass die Bestrafung jedes Verhaltens einschließlich Aggression dessen Auftreten reduziert
- Wenn aber Bestrafung Form einer aggressiven Handlung annimmt, wirkt Strafender in Wirklichkeit als Modell aggressiven Verhaltens auf Person, dessen aggressives Verhalten er reduzieren will und könnte diese Person dazu anhalten, seine Handlung zu imitieren
- Dies scheint – zumindest für Kinder – zuzutreffen
- Kinder, die bei strafenden, aggressiven Eltern aufwachsen, neigen als Heranwachsende zu Gewalt
- Androhung milder Strafe macht Fehlverhalten eher weniger verlockend als Androhung harter Strafe
- Bestrafung von gewalttätigen Erwachsenen:
- Rechtssystem der meisten Kulturen sieht zur Bestrafung & Prävention von Gewaltverbrechen harte Strafen vor → werden sie durch diese Androhung weniger wahrscheinlich?
- Wissenschaftliche Beweislage ist uneinheitlich
- Laborexperimente: Bestrafung kann tatsächlich abschreckende Wirkung haben, natürlich nur unter „idealen Bedingungen“: muss rasch und zuverlässig eintreten
- In realer Welt treten diese „idealen Bedingungen“ fast nie auf (hohe Kriminalitätsrate, langsame Justiz)
- → schwere Bestrafung von Gewaltverbrechen scheint keine abschreckende Wirkung zu haben
- Länder mit Todesstrafe weisen keine geringeren Mordraten auf als Länder ohne Todesstrafe
- Studie der National Academy of Sciences: Folgerichtigkeit und Unausweichlichkeit der Bestrafung schrecken sehr viel zuverlässiger von gewalttätigem Verhalten ab als schwere Bestrafung

12.4.2 Katharsis und Aggression

- **Katharsis** = Hiernach befreit „Dampfablassen“ – etwa durch eine aggressive Handlung, das Beobachten von aggressivem Verhalten anderer oder die Beschäftigung mit Aggressionsphantasien – von angestauter aggressiver Energie und reduziert damit die Aggressionsbereitschaft
- Die Auswirkungen aggressiven Handelns auf die spätere Aggressionsbereitschaft:
- Reduziert Aggression auch das Bedürfnis, später wieder aggressiv zu werden? Dient z.B. das Spielen von Wettspielen als harmloses Ventil für aggressive Energien?
- → Nein; Wettspiele machen häufig Teilnehmer und Zuschauer aggressiver

- Patterson (1974): Feindseligkeit von Football-Spielern vor vs. nach Saison → Gefühl der Feindseligkeit nahm signifikant zu
- Russell (1983): Feindseligkeit der Zuschauer eines aggressiven Eishockeyspiels → Zuschauer wurden im Verlauf des Spiels immer streitlustiger; Feindseligkeit sank erst mehrere Stunden nach dem Spiel wieder
- Mitwirken und Zusehen bei aggressiven Sportarten fördert aggressives Verhalten
- Senkt direkte Aggression gegen den Auslöser der Wut die spätere Aggressionsbereitschaft?
- Ausübung aggressiver Handlungen steigert die Bereitschaft künftiger Aggression
- Geen et al. (1975): VP + Mitarbeiter; wurde gereizt; konnte Elektroschocks verabreichen vs. protokollieren während jemand anders Mitarbeiter Elektroschocks verpasst; danach erhielten alle VP Chance, Elektroschocks zu verteilen → VP, die Mitarbeiter bereits zuvor Schocks verabreicht hatten, reagierten noch aggressiver, wenn sie erneut Gelegenheit erhielten, ihn anzugreifen
- Auf verbale Aggressionen folgen weitere Angriffe
- → Alles in allem kann Datenlage die Katharsis-Hypothese nicht stützen
- Schuldzuweisung an das Opfer der Aggression:
- Wenn jemand uns verärgert, können wir – indem wir unsere Wut an der Person auslassen – Spannungen abbauen und fühlen uns danach wenigstens zeitweilig besser, wenn die Person, an der wir uns auslassen, nicht ihrerseits beschließt, ihre Wut an uns auszulassen
- Aber: „besserfühlen“ nicht mit Nachlass der Feindseligkeit zu verwechseln → Aggression hängt nicht nur mit dem zusammen, was man empfindet (z.B. Spannungen) sondern auch mit dem, was man denkt
- Zum ersten Mal aggressiv zu werden kann Hemmungen gegenüber weiteren Aggressionsakten reduzieren (Aggression ist legitimiert → Übergriffe werden leichter)
- Ausübung eines offenen Aggressionsaktes gegen eine Person verändert die Gefühle über sie, steigert die negativen Gefühle ihr gegenüber & macht künftige Übergriffe auf sie wahrscheinlicher
- Angriff auf jemanden → kognitive Dissonanz → man redet sich ein, Opfer hätte es verdient (schlechter Mensch, man ignoriert gutes und übertreibt schlechtes) → Dissonanzreduktion & Wegbereitung für künftige Aggressionen (später leichter, dieser Person noch einmal weh zu tun)
- Würde besonders dann zutreffen, wenn Zielperson der Aggression unverschuldet zum Opfer wurde
- Was, wenn Opfer nicht völlig schuldlos ist?
- Kahn (1966): VP wurden von Mitarbeiter gereizt; konnten Aggressionen bei Chef von Mitarbeiter loswerden (dachten, dass Mitarbeiter dadurch Schwierigkeiten bekommen würde) vs. nicht loswerden → wenn sie Aggressionen loswerden konnten: empfanden später größere Ablehnung & Feindseligkeit
- → Äußern von Aggressionen hemmt nicht die Aggressionsbereitschaft, sondern steigert sie tendenziell vielmehr – wenn auch die Zielperson kein völlig unschuldiges Opfer ist
- → wütende Menschen neigen oft zu Überreaktionen → Dissonanz (Diskrepanz zwischen dem, was Person einem angetan hat und dem Ausmaß der Vergeltung) → man macht Person schlecht

12.4.3 Auswirkungen von Krieg auf das allgemeine Aggressionsverhalten

- Wenn ein Staat im Krieg ist, neigt seine Bevölkerung stärker zur Ausübung aggressiver Handlungen, da
- 1) Hemmungen der Bevölkerung gegen Aggression abgebaut werden
- 2) Aggression imitiert wird
- 3) aggressive Reaktionen akzeptabler werden
- 4) unsere Empfindsamkeit für den Schrecken von Grausamkeit und Zerstörung abstumpft, so dass wir gegenüber den Opfern weniger einfühlsam werden
- 5) Gewalt als Mittel, schwierige Probleme anzugehen, legitimiert wird
- All diese Ursachen werden durch Medien gesteigert (Krieg live und zu jeder Zeit im Wohnzimmer verfolgen)

12.4.4 Wohin mit unserer Wut?

- Sowohl das Zurückhalten wie auch die Äußerung unserer Gefühle sind schädlich → Was tun?
- Wut lässt sich unter Kontrolle halten, indem wir aktiv dazu beitragen, dass sie verstreicht (z.B. bis 10 zählen, tief durchatmen, sich ablenken)
- Abreagieren oder Selbsterkenntnis:
- Aber: Wut verrauchen zu lassen ist nicht immer beste Lösung für sich oder Beziehung
- Wenn enger Freund oder Partner etwas getan hat, das einen ärgert, möchte man Wut vielleicht so äußern, dass es einem hilft, Einblick in sich selbst und Dynamik der Beziehung zu erhalten
- → Wut muss auf nicht gewaltsame und nicht herabsetzende Weise zum Ausdruck kommen (verständliche, ruhige und einfache Feststellung treffen; sagen, dass man wütend ist und ohne Wertung genau beschreiben wodurch er/sie Gefühl ausgelöst hat)
- Bereits diese Feststellung sorgt für Erleichterung und löst Spannung; man verletzt Freund/Partner nicht, sodass kognitive Prozesse zur Dissonanzreduktion nicht in Gang gesetzt werden müssen
- Klare, offene und vorwurfsfreie Äußerung solcher Gefühle kann unter Freunden und Bekannten zu größerem gegenseitigem Verständnis und einer Intensivierung der Freundschaft führen
- Niederschreiben der „tief verborgenen Gefühle“ (z.B. in einem Tagebuch) kann neue Lösungen aufzeigen
- Positive Wirkung des „Sich-Öffnens“ ist nicht nur Folge des Abreagierens von Gefühlen, sondern geht primär auf Einsichten & Selbsterkenntnis zurück, die mit solcher Selbstoffenbarung gewöhnlich einhergehen

- Berkowitz & Troccoli (1990): VP hörten Bewerbungsgespräch zu; hoben dabei Arm an (→ Schmerz, Unannehmlichkeit) vs. hoben ihn nicht an; danach eigene Gefühle bewerten (→ Selbsteinsicht) vs. nicht bewerten → bei Schmerz & Unannehmlichkeit + keine Gelegenheit, Gefühle aufzuarbeiten: waren Bewerberin gegenüber am negativsten eingestellt & je unangenehmer Experiment für sie war, desto negativer bewerteten sie sie; wenn Gelegenheit, Gefühle aufzuarbeiten: konnten unangemessen strenge Bewertungen vermeiden
- Wut durch Entschuldigung entschärfen:
- Frustration durch eine Person, von der man später erfährt, dass sie einfach nicht anders konnte, führt tendenziell weniger zum Aufbau von Wut oder Aggression
- → Aggressionsreduktion dadurch, dass Auslöser der Frustration Verantwortung übernimmt, sich entschuldigt und erklärt, dass so etwas nicht wieder vorkommen soll
- Jede ehrlich vorgebrachte Entschuldigung, bei welcher der Frustrierende die volle Verantwortung übernimmt, erweist sich als effizient im Abbau von Aggressionen
- Das Vorbild nicht aggressiven Verhaltens:
- In mehreren Versuchen wurden Kindern positive Vorbilder vorgesetzt (verhielten sich nach Provokation zurückhaltend, rational und freundlich) → wurde als erfolgreich befunden (Kinder verhielten sich später selbst weniger aggressiv, wenn sie provoziert wurden)
- Kommunikationsstrategien und Erlernen von Problemlösungsstrategien:
- Wut an sich ist gar nicht das Problem; Problem ist der Ausdruck der Wut in gewaltsamen oder grausamen Handlungen
- Doch wir wissen nicht von Natur aus, wie sich Wut oder Ärger konstruktiv und nicht gewalttätig ausdrücken lassen; vielmehr scheint es uns angeboren zu sein, körperlich aggressiv zu werden, wenn wir wütend sind
- In meisten Gesellschaften neigen vor allem diejenigen, die nicht über geeignete soziale Kompetenzen verfügen, am ehesten zur gewaltsamen Lösung interpersoneller Probleme
- Möglichkeit der Gewaltreduktion: Techniken vermitteln, etwa wie sich Wut oder Kritik konstruktiv äußern lassen, wie sich beim Aufkommen von Konflikten zu Verhandlung und Kompromiss finden lässt und wie man Bedürfnisse und Wünsche anderer besser wahrnimmt
- Davitz (1952): Kinder wurden in 4er Gruppen in konstruktivem vs. destruktivem Verhalten bestärkt; wurden dann frustriert und konnten anschließend frei spielen → Kinder, die in konstruktivem Verhalten trainiert worden waren, zeigten weitaus konstruktivere Aktivitäten und deutlich weniger aggressives Verhalten
- Erzeugen von Empathie:
- Meisten Menschen fällt es schwer, einem Fremden Schmerzen zuzufügen, wenn sie nicht eine Möglichkeit finden, ihr Opfer zu entmenschlichen
- Es ist einfacher, Gewalttaten gegen jemanden vorzunehmen, den man als minderwertigen Menschen wahrnimmt, als gegen einen gleichwertigen Mitmenschen (Hemmungen gesenkt)
- Eine solche Rationalisierung garantiert, dass wir gegen diese Person weiterhin aggressiv handeln
- Prozess der Entmenschlichung zu verstehen ist der erste Schritt dahin, sie umzukehren
- Aggressive Handlungen weniger leicht durchführbar, wenn zwischenmenschliche Empathie erzeugt wird
- Richardson et al. (1994): VP, die in Empathie trainiert worden waren, verhielten sich weniger aggressiv
- Ohbuchi et al. (1988, 1993): Person erzählte etwas von sich vs. erzählte nichts; VP verabreichten Elektroschocks → „Opfern“, die von sich erzählt hatten, wurden weniger starke Schocks verabreicht
- Feshbach (1989, 1997): Kinder, die gelernt haben, größere Empathie zu entwickeln, erbringen tendenziell auch höhere Schulleistungen

12.5 Hätte das Massaker von Columbine vermieden werden können?

- Mehrere Faktoren (leichte Zugänglichkeit zu Waffen, hohe Präsenz von Gewalt in Medien, etc.)
- Diese liegen jedoch mit sehr hoher WS nicht an der Wurzel der Schießereien
- Genauso gut möglich, dass Schützen verrückt waren; aber: Tat nicht als individuelle Krankheit abtun!
- Pathologisches Verhalten der Schützen war aus ihrem alltäglichen Interaktionen mit Eltern, Lehrern und Freunden nicht leicht vorherzusehen (beobachtbares Verhalten wich kaum von Norm ab)
- Einfluss der sozialen Situation nicht unterschätzen!
- Motiv hinter den meisten Amokläufen: Versuch, Gefühle von Scham und Demütigung in Gefühle des Stolzes umzukehren
- Negatives, ausgrenzendes soziales Schulklima kann & sollte verbessert werden

13. Vorurteile: Ursachen und Interventionen

- Vorurteile gehören zu den verbreitetsten und gefährlichsten sozialen Verhaltensweisen
- Basis: zu einer identifizierbaren Gruppe gehören (ethnische Herkunft, Religion, Geschlecht, nationale Herkunft, sexuelle Orientierung, Körpergröße, Behinderung, etc.)
- Auch wenn Vorurteile sich heute seltener als früher & nicht mehr so offenkundig manifestieren, sind sie für ihre Opfer noch immer verheerend
- „Kluft zwischen den Rassen“ (z.B. Prozess von O.J. Simpson)

13.1 Vorurteile: ein allgegenwärtiges soziales Phänomen

- Opfer von Vorurteilen sind keineswegs immer nur Minderheiten; jede beliebige Gruppe kann das Ziel sein

- Vorurteile sind allgegenwärtig; in der einen oder der anderen Form wirken sie sich auf uns alle aus
- Aspekte unserer Identität, durch die wir Vorurteilen ausgesetzt sind: Nationalität, rassistische und ethnische Herkunft, Geschlecht, sexuelle Orientierung, Religion, Aussehen, körperlicher Zustand (Gewicht, Behinderung, Krankheit), Beruf, Hobbys
- Vorurteile sind nicht nur weit verbreitet, sondern auch gefährlich
- Ablehnung einer Gruppe kann erbarmungslos sein; kann zu extremem Hass führen & dazu, die Mitglieder dieser Gruppe als Untermenschen zu betrachten; können zu Folter, Mord und sogar Völkermord führen
- Auch wenn Vorurteile nicht in (Völker)mord enden, leiden die Betroffenen unter ihnen
- Bei Menschen, die Opfer unbarmherziger Vorurteile sind, nimmt oft das Selbstwertgefühl ab, das eine wichtige Rolle in unserem Leben spielt (ausschlaggebender Faktor für unser Verhalten und unsere Entwicklung) → geringes Selbstwertgefühl → folgern, dass sie es nicht wert sind, bestimmte Dinge zu erreichen (gute Ausbildung, anständiger Job, aufregender Partner, etc) → werden eher unglücklich und erfolglos; werden die vorhandenen Möglichkeiten weniger nutzen

13.1.1 Vorurteile und Selbstwertgefühl

- Bei Opfern unbarmherziger Vorurteile wird Grundstein für geringes Selbstwertgefühl bereits früh gelegt
- **Clark & Clark (1974): afroamerikanische Kinder konnten mit weißer vs. schwarzer Puppe spielen → meisten lehnten schwarze Puppe ab, da sie die weiße hübscher und einfach besser fanden → sind bereits sehr früh davon überzeugt, dass es nicht sonderlich erstrebenswert sei, schwarz zu sein**
- **Goldberg (1968): Frauen sollten gleichen Artikel bewerten, der von Mann vs. Frau unterzeichnet war → bewerteten Artikel, der von Frau unterzeichnet war, negativer**

13.1.2 Ein Fortschrittsbericht

- Anzahl der Taten, die auf offenen Vorurteilen und Diskriminierung basieren, hat signifikant abgenommen
- Affirmative Action (bevorzugte Behandlung von Frauen & ethnischen Minderheiten bei Besetzung von Ausbildungs- & Arbeitsplätzen) hat Frauen & Minderheiten zu größeren Möglichkeiten verholfen; Medien berichten zunehmend über Frauen & Minderheiten, die in einflussreichen Positionen wichtige Arbeit leisten
- Allmähliche Zunahme des Selbstwertgefühls der Mitglieder dieser Gruppen
- In jüngster Zeit durchgeführte Experimente konnten Ergebnisse früherer Studien nicht bestätigen
- Keine gravierenden Unterschiede mehr hinsichtlich des Selbstwertgefühls von Schwarzen & Weißen oder Männern & Frauen
- Aber: Vorurteile sind immer noch ernsthaftes Problem (unzählige Arten subtiler und weniger subtiler Vorurteile); in Amerika werden Vorurteile im Großen und Ganzen nicht mehr so offen gezeigt

13.2 Die Definition von Vorurteilen

- Vorurteile sind Ausdruck einer bestimmten Einstellung
- Einstellungen setzen sich aus 3 Komponenten zusammen: affektive, kognitive & Verhaltenskomponente
- Vorurteile beziehen sich auf die allgemeine Einstellungsstruktur und deren affektive Komponente
- Es gibt positive und negative Stereotype, aber meist wird das Wort Vorurteil vor allem im Zusammenhang mit negativen Einstellungen gegenüber anderen verwendet
- **Vorurteil** = feindselige oder negative Einstellung gegenüber den Mitgliedern einer bestimmten Gruppe, und zwar allein aufgrund deren Zugehörigkeit zu dieser Gruppe
- Individuellen Eigenschaften oder Verhaltensweisen eines Mitglieds dieser Gruppe bleiben entweder unbemerkt oder werden ignoriert

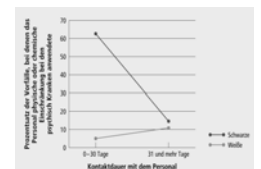
13.2.1 Stereotype: Die kognitive Komponente

- **Lippmann (1992):** Wir alle haben Bilder verschiedener Menschen-„Typen“ im Kopf
- Diese Bilder sind bei den Mitgliedern einer Kultur erstaunlich ähnlich
- Wir neigen dazu, Menschen gemäß dem, was wir als Norm betrachten, zu kategorisieren
- Innerhalb einer bestimmten Kultur gleichen sich die Normen der Menschen sehr stark (u.a. durch Medien)
- **Stereotyp** = verallgemeinernde Annahme über eine Gruppe von Menschen, die praktisch all ihren Mitgliedern, unabhängig von tatsächlichen Unterschieden zwischen ihnen, bestimmte Eigenschaften zuschreibt
- Einmal gebildet, sind Stereotype auch angesichts neuer Informationen immun gegen Veränderungen
- Stereotypisierung ist ein kognitiver Prozess, kein emotionaler; führt nicht unbedingt zur gewollten Kränkung; oft dient sie nur als Technik, um unsere Sicht von der Welt zu vereinfachen
- **Allport (1954):** Stereotypisierung als „Gesetz der geringsten Anstrengung“; Mensch: „kognitiver Geizhals“
- Solange das gebildete Stereotyp auf Erfahrung beruht und im Großen und Ganzen stimmig ist, kann es sogar von Vorteil sein, um z.B. mit komplexen Ereignissen besser umzugehen
- Wenn es uns jedoch gegenüber individuellen Unterschieden einer Gruppe von Menschen blind macht, ist es unangemessen, unfair und potenziell schädlich
- Sport, Rasse und Attribution:
- Manchmal ist potenzieller Schaden, der durch mentalen Abkürzungen der Stereotypisierung angerichtet wird, nicht so offensichtlich (könnte sogar um ein Stereotyp zu einem positiven Merkmal gehen)

- Bsp.: Film „White men can't jump“ → impliziert, dass Afroamerikaner besser Basketball spielen als Weiße
- Was schadet in diesem Fall der Minderheit? Was stimmt nicht an der Aussage?
- Moment der Herabsetzung kommt dann zum Tragen, wenn wir sie Tatsache ignorieren, dass sehr viele afroamerikanische Kinder keine guten Basketballspieler sind, viele weiße Kinder hingegen schon → wenn man jungen Afroamerikaner kennenlernt und sich über seine Unbeholfenheit auf dem Basketballfeld wundert, leugnen wir (in einem ganz realen Sinne) seine Individualität
- Diese Art potenziell herabsetzender Stereotypisierung ist nicht unüblich
- **Stone et al. (1997)**: VP hörten Aufnahme von Basketballspiel, konzentrierten sich auf einen Spieler, von dem sie dachten, er sei weiß vs. schwarz; danach Beurteilung der Spielerleistung → schwarz: schätzen athletische Fähigkeit und sein Spiel höher ein; weiß: feinfühlig, mehr Gespür für Film
- Stereotype, Attribution und Geschlecht:
- Fast überall gelten Frauen als fürsorglicher und weniger durchsetzungsfähig als Männer
- Möglicherweise ist diese Wahrnehmung völlig rollenabhängig (Hausfrauenrolle → fürsorglicher)
- Evolutionspsychologie: weibliches & männliches Verhalten unterscheidet sich in den Bereichen, in denen Geschlechter sich unterschiedlichen Anpassungsproblemen gegenübersehen (Fürsorge für Nachwuchs)
- Kulturelles Stereotyp ist nicht weit von Realität entfernt
- Studien zeigen, dass Frauen eher sensibel, freundlich und stärker um das Wohl des anderen besorgt sind, während Männer eher dominant und unabhängig handeln
- Einige Daten weisen darauf hin, dass Stereotyp tatsächliche Geschlechtsunterschiede eher unterschätzt
- **Eagly (1995, 1996)**: Unterschiede sind zu beständig, um als unwichtig abgetan zu werden
- Phänomen der Geschlechtsunterschiede spiegelt oft Realität nicht wider und kann weitreichende Folgen haben
- **Deaux & Emsweiler (1974)**: VP wurde gezeigt, wie Personen (weiblich vs. männlich) komplexe Aufgabe sehr erfolgreich lösten → wenn Mann: beide Geschlechter führten seine Leistung fast vollständig auf seine Fähigkeiten zurück; wenn Frau: beide Geschlechter glaubten, ihre Leistung sei weitgehend Glückssache gewesen
- → wenn sexuelles Stereotyp stark genug ist, neigen offensichtlich selbst Mitglieder der stereotypisierten Gruppe dazu, es zu übernehmen!
- **Swim & Sanna (1996)**: Metaanalyse von 58 Studien → wenn Mann erfolgreich: Fähigkeit; wenn Frau erfolgreich: harte Arbeit; wenn Mann erfolglos: Pech gehabt oder zu wenig angestrengt; wenn Frau erfolglos: Aufgabe für sie einfach zu schwierig
- Schon als Kinder neigen Mädchen dazu, ihre Fähigkeiten herunterzuspielen
- **Nichols (1975)**: Jungen führten Erfolg auf ihre Fähigkeiten zurück, Mädchen schmälerten ihre Leistungen eher; Jungen schützen Selbstwert, indem sie Misserfolge auf Pech zurückführen, Mädchen geben sich bei Misserfolgen eher selbst die Schuld
- **Stipek & Gralinski (1991)**: Mädchen neigen dazu, ihre Fähigkeiten herunterzuspielen, v.a. in traditionellen Männerdomänen; Mädchen waren auf ihren Erfolg nicht so stolz wie Jungen
- Solche das Selbst abwertende Ansichten entwickeln sich nicht im luftleeren Raum; sie können durch die Einstellungen unserer Gesellschaft im Allgemeinen von v.a. durch Eltern vermittelt werden
- **Jacobs & Eccles (1992)**: geschlechterstereotype Ansichten von Müttern und Verhalten ihrer Töchter → wenn Mütter starke Geschlechtsstereotype: Töchter glaubten, sie hätten geringe Fähigkeiten; wenn Mütter keine Geschlechtsstereotype: Töchter neigten nicht dazu, sich selbst abzuwerten
- → wenn Mütter glauben, dass ihre Kinder nicht so gut abschneiden werden, sind die Chancen groß, dass diese tatsächlich schlechter abschneiden, als sie es ansonsten vielleicht getan hätten

13.2.2 Diskriminierung: Die Verhaltenskomponente

- Stereotype Überzeugungen führen oft dazu, dass wir andere unfair behandeln
- **Diskriminierung** = ungerechtfertigte negative oder schädliche Verhaltensweise gegenüber einem Mitglied einer Gruppe allein wegen dessen Zugehörigkeit zu dieser Gruppe
- **Bond et al. (1988)**: Vergleich der Behandlung von Patienten einer psychiatrischen Klinik; Personal nur Weiße → in ersten 30 Tagen des Aufenthaltes schien man davon auszugehen, dass Schwarze gewalttätiger wären als Weiße → bei Schwarzen wurden fast viermal so oft härtere Methoden (Zwangsjacke + Medikamente) angewendet wie bei Weißen (obwohl Schwarze nicht häufiger gewalttätig wurden als Weiße; selbst dann, wenn Schwarze bei Einweisung als weniger gewalttätig eingestuft wurden)
- → wichtiges positives Ergebnis: nach mehreren Wochen schaffte es Realität, die Auswirkungen des bestehenden Stereotyps zu überwinden
- → insgesamt ist Botschaft jedoch beunruhigend: bestehendes Stereotyp führte zu ungerechtfertigter härterer Behandlung schwarzer Patienten durch ausgebildetes Personal
- Tief verwurzelte Vorurteile, Stereotype & Diskriminierung sind meist nicht so leicht zu verändern
- Diskriminierung von Homosexuellen:
- Homosexuelle treffen im Alltag noch immer stark auf Diskriminierung und Antipathie; werden nicht durch Gesetze geschützt, die eine Diskriminierung am Arbeitsplatz verbietet
- **Hebl et al. (2002)**: 16 Personen (männlich & weiblich) bewarben sich; gaben sich als homosexuell vs. heterosexuell aus; Reaktionen des Arbeitgebers → keine formale Diskriminierung (keine unfaire Behandlung);



wenn homosexuell: starke Anzeichen für zwischenmenschliche Diskriminierung (äußerten sich weniger positiv, weniger Zeit, weniger Augenkontakt) → Verhalten machte deutlich, dass sie sich mit homosexuellen Menschen unbehaglich fühlten oder sich distanzierter verhielten

13.3 Wie entstehen Vorurteile?

- Vorurteile könnten angeboren sein (biologischer Überlebensmechanismus: eigene Gruppe bevorzugen, Außenseitern feindselig begegnen)
- Auch denkbar, dass Menschen von Natur aus freundlich, offen und kooperativ sind → Kultur (Eltern, Gemeinschaft, Medien) hält uns absichtlich oder unabsichtlich dazu an, Menschen, die sich von uns unterscheiden, negative Eigenschaften zuzuschreiben
- Besonderheiten von Vorurteilen müssen gelernt werden
- Selbst wenn Kinder Vorurteile ihrer Eltern übernehmen, halten sie als Erwachsene nicht unbedingt an ihnen fest
- Rohan & Zanna (1996): Eltern egalitäre Ansicht → erwachsene Kinder vertraten diese Ansichten auch; Eltern Vorurteile → erwachsene Kinder distanzieren sich eher von diesen
- Kinder können zur Voreingenommenheit erzogen werden
- Elliot (1977): Grundschulklasse in blauäugige, „überlegene“ und braunäugige, „unterlegene“ Kinder unterteilt → Mikrokosmos einer von Vorurteilen behafteten Gesellschaft → blauäugigen: diskriminierten braunäugige Kinder (z.T. bis hin zur Gewalt); braunäugige: gehemmt, deprimiert, demoralisiert, schlechtere Leistungen; am nächsten Tag: Rollentausch → braunäugige Kinder forderten Rache; 3. Tag: Lehrerin erklärte Vorhaben, Kinder diskutierten und verstanden Botschaft → später gaben sie an, weniger Vorurteile zu haben und Diskriminierung anderer bewusster wahrzunehmen

13.3.1 Wie wir denken: Soziale Kognition

- Vorurteile sind das unvermeidbare Nebenprodukt unserer Art, Informationen zu verarbeiten und einzuordnen (dunkle Seite der sozialen Kognition des Menschen)
- Neigung, Informationen zu kategorisieren und zu ordnen, Schemata zu bilden, um mit ihrer Hilfe neue oder ungewöhnliche Informationen zu interpretieren, uns auf eine potenziell ungenaue Heuristik und auf oft fehlerhafte Erinnerungsprozesse zu verlassen → kann zu Stereotypbildung führen
- Soziale Kategorisierung: „Wir!“ gegen „Sie!“:
- 1. Schritt bei Entstehung von Vorurteilen: Bilden von Gruppen (Zuordnung von Menschen zu unterschiedlichen Gruppen aufgrund bestimmter Merkmale)
- Diese Art der Kategorisierung ist Kern der sozialen Kognition
- Wenn wir Menschen mit diesen Merkmalen begegnen, verlassen wir uns bei Entscheidung, wie wir auf sie reagieren sollen, auf unsere vergangene Erfahrung mit Menschen, die ähnliche Merkmale aufwiesen
- Soziale Kategorisierung ist nützlich und notwendig; hat jedoch weitreichende Implikationen
- Eigengruppenbevorzugung:
- **Eigengruppenbevorzugung** = positive Gefühle & besondere Behandlung von Menschen, die unserer Definition zufolge zur Eigengruppe gehören sowie negative Gefühle & unfaire Behandlung anderer, weil sie unserer Definition zufolge zur Fremdgruppe gehören
- Selbstwertgefühl als wichtigstes Motiv für Eigengruppenbevorzugung: Mensch versucht, sein Selbstwertgefühl zu stärken, indem er sich mit bestimmten sozialen Gruppen identifiziert
- Funktioniert jedoch nur, wenn diese Gruppe seiner Ansicht nach anderen Gruppen überlegen ist
- Tajfel et al. (1982, 1974, 1979): VP in Minimalgruppen (triviale Kriterien wie Münzwurf, Meinung zu Künstlern, die sie gar nicht kannten, etc.) → VP verhielten sich so, als seien diejenigen, denen man dasselbe bedeutungslose Etikett verpasst hatte, liebe Freunde oder enge Verwandte; mochten Mitglieder der Eigengruppe lieber (bessere Persönlichkeit, härtere Arbeit geleistet, etc.); teilten Eigengruppe mehr Geld/Belohnungen zu auf ziemlich feindselige, unbarmherzige Weise (lieber sich selbst 2 \$ und Fremdgruppe 1\$, als sich 3\$ und Fremdgruppe 4\$)
- Selbst wenn Gründe für eine Differenzierung gering sind, möchte man als Mitglied der Eigengruppe gegen die Mitglieder der Fremdgruppe gewinnen, was dazu führt, dass man sie unfair behandelt, weil diese Taktik das eigene Selbstwertgefühl stärkt
- Wenn Eigengruppe dann gewinnt, nimmt Gefühl des Stolzes und der Identifikation mit der Gruppe zu
- Cialdini et al. (1976, 1993): Studierende trugen Insignien ihrer Uni eher nach einem Sieg als nach einer Niederlage des Footballteams am Tag zuvor
- Fremdgruppenhomogenität:
- Soziale Kategorisierung → Eigengruppenbevorzugung & Wahrnehmung der Fremdgruppenhomogenität
- **Fremdgruppenhomogenität** = Wahrnehmung, dass Individuen der Fremdgruppe einander ähnlicher (homogener) sind, als dies tatsächlich der Fall ist, und auch untereinander eine größere Ähnlichkeit aufweisen, als die Mitglieder der Eigengruppe dies tun
- Quattrone & Jones (1980): Princeton und Rutgers (rivalisierende Unis); Zielperson traf Urteil; Einschätzung wie viele andere an ihrem College (Eigengruppe) und am anderen College (Fremdgruppe) gleiche Entscheidung treffen würden → Schätzungen für Mitglieder der Fremdgruppe waren höher (größere Ähnlichkeit) als die für Mitglieder der Eigengruppe
- Das Versagen der Logik:

- Selbst Menschen, mit denen man normalerweise über die meisten Themen vernünftig reden kann, werden relativ immun gegen vernünftige, logische Argumente, wenn es um ihre Vorurteile geht
- 2 Gründe, die mit dem affektiven und kognitiven Aspekt von Einstellungen zu tun haben:
- 1) emotionaler Aspekt von Einstellungen: emotional in Einstellung gefangen → Argumente nicht logisch; verzerrt Daten so, dass sie zu Einstellungen passen oder ignoriert sie einfach & geht zu neuem Angriff über → ändert Meinung nicht, obwohl seine Argumente unhaltbar sind
- 2) schematische Verarbeitung: Menschen, die bestimmte Meinungen (Schemata) über bestimmte Gruppen haben, verarbeiten Infos über diese Gruppen anders als Infos über andere Gruppen; schenken Infos, die mit ihren Annahmen konsistent sind, mehr Aufmerksamkeit, wiederholen sie öfter oder rufen sie öfter ab & behalten sie deswegen auch besser als inkonsistente Infos
- Wann immer ein Mitglied einer Gruppe sich so verhält, wie wir es erwarten, bestätigt und verstärkt dieses Verhalten unser Stereotyp
- Deswegen lassen sich Stereotype kaum verändern; schließlich finden wir immer wieder Beweise dafür, dass sie zutreffen – wenn unsere Überzeugungen uns leiten, sie zu finden
- Die Hartnäckigkeit von Stereotypen:
- Stereotype spiegeln kulturelle Überzeugungen wider & lassen sich innerhalb einer Gesellschaft leicht als Beschreibungen von Mitgliedern einer bestimmten Gruppe erkennen
- Selbst wenn wir diese Klischee-Vorstellungen ablehnen oder wenig über die betroffene Gruppe wissen, erkennen wir sie leicht als die weitverbreitetsten Überzeugungen anderer
- Man gibt manchmal jedoch nur ungern zu, dass solche Stereotype existieren, & fühlt sich unbehaglich
- Die Aktivierung von Stereotypen:
- Beeinflusst die Tatsache, dass uns ein Stereotyp bekannt ist, unsere kognitive Leistung im Umgang mit einer Zielperson, selbst wenn wir das Stereotyp weder für richtig halten noch glauben, Vorurteile gegen diese Gruppe zu haben?
- **Greenberg & Pyszczynski (1985): Debatte von Weißem & Schwarzem; bessere Argumente von Weißem vs. Schwarzem; Mitarbeiter (in Zuhörergruppe) machte sehr rassistische Bemerkung über Schwarzen vs. nicht-rassistische Bemerkung über Schwarzen vs. keine Bemerkung → bei rassistischer Bemerkung: VP konnten diese nicht vollständig ignorieren; beurteilten Schwarzen signifikant schlechter (Bemerkung → andere negative Stereotype über Schwarze aktiviert → schlechtere Bewertung)**
- → Stereotype lauern bei den meisten direkt unter der Oberfläche; nur wenig nötig, um ein Stereotyp zu aktivieren; einmal aktiviert, kann es einen verheerenden Einfluss darauf haben, wie ein Mitglied einer Fremdgruppe wahrgenommen und behandelt wird
- **Rogers & Prentice-Dunn (1981): VP sollten Elektroschocks an Weißen vs. Schwarzen verteilen; nach kurzer Zeit hörten VP, wie sich „Opfer“ abfällig über sie äußerte → am Anfang: Schwarzen wurden sogar schwächere Elektroschocks verabreicht (vielleicht um zu zeigen, dass man keine Vorurteile hat); nach Beleidigung: stärkere Stromschläge an Schwarze als an Weiße**
- → Unter normalen Bedingungen unterdrückt man erfolgreich seine negativen Gefühle, doch sobald man wütend oder frustriert ist oder sein Selbstwertgefühl angeschlagen ist, bringt man sein Vorurteil direkt zum Ausdruck, weil man es nun rechtfertigen kann!
- Automatische und kontrollierte Verarbeitung von Stereotypen:
- Devine et al.: Mitglieder einer Gesellschaft verfügen über ein allen gemeinsames Archiv von Stereotypen, selbst wenn sie nicht an diese glauben; automatische und kontrollierte Verarbeitung von Infos
- Automatischer Prozess: keine Kontrolle über ihn → wir sind, selbst wenn wir auf einer Vorurteilsskala nur geringe Werte erzielen, mit gewissen in unserer Kultur herrschenden Vorurteilen vertraut
- Diese Stereotype werden unter bestimmten Umständen automatisch aktiviert (wir können dies nicht kontrollieren oder verhindern)
- Bei Menschen, die nicht stark voreingenommen sind, können Kontrollprozesse diese Stereotype jedoch unterdrücken („Stereotyp ist unfair. Ignoriere es.“)
- **Zweistufenmodell der kognitiven Verarbeitung** = automatische und kontrollierte Verarbeitung:
- 1) automatische Verarbeitung aktiviert Infos (hier: Stereotype)
- 2) kontrollierte (bewusste) Verarbeitung kann diese Infos anfechten oder ignorieren
- Wenn wir beschäftigt, überwältigt, abgelenkt oder unaufmerksam sind, setzen wir vielleicht nicht den kontrollierten Verarbeitungsprozess in Gang → wir haben die durch den automatischen Prozess bereitgestellte Info (Stereotyp) noch im Sinn und fechten es nicht an
- **Devine: teilte VP (nach Test) in Gruppen mit starken und geringen Vorurteilen ein; stereotype vs. neutrale Wörter leuchteten auf (zu schnell, um bewusst wahrgenommen zu werden); Geschichte über „Donald“; Bewertung → stereotype Wörter (Schwarze): schätzten Donald negativer ein (egal, ob vorher bereits starke oder geringe Vorurteile, da unbewusst)**
- **Devine: gleiche Gruppen wie zuvor; sollten alle Wörter aufschreiben, die ihnen zu Schwarzen einfallen → starke Vorurteile: bedeutend mehr negative Wörter; weniger voreingenommenen blendeten Stereotyp mittels bewusster Verarbeitung aus und konnten somit von diesem relativ unbeeinflusst reagieren**
- Das Rechtfertigungs-Unterdrückungs-Modell der Vorurteile:
- **Crandall & Eshleman (2003):** Modell, wie Zum-Ausdruck-Bringen von Vorurteilen funktioniert; meisten fühlen sich zwischen Drang, Vorurteile zum Ausdruck zu bringen & Bedürfnis, sich positives Selbstbild zu bewahren & von anderen positiv gesehen zu werden (als nicht voreingenommene Person) hin&hergerissen

- Es erfordert jedoch Energie, Vorurteile zu unterdrücken
- Da wir darauf programmiert sind, ständigen Energieaufwand zu vermeiden, sind wir immer auf der Suche nach Infos, mittels derer wir uns davon überzeugen können, dass negative Einstellungen gegenüber einer bestimmten Fremdgruppe gerechtfertigt sind
- Sobald wir stichhaltige Rechtfertigung gefunden haben, können wir uns gegen Gruppe stellen und doch das Gefühl bewahren, nicht voreingenommen zu sein → Vermeidung von kognitiver Dissonanz
- Rechtfertigungen machen Unterdrückung überflüssig; bieten Schutz und sorgen dafür, dass ein Gefühl von Egalitarismus sowie das Bild eines unvoreingenommenen Selbst erhalten bleiben
- Die illusorische Korrelation:
- **Illusorische Korrelation** = Neigung, Beziehungen oder Korrelationen zwischen Ereignissen zu sehen, die in Wirklichkeit nichts miteinander zu tun haben
- Bsp.: „unfruchtbares“ Paar bekommt nach Adoption eigenes Kind; illusorisch: nicht häufiger als „unfruchtbare“ Paare ohne Adoption; aber: ersteres Ereignis bleibt uns lebhafter im Gedächtnis
- Entstehen am ehesten, wenn wir es mit besonderen oder auffälligen Menschen oder Ereignissen zu tun haben, d.h. wenn diese von dem, was wir normalerweise gewöhnt sind, abweichen
- **Hamilton & Gifford (1976):** Besonderheiten führen zur Schaffung von & Glauben an illusorische Korrelation: Beziehung zwischen der unverwechselbaren Zielperson und ihrem Verhalten
- Illusorische Korrelation wird dann auf alle Gruppenmitglieder angewendet
- In Zukunft fallen einem viel eher Situationen auf, die illusorischer Korrelation entsprechen und die, die ihr widersprechen, fallen einem weniger auf → man sieht das, was man zu sehen erwartet → illusorische Korrelation wird immer wieder bestätigt, was einem beweist, dass Stereotyp richtig ist
- Werden jedoch auch auf viel passivere Weise gebildet; nicht nötig, persönliche Erfahrungen mit Menschen einer spezifischen Gruppe zu haben; auch Medien schaffen illusorische Korrelationen
- Können wir stereotype Annahmen ändern?
- Wenn Menschen mit 1 oder 2 Beispielen konfrontiert werden, die ihr Stereotyp zu widerlegen scheinen, werden die meisten von ihnen ihre Annahmen nicht ändern; einige halten sogar noch stärker an ihnen fest (bringen zusätzliche Gründe für ihre Annahmen bei)
- Es ist möglich Stereotyp zu ändern; viel hängt davon ab, wie widerlegende Beweise präsentiert werden
- 2 oder 3 Beispiele reichen nicht aus („Ausnahmen bestätigen die Regel“); wenn sie jedoch mit Beispielen bombardiert werden, die Stereotyp widersprechen, ändern sie nach & nach ihre Überzeugungen
- Wir alle zwingen andere, weil wir kognitive Geizhalse sind, bis zu einem gewissen Grad in ein Klischee
- Emotionale Einstellungen sind schwieriger zu ändern als nicht emotionale
- Sehr voreingenommener Mensch nimmt Stereotypisierung einfach nur auf eine tiefer gehende, gründlichere Weise vor als der Rest von uns → voreingenommene Haltung wird zu einer Art Festung (geschlossener Kreis von Kognitionen) → Effektivität logischer Argumente oder widerlegender Informationen drastisch verringert wird

13.3.2 Wie wir Bedeutung zuschreiben: Die Attributionsverzerrung

- Wir müssen uns auf attributionale Prozesse verlassen, um zu verstehen, warum Menschen sich auf bestimmte Weise verhalten; auch bei Menschengruppen anwendbar
- Dispositional vs. situativ begründete Erklärungen:
- Neigung des Menschen zu dispositionalen Attributionen (fAf) → ein Grund dafür, dass Stereotype so heimtückisch und beständig sind
- Stereotype sind negative dispositionale Attributionen
- **Ultimativer Attributionsfehler** = Neigung, dispositionale Attributionen bezüglich einer gesamten Gruppe von Menschen vorzunehmen
- Bsp.: dispositionale Vorurteile gegenüber Juden, Afro- oder Hispanoamerikanern
- **Bodenhausen (1988):** VP als Geschworene → befanden Angeklagten eher für schuldig, wenn sein Name Carlos Ramirez statt z.B. Robert Johnson lautete; situative Infos und mildernde Umstände wurden ignoriert, wenn Stereotyp angesprochen wurde (durch hispanischen Namen)
- Wenn Menschen sich unserem Stereotyp entsprechend verhalten, neigen wir dazu, Hinweise auf Gründe ihre Verhaltens zu übersehen; stattdessen gehen wir davon aus, dass ein Charakterzug oder eine Disposition und nicht ihre Situation oder Lebensumstände für ihr Verhalten verantwortlich waren
- Wenn der fAf zum Vorschein kommt, nehmen wir (auf Basis unserer stereotypen Annahmen über eine ethnische oder rassische Gruppe) dispositionale statt situative Attributionen vor
- Bedrohung durch Stereotype:
- Durch negative Stereotype wird Angst hervorgerufen
- **Bedrohung durch Stereotype** = Angst von Mitgliedern einer Gruppe, ihr Verhalten könne ein kulturelles Stereotyp bestätigen
- Zusätzliche Belastung (durch Angst) → beeinträchtigt Fähigkeit, gute Leistung zu erbringen
- **Steele & Aronson:** Schwarze & Weiße VP; schwieriger mündlicher Test zur Leistungsmessung vs. als diagnostisches Werkzeug (Leistung unerheblich) → Weiße schnitten in beiden Bedingungen gleich gut ab; Schwarze gleich gut wie Weiße, wenn dachten, dass Leistung unerheblich sei; wenn Schwarze dachten, ihre Leistung werde gemessen, schnitten sie schlechter ab; noch schlechtere Ergebnisse, wenn größere Betonung auf Rasse gelegt wurde

- Stone et al. (1999): Schwarze & Weiße bei Minigolfspiel; Maß für „strategische Intelligenz“ vs. „athletische Begabung“ → Schwarze schlechter in Intelligenz-Bedingung, Weiße schlechter in Athletik-Bedingung
- Spencer et al. (1999): Frauen und Männer bei Mathetest; Maß für Unterschiede zwischen Geschlechtern vs. Unterschiede zwischen Geschlechtern unerheblich → Frauen schnitten in erster Bedingung schlechter ab, in zweiter jedoch genauso gut wie Männer
- Aronson et al. (1999): Männer zeigten schlechtere Leistung bei Mathetest, wenn sie glaubten, mit asiatischen Männern verglichen zu werden
- Brown & Pinel (2002): Je bewusster sich der Mensch eines Stereotyps ist, desto stärker wirkt es sich auf seine Leistung aus
- Denkweise, die dem Stereotyp zuwiderläuft, kann Leistung fördern
- McGlone & Aronson (2006): erinnerten VP vor Test daran, dass sie Studierende eines „ausgewählten, nordöstlichen geisteswissenschaftlichen Colleges“ seien → Stereotyp „Ich bin ein guter Studierender“ verdrängte Stereotyp „Frauen sind in Mathe nicht gut“ → Frauen erbrachten bessere Leistungen
- Stereotyp kann auch entgegengewirkt werden, indem man Mitglieder der stereotypisierten Gruppe ein erfolgreiches Rollenbild aus der eigenen Gruppe darbietet, sie daran erinnert, dass Fähigkeiten nichts Unveränderliches, sondern verbesserbar sind und daran erinnert, dass es normal ist, wenn Mitglieder stereotypisierter Gruppen Angst vor standardisierten Tests haben
- Verständnis des Phänomens der Bedrohung durch Stereotype kann nützlich sein, um Leistungen bei Tests & in anderen Situationen, in denen Menschen einer Beurteilung unterzogen werden, zu verbessern
- Erwartungen und Verzerrungen:
- Wenn Menschen sich inkonsistent mit unserem Stereotyp verhalten, können wir situative Attributionen hinsichtlich dieser Ausnahme vornehmen (Person ist eigentlich so, wie wir annehmen, was in dieser Situation jedoch einfach nicht offen sichtbar wird) → dispositionales Stereotyp wird nicht angetastet
- Ickes et al. (1982): VP in Paaren; VL sagte, Partner sei extrem unfreundlich vs. extrem freundlich → VP reagierten freundlich, wenn Partner auch freundlich war; aber: VP, die erwarteten, dass Partner unfreundlich sei, betrachteten seine Freundlichkeit als unecht → schrieben Freundlichkeit situativen Faktoren zu („Er gibt nur vor, freundlich zu sein“), dispositionale Attribution blieb unangetastet
- Dem Opfer die Schuld zuweisen:
- Für Menschen, die nur selten diskriminiert wurden, ist es (auch wenn sie sich große Mühe geben) sehr schwer, richtig nachzuvollziehen, was es bedeutet, Zielscheibe von Vorurteilen zu sein
- Zwar Mitleid, aber kein echtes Einfühlungsvermögen für Opfer → Empathie fehlt → Opfer wird oft Schuld für seine unangenehme Lage zugewiesen → Ansicht, Ruf einer bestimmten Gruppe sei „wohlverdient“
- Unterstellungen beinhalten Forderung, dass Mitglieder der Fremdgruppe sich strengeren Verhaltensstandards anpassen als den für die Mehrheit geltenden
- **Dem Opfer die Schuld zuweisen** = Neigung, Einzelnen die Schuld dafür zu geben (dispositionale Attributionen vorzunehmen), dass sie ungerecht behandelt werden, und zwar idR aufgrund des eigenen Wunsches, die Welt als einen gerechten Ort sehen zu können
- Glaube an eine gerechte Welt führt zur Herabsetzung der Opfer & zur Aufrechterhaltung des Vorurteils
- Warum? Wir haben Angst, dass uns etwas ähnliches passieren könnte und schützen uns, indem wir uns einreden, Opfer habe etwas getan, um dies verdient zu haben → „ich wäre vorsichtiger gewesen“
- Meisten Menschen verstehen sich sehr gut darin, Situationen so zu rekonstruieren, dass sie unseren Glauben an eine gerechte Welt stützen
- Janoff-Bulman et al. (1985): VP bewerteten Verhalten von Frau gegenüber Mann, wenn nichts passierte vs. Frau von Mann anschließend vergewaltigt wurde → wenn nichts passierte, bewerteten VP Verhalten als völlig angemessen; wenn sie vergewaltigt wurde, bewerteten VP Verhalten als unangemessen, sie war selbst Schuld an der Vergewaltigung
- Ein solches Denken lässt uns die Welt sicherer erscheinen (obwohl sie ist nicht ist)
- Selbsterfüllende Prophezeiung:
- **Selbsterfüllende Prophezeiung** = Person A (1) hat Erwartung davon, wie andere Person B ist, die (2) das Verhalten gegenüber dieser Person B beeinflusst, was wiederum (3) Person B dazu veranlasst, sich auf eine Weise zu verhalten, die (4) den ursprünglichen Erwartungen von Person A entspricht
- Word et al. (1974): weiße VP als Interviewer, weiße vs. schwarze Bewerber → behandelt Bewerber je nach Rasse unterschiedlich → Unbeteiligte beurteilen später Leistung von Schwarzen schlechter; weiße Interviewer (Mitarbeiter) wendeten „Gesprächsstile“ auf Interviews mit weißen Bewerbern an → Stil, der vorher bei Schwarzen angewandt wurde, machte nun auch Weiße nervöser (→ schlechtere Beurteilung)
- Auf gesellschaftlicher Ebene ist selbsterfüllende Prophezeiung noch viel heimtückischer

13.3.3 Vorurteile und wirtschaftliche Konkurrenz: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts

- Eine der offensichtlichsten Quellen für Konflikte und Vorurteile ist Konkurrenz
- **Theorie des realistischen Gruppenkonflikts** = Vorstellung, dass begrenzte Ressourcen zu einem Konflikt zwischen Gruppen sowie zu vermehrten Vorurteilen und vermehrter Diskriminierung führen
- Voreingenommenheit nimmt zu, wenn Lage angespannt ist und es Konflikte in Bezug auf Ziele gibt, die für beide Seiten erstrebenswert sind
- Wirtschaftliche und politische Konkurrenz:

- Mitglieder der Eigengruppe fühlen sich in schwierigen Zeiten, in denen die Ressourcen knapp sind, durch Mitglieder der Fremdgruppe stärker bedroht → Vorurteile, Diskriminierung und Gewalt nehmen zu
- **Sherif et al. (1961): Robber's Cave; Eagles vs. Rattlers; gemeinsame Unternehmungen; später: Wettkämpfe gegeneinander um knappe Ressourcen (→ Vorurteile & Diskriminierung bis hin zur Gewalt); nach Ausartung der Gewalt: Reduzierung der Vorurteile durch Kontakthypothese (wechselseitige Abhängigkeit) & gemeinsames übergeordnetes Ziel**
- Die Rolle des Sündenbocks:
- Auch Situationen, in denen es keinen logischen Rivalen gibt
- Bsp.: Juden während Nazizeit als leichter Sündenbock, da sie leicht zu identifizieren & nicht in der Lage waren, sich zu wehren oder zurückzuschlagen
- **Sündenbockmechanismus** = Neigung des Menschen, wenn er frustriert oder unglücklich ist, seine Aggressionen gegen Gruppen zu richten, die unbeliebt, leicht identifizierbar und relativ machtlos sind
- Form, welche die Aggression annimmt, hängt davon ab, was jeweilige Eigengruppe erlaubt bzw. gutheißt
- In den letzten Jahren sind Homosexuelle zu einem zunehmend bequemeren Sündenbock geworden

13.3.4 Wie wir uns anpassen: Normative Regeln

- Weitere Erklärung zur Entstehung von Vorurteilen: Anpassung an normative Standards oder Regeln der Gesellschaft (Gruppenebene), z.B. durch Konformität (informative oder normative)
- Wenn Vorurteile institutionalisiert sind:
- Normen müssen nicht direkt vermittelt werden;
- **Institutionalisierte Diskriminierung** = Mehrheit entwickelt unbewusst voreingenommene Einstellungen & bis zu gewissem Maß auch diskriminierende Verhaltensweisen allein dadurch, dass sie in Gesellschaft lebt, in der sie mit stereotypen Infos überhäuft wird & in der diskriminierende Verhaltensweisen Norm sind
- **Institutionalisierter Rassismus** = Rassistische Einstellungen, die von der großen Mehrheit der Mitglieder einer Gesellschaft geteilt werden, in der Stereotype und Diskriminierung die Norm sind
- **Institutionalisierter Sexismus** = Sexistische Einstellungen, die von der großen Mehrheit der Mitglieder einer Gesellschaft geteilt werden, in der Stereotype und Diskriminierung die Norm sind
- **Normative Konformität** = Neigung, sich der Gruppe anzupassen, um deren Erwartungen zu erfüllen und akzeptiert zu werden
- Wandel von Normen → Wandel von Vorurteilen und Diskriminierung
- „Moderne“ Vorurteile:
- **Moderner Rassismus** = Phänomen, sich nach außen hin so zu verhalten, als habe man keine Vorurteile, obwohl man innerlich weiterhin an den vorurteilsbehafteten negativen Einstellungen festhält
- Menschen haben gelernt, ihre Vorurteile zu verbergen, damit sie nicht als Rassist abgestempelt werden, doch in Situationen, in denen sie sich „sicher“ fühlen, kommen ihre Vorurteile zum Vorschein
- Bsp.: Busing in USA (Transport in andere Schulbezirke, um rassistisches Gleichgewicht zu erzielen)
- **Jones & Sigall (1971): VP füllten Fragebogen zu Einstellungen aus (→ konnten sozial korrekte Antworten geben) vs. wurden an „Bogus Pipeline“ (angeblich Lügendetektor) angeschlossen und beschrieben Einstellungen → bei „Bogus Pipeline“: mehr Rassenvorurteile zum Ausdruck gebracht**
- Versteckte und offene Vorurteile außerhalb der USA:
- **Meertens & Pettigrew (1995, 1997): offener & „moderner“ Rassismus in Frankreich, England & Holland; Verhalten der einheimischen Bevölkerung gegenüber neuen Immigranten lässt sich anhand ihrer Messwerte zu offenkundigen und versteckten Vorurteilen vorhersagen, unabhängig davon, ob sich die Zielscheiben von Vorurteilen in den 3 Ländern unterscheiden; in allen Ländern galt:**
- die, die viele offene Vorurteile haben, möchten Einwanderer zurück in Heimatland schicken & ihre Rechte noch weiter beschneiden
- die, die wenig versteckte & wenig offene Vorurteile haben, wollen Rechte von Immigranten verbessern & sind bereit, sich dafür einzusetzen, dass sie im Land bleiben können sowie daran mitzuwirken, dass sich die Beziehungen zwischen Immigranten & Einheimischen verbessern
- die, die viele versteckte, aber wenig offene Vorurteile haben, neigen dazu, Immigranten auf eine verstecktere, sozial akzeptablere Art abzulehnen; weder zurückschicken noch Situation verbessern

13.3.5 Versteckter Sexismus

- da wir in patriarchalischer Gesellschaft leben, haben viele Männer Frauen gegenüber ambivalente Gefühle
- **Glick & Fiske (2001):** Ambivalenz kann in feindseligem Sexismus oder in wohlwollendem Sexismus zum Ausdruck gebracht werden
- **Feindseliger Sexismus** = stereotype Ansichten über Frauen, die deren Unterlegenheit gegenüber dem Mann zum Ausdruck bringen (nicht so kompetent, intelligent, etc.)
- **Wohlwollender Sexismus** = positive stereotype Ansichten über Frauen; auch sie gehen im Grunde genommen davon aus, dass Frauen das schwächere Geschlecht sind; neigen dazu, Frauen auf romantische Weise zu idealisieren
- Stereotype positive Gefühle können gegenüber einer Gruppe den Zielpersonen schaden, weil sie einschränkend wirken
- Bei beiden Arten des Sexismus geht es darum zu rechtfertigen, dass man Frauen traditionelle stereotype Rollen zuweist

13.4 Wie können Vorurteile abgebaut werden?

- bloße Information durch Bildung hilft nicht, Vorurteile zu beseitigen
- wiederholter Kontakt mit Mitgliedern einer Fremdgruppe kann Stereotype und Vorurteile modifizieren; doch Kontakt als solcher reicht nicht aus; es muss eine besondere Form des Kontakts sein

13.4.1 Die Kontakt-Hypothese

- **Deutsch & Collins (1951): integriertes Wohnen: Weiße & Schwarze in unterschiedlichen vs. gleichen Gebäuden → wenn zusammen in einem Gebäude (→ Kontakt): größerer positiver Wandel der Einstellungen von Weißen gegenüber den schwarzen Nachbarn**
- nach Rassentrennung in Schulen: Selbstwertgefühl der schwarzen Kinder nahm nicht zu; Vorurteile nahmen nicht ab; Gruppenbildung (weiß/schwarz)
- Vorurteile nehmen ab, wenn 2 Bedingungen erfüllt sind:
 - 1) beide Gruppen haben den gleichen Status &
 - 2) ein gemeinsames Ziel

13.4.2 Wenn Kontakt Vorurteile reduziert: Sechs Bedingungen

- **Wechselseitige Abhängigkeit** = Situation, in der 2 oder mehr Gruppen einander brauchen und sich aufeinander verlassen müssen, um ein Ziel zu erreichen, das für jede von ihnen wichtig ist
- Wichtige Faktoren für den Erfolg des Kontakts zwischen Gruppen:
 - 1) Wechselseitige Abhängigkeit
 - 2) gemeinsames Ziel
 - 3) gleicher Status
 - 4) freundliche, zwanglose Umgebung
 - 5) Interaktionen mit mehreren Mitgliedern der Fremdgruppe (müssen als typisch für Fremdgruppe gelten)
 - 6) soziale Normen, welche die Gleichheit unter den Gruppen fördern und unterstützen

13.4.3 Warum die Aufhebung der Rassentrennung anfänglich fehlschlug

- Im typischen integrierten Klassenzimmer hatten Schüler nicht den gleichen Status und verfolgten keine gemeinsamen Ziele (befanden sich beim Tauziehen auf unebenem Sportplatz)
- Minderheiten waren auf von Konkurrenz geprägte Atmosphäre im Klassenzimmer nicht vorbereitet → einige weiße Schüler gelangten zu dem Schluss, dass diese Kinder dumm, unmotiviert und mürrisch waren (genau wie erwartet); Kinder aus Minderheiten gelangten hingegen zu dem Schluss, die Weißen seien arrogante Angeber → selbsterfüllende Prophezeiung

13.4.4 Warum funktioniert die Jigsaw-Methode?

- **Jigsaw-Klasse (Gruppenpuzzle)** = Klassensituation, die dem Zweck dient, Vorurteile abzubauen und Selbstwertgefühl der Kinder zu stärken, indem man sie in kleine integrierte Gruppen einteilt, deren Mitglieder nur in Abhängigkeit voneinander den Lehrstoff lernen und erfolgreich sein können
- Mitarbeit in kooperativer Gruppe hebt Wahrnehmung „Eigengruppe vs. Fremdgruppe“ aus und ermöglicht es dem Individuum, die kognitive Kategorie „Einheit“ zu entwickeln, die niemanden von der Gruppenmitgliedschaft ausschließt; bringt Menschen in Situation, anderen einen Gefallen zu tun
- Prozess der Kooperation fördert Entwicklung von Empathie → Neigung, sich auf Stereotype zu verlassen, wird verringert
- **Bridgeman (1981): Kinder, die 2 Monate an Jigsaw-Unterricht vs. normalem Unterricht teilgenommen hatten; Cartoons, die Empathie testeten (Junge weint am Flughafen, weil sein Papa wegfliegt; Postbote bringt Jungen Paket mit Flugzeug; Junge weint); Warum weint Junge? → fast alle antworteten richtig; was dachte Postbote, als er Jungen weinen sah? → Kontrollgruppe: gingen davon aus, dass jeder weiß, was sie wissen; Jigsaw-Kinder: konnten Perspektive des Postboten einnehmen**
- Die allmähliche Verbreitung des kooperativen Lernens:
- Jigsaw-Methode wurde erstmal 1971 getestet; seitdem: weitere kooperative Methoden
- Wird langsam (!) zu einer wichtigen Kraft im öffentlichen Bildungswesen

15. Sozialpsychologie und Gesundheit

15.1 Stress und Gesundheit

- Immer wieder kommt es zu plötzlichen Todesfällen infolge psychischer Traumata
- Wenn Menschen großen Umwälzungen ihres Lebens ausgesetzt sind, erhöht sich ihr Sterberisiko

15.1.1 Resilienz

- Mensch ist bemerkenswert belastbar
- **Resilienz** = Leichte, vorübergehende Reaktion auf stressreiche Ereignisse, gefolgt von einer schnellen Rückkehr zum normalen, gesunden Zustand

- Jahrelang war man der Ansicht, die „richtige“ Form zu trauern sei es, eine Phase intensiver Trauer und von Distress (negative Belastung durch Stress) zu durchleben, in der man sich seine Gefühle bewusst macht und sie verarbeitet und so letztendlich zur Akzeptanz des Verlusts gelangt
- Menschen, die keine Anzeichen von starkem Schmerz erkennen ließen, sagte man nach, sie befänden sich in einem Verdrängungszustand, der früher oder später zu größeren Problemen führen würde
- **Wortman & Silver (1989): Viele Menschen erlebten zu keinem Zeitpunkt in signifikantem Maße Distress und erholten sich schnell**
- **Bonanno et al. (2005): weniger als die Hälfte der verwitweten Ehepartner entwickelten Anzeichen für signifikanten, dauerhaften Schmerz; Hinterbliebenen zeigten keine Symptome von Depression und waren in der Lage, positive Emotionen zu erleben**
- Keinerlei Belege dafür, dass sich diese Menschen in Verdrängungszustand befanden oder ihrem Partner möglicherweise nicht besonders nahe standen
- Viele Menschen haben ausreichende Ressourcen, um sich von Erschütterungen des Lebens schnell zu erholen, auch wenn diese sehr schmerzhaft sein können
- Dennoch zeigen einige Menschen schwerwiegende negative Reaktionen auf belastende Ereignisse
- Auswirkungen negativer Lebensereignisse:
- **Stress** = physische Reaktion des Menschen auf bedrohliche Ereignisse; **nach Selye (1956, 1976)**
- **Holmes & Rahe (1967):** Stress stellt das Ausmaß dessen dar, wie stark Menschen als Reaktion auf ein extremes Ereignis ihre Leben verändern und neu ausrichten müssen; je mehr Veränderung notwendig wird, desto größer ist der erlebte Stress
- Diese Definition von Stress lässt sich auch auf glückliche Ereignisse anwenden
- **Holmes & Rahe (1967):** „Social Readjustment Rating Scale“ (Holmes-Rahe-Skala) zur Bewertung des Grads der Veränderung im Leben eines Menschen; VP bekommt Liste mit Lebensereignissen, denen jeweils eine bestimmte Punktzahl zugeordnet ist; VP kreuzt die an, die ihr im letzten Jahr widerfahren sind; addiert zugehörigen Stresswerte → Gesamtwert für „erlebte Lebensveränderung“
- Je höher der Gesamtwert, desto schlechter das psychische und körperliche Befinden der Person
- Anscheinend haben Menschen, die viel Stress erleben, häufiger Angst und fühlen sich krank
- Konkreten Forschungsergebnisse sind jedoch nicht so eindeutig
- Einige Menschen sind ziemlich belastbar, wenn sie stressreichen Erlebnissen ausgesetzt sind
- Meisten Studien hierzu sind korrelativ und nicht experimentell (→ nur Korrelation, keine Kausalität!)
- Rolle von „Drittfaktoren“, die dazu beitragen, dass bestimmte Menschen mit größerer WS problematische Lebensveränderungen erleben und angeben, krank zu sein → Gesundheitsprobleme werden nicht durch Lebensveränderungen selbst verursacht; vielmehr sind es Menschen mit besonderen Wesensmerkmalen (z.B. Neigung zu negativer Stimmung) die häufig Schwierigkeiten und Gesundheitsprobleme erleben
- Weiteres Problem bei dieser Skala: Fokus auf Stressfaktoren, die für Angehörige der Mittelklasse relevant sind, während typische Stressfaktoren im Leben armer Menschen oder Angehörigen von Minderheiten unterrepräsentiert sind (Armut, Rassismus, etc. → können enormen Stress auslösen)
- Auch nicht immer offensichtlich, wie diese Variablen auf die Gesundheit einwirken
- Angehörige von Minderheiten haben umso größere gesundheitliche Probleme, je stärker sie rassistischen Diskriminierungen ausgesetzt sind
- Angehörige von Mehrheiten mit stark rassistischen Einstellungen leiden ebenfalls unter gesundheitlichen Beeinträchtigungen
- Rassismus geht oft mit Feindseligkeit und aggressivem Verhalten einher & es gibt Belege dafür, dass Feindseligkeit mit Gesundheitsproblemen (z.B. koronare Herzkrankheit) in Zusammenhang steht
- Zum Verständnis des Zusammenhangs von Stress und Gesundheit müssen wir soziale und kulturelle Faktoren (Armut, Rassismus) besser verstehen

15.1.2 Wahrgenommener Stress und Gesundheit

- Problem: subjektiv erlebte Situationen haben stärkeren Einfluss auf Menschen als objektive Gegebenheiten
- Zwar gefährden einige situative Faktoren zweifellos unsere Gesundheit, ganz egal, wie wir sie interpretieren
- **Peters et al. (1999): Kinder, die in smogbelasteten Gegenden aufwachsen, haben nachweislich eine um 10-15% geringere Lungenkapazität als Kinder, die in weniger verschmutzten Regionen groß werden**
- Trotzdem gibt es Ereignisse, die interpretierbar sind und scheinbar nur auf solche Menschen einen negativen Einfluss haben, die diese Ereignisse in einer bestimmten Art und Weise auffassen
- **Lazarus (1966, 2000):** es ist der subjektive und nicht der objektive Stress, der Probleme verursacht
- Ereignis ist immer dann belastend für einen Menschen, wenn er es als belastend interpretiert
- **Stress** = negativen Gefühle und Überzeugungen, die immer dann entstehen, wenn man sich außerstande sieht, die Anforderungen seiner Umwelt zu bewältigen
- Nähert man sich dem Thema Stress in rein objektiver Weise und geht davon aus, dass alle Menschen auf die gleiche Weise reagieren, vernachlässigt man, wie unterschiedlich die Menschen Störfälle und Herausforderungen in ihrem Leben interpretieren
- Studien, die von dieser subjektiven Stressdefinition ausgehen, bestätigen Auffassung, dass negative Lebensereignisse schlecht für Gesundheit sind
- Negative Ereignisinterpretation → Stress → direkte Auswirkung auf Immunsystem möglich → anfälliger für Krankheiten

- Bsp.: grippaler Infekt: nur ca. 20-60% der Menschen, die Erkältungsviren ausgesetzt sind, werden davon krank → Stress als auslösender Faktor?
- **Cohen, Tyrrell & Smith (1991, 1993):** VP 1 Woche lang in Institut; listeten Ereignisse auf, die in jüngster Zeit negativen Einfluss auf ihr Leben gehabt hatten (berichteten nur von Ereignissen, die sie selbst als negativ wahrgenommen hatten); bekamen Nasentropfen (Erkältungsviren vs. NaCl); isolierte Unterbringung → wenn viel Stress: WS größer, dass sie sich mit Erkältung infizierten; geringstes Stressniveau: 27% erkrankten; Rate stieg, je mehr Stress erlebt worden war, kontinuierlich bis zu einem Höhepunkt von 50% in Gruppe mit meistem Stress; Zusammenhang zeigte sich auch, als man andere Einflussfaktoren (Jahreszeit, Alter, Geschlecht, Gewicht) in Betracht zog
- → stärkeres Stresserleben ist mit niedriger Immunität gegenüber Krankheiten verbunden
- Aber Vorsicht: korrelative Studie!
- Studien, bei denen Reaktionen des Immunsystems vor und nach dem Ausführen mäßig belastender Aufgaben unter Laborbedingungen gemessen wurden → sogar relativ schwache Stressoren können zu einer Beeinträchtigung des Immunsystems führen
- Stress wirkt sich nachteilig auf Gesundheit aus
- Was genau lässt Menschen eine Situation als belastend wahrnehmen? Wichtige Determinante: Maß der subjektiven Kontrolle über das Ereignis

15.1.3 Kompetenzgefühl: Die Bedeutung der wahrgenommenen Kontrolle

- **Internale vs. externale Kontrollüberzeugung (internal-external locus of control)** = Tendenz, entweder anzunehmen, dass etwas geschieht, weil wir es kontrollieren bzw. steuern, oder aber davon auszugehen, dass es außerhalb unserer Kontrolle liegt, ob etwas gut oder schlecht läuft
- **Internale Kontrollüberzeugung** = Überzeugung, dass Mensch sein Schicksal selbst kontrollieren kann
- **Externale Kontrollüberzeugung** = Überzeugung, dass unser Schicksal außerhalb der eigenen Einflussnahmemöglichkeit liegt
- **Twenge et al. (2004):** US-amerikanische Studenten haben zwischen 1960 und 2002 zunehmend externe Kontrollüberzeugungen an
- Gründe für diesen Trend nicht vollkommen klar: mögen teilweise in zunehmendem Entfremdungsgefühl und Misstrauen innerhalb der jüngeren Generation in USA liegen
- Tendenz, weniger Kontrolle über unser Schicksal zu empfinden, ist nicht förderlich für unsere physische und psychische Gesundheit
- **Taylor et al. (1984):** an Brustkrebs erkrankte Frauen: internale oder externale Kontrollüberzeugung? → Frauen, die von Kontrollierbarkeit der Krebsentwicklung überzeugt waren, waren psychisch besser an Situation angepasst
- **Wahrgenommene Kontrolle** = Überzeugung, dass wir unsere Umwelt auf eine Weise beeinflussen können, die darüber bestimmt, ob wir gute oder schlechte Folgen erleben
- Starke wahrgenommene Kontrolle steht in Zusammenhang mit physischer und psychischer Gesundheit
- **Helgeson et al. (1999, 2003):** Patienten nach Koronarangioplastie → die, die stark wahrgenommene Kontrolle über ihre Zukunft hatten, erlebten in Folge weniger häufig Herzprobleme als die, die ein niedriges Kontrollempfinden hatten
- Aber auch hier Vorsicht: korrelative Studie! → können nicht beweisen, dass Gefühl, die Dinge unter Kontrolle zu haben, den Gesundheitszustand ursächlich verbessert
- Die Erhöhung der wahrgenommenen Kontrolle in Pflegeheimen:
- Viele der Menschen in Pflegeheimen und Krankenhäusern haben das Gefühl, die Kontrolle über ihr Leben verloren zu haben; oft werden sie gegen ihren Willen in solchen Einrichtungen zur Langzeitpflege untergebracht und wenn sie einmal dort sind, haben sie kaum noch Mitspracherechte
- **Langer & Rodin (1976):** Heimbewohner: induzierte Kontrolle (Rede, Pflanze, Film) vs. Kontrollgruppe (keine Kontrolle wurde induziert) → in der 1. Bedingung fühlten sich Menschen schon bald glücklicher und aktiver
- **Rodin & Langer (1977):** Intervention wirkte sich positiv auf Gesundheit aus & reduzierte Sterbewahrscheinlichkeit für folgenden eineinhalb Jahre (15 vs. 30%) (dauerhaftes Gefühl von Kontrolle)
- **Schulz (1976):** Heimbewohner bekamen 2 Monate lang einmal wöchentlich Besuch von Studenten; entschieden selbst über Zeitpunkt & Dauer (→ induzierte Kontrolle) vs. Studenten entschieden → wenn sie selbst entschieden: nach 2 Monaten glücklicher, gesünder, aktiver, nahmen weniger Medikamente ein → aber: verloren Kontrolle nach 2 Monaten wieder → Menschen in Experimentalgruppe ging es schlechter (Gesundheitszustand verschlechterte sich häufiger, Lebensfreude nahm eher ab, Sterbe-WS stieg)
- → Freiwilligenprojekte mögen sich kurzfristig vorteilhaft auswirken, doch sobald sie zu Ende sind, richten sie mehr Schaden an, als dass sie nützen
- Krankheit, Kontrolle und Wohlergehen:
- Zusammenhang von wahrgenommener Kontrolle und Befinden ist in westlichen Kulturen von größerer Wichtigkeit als in asiatischen Kulturen
- **Sastry & Ross (1998):** Angehörige asiatischer Kulturen ist wahrgenommene Kontrolle weniger wichtig als Angehörigen westlicher Kulturen; bei Asiaten besteht ein weniger deutlicher Zusammenhang zwischen wahrgenommener Kontrolle und psychischen Beschwerden als bei Menschen im Westen
- Auch in westlichen Kulturen besteht Gefahr, Zusammenhang zwischen wahrgenommener Kontrolle & Gesundheit überzubewerten

- **Sontag (1978, 1988):** in Gesellschaft, die von tödlicher, jedoch schlecht erforschter Krankheit heimgesucht wird (z.B. Tuberkulose, AIDS) wird Schuld an Krankheit oft menschlicher Schwäche zugeschrieben → Menschen geben sich zuweilen selbst die Schuld an ihren Krankheiten, was soweit gehen kann, dass sie auf eine wirksame Behandlung verzichten
- Gefühl, Krankheit unter eigener Kontrolle zu haben, kann hilfreich sein; aber: im erfolglosen Fall beschuldigt man sich u.U. selbst, bei Heilung versagt zu haben
- Krankheiten wie Krebs können zum Tod führen, ganz gleich, wie viel Kontrolle Patient wahrnimmt
- Für Menschen, die mit schwerer Krankheit leben ist es von Vorteil, gewisse Form der Kontrolle zu wahren, auch wenn sich ihr Gesundheitszustand verschlechtert
- Je stärker die Menschen das Gefühl haben, die Folgen ihrer Krankheit unter Kontrolle zu haben (z.B. Müdigkeit, emotionalen Reaktionen), desto besser sind sie an ihre Situation angepasst, auch wenn sie wissen, dass sie den letztendlichen Verlauf der Krankheit nicht in der Hand haben
- Wichtig, Kontrolle über etwas zu haben, auch wenn es nicht die Krankheit selbst ist
- Gelingt es, Gefühl der Kontrolle aufrechtzuerhalten, wird man sich wahrscheinlich psychisch besser fühlen, selbst wenn sich der Gesundheitszustand verschlechtert

15.1.4 Wissen, dass du es schaffen kannst: Selbstwirksamkeit

- **Selbstwirksamkeit (self-efficacy)** = Glaube an die eigene Fähigkeit, bestimmte Handlungen auszuführen, die ein erwünschtes Ergebnis erzielen
- Wenn Selbstwirksamkeit hoch → man kann Ziel durchaus erreichen
- Wenn Selbstwirksamkeit niedrig → es wird einem wahrscheinlich nicht gelingen, Ziel zu erreichen
- Persönliche Ausprägung der Selbstwirksamkeit kann viele gesundheitlich relevante Aspekte vorhersagen (z.B. WS, mit Rauchen aufzuhören, Cholesterin zu senken, Übergewicht zu reduzieren, Sport zu treiben)
- Ein Mensch kann hohe Selbstwirksamkeit in einem Bereich & niedrige in einem anderen Bereich haben
- Selbstwirksamkeit ist in zweierlei Hinsicht hilfreich:
 - 1) hat Einfluss auf Ausdauer und Anstrengung bei Bewältigung einer Aufgabe (niedrig: geben eher auf; hohe: stecken sich höhere Ziele, strengen sich mehr an, lassen sich von Misserfolgen weniger einschüchtern)
 - 2) beeinflusst Körperreaktionen, während wir auf ein Ziel hinarbeiten (hohe: weniger Angst bei Lösung schwieriger Aufgabe, Immunsystem funktioniert besser)
- → Selbstwirksamkeit funktioniert wie eine Art selbsterfüllende Prophezeiung: Je stärker man glaubt, etwas erreichen zu können, desto größer WS, dass man es auch tatsächlich schafft
- Andere Menschen können uns dabei helfen, zu größerer Selbstwirksamkeit zu gelangen
- **Blittner, Goldberg & Merbaum (1978):** Raucherentwöhnungsprogramm; VP wurde Selbstwirksamkeit suggeriert vs. nicht suggeriert → wenn Selbstwirksamkeit suggeriert: erfolgreicher

15.1.5 Erklärungen für negative Ereignisse: Erlernte Hilflosigkeit

- Andere wichtige Determinante für unsere physische und psychische Gesundheit ist, wie wir uns selbst das Eintreten eines negativen Ereignisses erklären
- Beim nächsten Mal erfolgreicher, wenn man sich negatives Ereignisses so erklärt, dass es für einen schmeichelhaft ist und einem das Gefühl von Kontrolle gibt
- **Erlernte Hilflosigkeit** = pessimistischer Zustand, der entsteht, wenn man ein negatives Ereignis stabilen, internalen und globalen Faktoren zuschreibt
- **Stabile Attribuierung** = Überzeugung, dass Ereignis von Faktoren verursacht wurde, die sich nicht im Lauf der Zeit ändern (z.B. die eigene Intelligenz), im Unterschied zu Faktoren, die sich mit der Zeit ändern (z.B. wie viel Anstrengung man in eine Aufgabe investiert)
- **Internale Attribuierung** = Überzeugung, dass Ereignis von Faktoren verursacht wurde, die in einem selbst liegen (z.B. eigenen Fähigkeiten & Anstrengungen), im Unterschied zu Faktoren, die außerhalb der eigenen Person liegen (z.B. Schwierigkeitsgrad einer Klausur)
- **Globale Attribuierung** = Überzeugung, dass Ereignis von Faktoren verursacht wurde, die in einer Vielzahl von Situationen wirksam sind (z.B. eigene allgemeine Intelligenz, welche die Leistungen auf verschiedenen Gebieten beeinflusst), im Gegensatz zu spezifischen Faktoren, die nur in bestimmten Situationen von Bedeutung sind (z.B. musikalisches Talent, das sich auf Leistung in musikalischen Fächern auswirkt, jedoch nicht auf die in anderen)
- Theorie der erlernten Hilflosigkeit: stabile, internale & globale Attribuierungen negativer Ereignisse führen zu Hoffnungslosigkeit, Depression, verminderter Anstrengung und Lernschwierigkeiten
- Menschen, die sich negative Ereignisse mit instabilen, externalen & spezifischen Attribuierungen erklären, werden seltener depressiv und kommen wahrscheinlich mit vielen verschiedenen Aufgaben gut zurecht
- Theorie der erlernten Hilflosigkeit steht in engem Zusammenhang mit Attributionstheorie
- **Wilson & Linville (1982, 1985):** Video & Statistiken, die zeigten, dass Leistungen im ersten Semester oft schlecht waren, sich jedoch später verbesserten vs. Kontrollgruppe → VP in Experimentalgruppe verbesserten ihre Noten im folgenden Jahr stärker und brachen seltener das Studium ab (aber: Attribuierungen nicht gemessen!)
- Menschen, die sich negative Ereignisse auf optimistische Weise erklären, sind weniger depressiv, gesünder & kommen in Ausbildung und Beruf besser zurecht

15.2 Stressbewältigung

- Menschen gehen recht verschieden mit bedrohlichen Ereignissen um; haben ganz unterschiedliche Coping- oder Bewältigungsstrategien
- **Bewältigungsstrategien** = Art und Weise, wie Menschen auf bedrohliche Ereignisse reagieren

15.2.1 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung

- **Fight-or-flight-Reaktion** = Stressreaktion, bei der entweder Angriff auf oder Flucht vor Stressquelle erfolgt
- **Taylor et al. (2000)**: Forschung bis dato hauptsächlich an männlichen Tieren; für Weibchen/Frauen ungeeignet
- **Tend-and-befriend-Reaktion** = Stressreaktion durch fürsorgliches Verhalten, um sich selbst und seine Nachkommen zu schützen, sowie die Schaffung sozialer Netzwerke, die Schutz vor Bedrohung bieten; auch Kümern und Bindung; **nach Taylor et al. (2000)**
- Frauen neigen etwas stärker als Männer dazu, enge Freundschaften zu entwickeln, mit anderen zu kooperieren und ihr Augenmerk auf soziale Beziehungen zu richten, besonders dann, wenn sie unter Stress stehen

15.2.2 Soziale Unterstützung: Hilfe von anderen

- **Soziale Unterstützung** = Wahrnehmung, dass andere unsere Bedürfnisse erkennen und darauf reagieren
- In Stresssituationen äußerst hilfreich; Menschen, die von anderen unterstützt werden, können Probleme des Lebens leichter bewältigen und sind deutlich gesünder
- **Spiegel et al. (1989)**: Patientinnen mit Brustkrebs; soziale Unterstützung vs. keine Unterstützung → Unterstützung: seelische Verfassung verbesserte sich, Ängste wurden abgebaut, um 18 Monate verlängerte Lebenserwartung
- **Martire et al. (2004)**: Interventionen, bei denen Angehörige von chronisch Kranken geschult werden, wie sie den Erkrankten mehr soziale Unterstützung geben können, tragen nachweislich zu erhöhter Lebenserwartung bei
- Kollektivistische Kulturen: deutlich weniger stressbedingte Erkrankungen (soziale Unterstützung kann leichter mobilisiert werden)
- **House, Robbins & Metzner (1982)**: Männer mit geringem Maß sozialer Unterstützung haben 2-3mal höhere WS, Frauen 1,5-2mal höhere WS innerhalb der nächsten 12 Jahre sterben als Männer/Frauen mit hohem Maß
- Nicht nur empfangene, sondern auch geleistete soziale Unterstützung wirkt sich positiv aus
- Doch Trost und Ratschläge von anderen können wir nicht immer gebrauchen
- **Pufferhypothese** = Theorie, dass wir soziale Unterstützung nur in Stresssituationen benötigen, da sie uns vor nachteiligen Folgen des Stress bewahrt
- Kann auf 2 Wegen hilfreich sein:
 - 1) kann dazu beitragen, dass wir Ereignis als weniger stressauslösend interpretieren, als ohne sie
 - 2) wenn uns Ereignis Stress bereitet, kann sie dabei helfen, uns besser zu fühlen

15.2.3 Persönlichkeit und Bewältigungsstrategien

- Manche Menschen reagieren unter Stress anpassungsfähiger (eher geneigt, andere um Hilfe zu bitten)
- Optimistische Erklärungen für Rückschlag → Bewältigung fällt leichter
- Pessimistische Erklärungen für Rückschlag → Bewältigung fällt schwerer
- Manche Menschen sind von Natur aus optimistisch & zuversichtlich, andere sind skeptisch & misstrauisch
- Optimisten können mit Stress besser umgehen & sind im Allgemeinen gesünder als Pessimisten
- Meisten Menschen haben optimistische Grundhaltung; streng genommen ist Optimismus der meisten sogar unrealistisch groß
- **Weinstein (1980)**: VP schätzen, mit welcher WS verschiedensten Ereignisse ihnen zustoßen im Vergleich zu anderen → beinahe jeder nahm an, dass positiven Ereignisse mit größerer WS auf ihn zutreffen würde als auf andere; negativen Ereignisse mit geringerer WS auf ihn als auf andere → unrealistischer Optimismus
- Wäre Problem, wenn er dazu führen würde, dass Menschen schwerwiegende Fehler bei Lebensplanung machen → meisten verfügen jedoch offensichtlich über gesundes Gleichgewicht von Optimismus und Realitätssinn
- **Typ-A-Persönlichkeit** = Menschen dieses Persönlichkeitstyps sind im Umgang mit Problemen ungeduldig, konkurrenzorientiert, feindselig & dominant; gehen mit Stress offensiv & effizient um; haben im Allgemeinen gute Noten an Uni & sind erfolgreich im Beruf; gönnen sich kaum Freizeit, haben Schwierigkeiten, Familie & Arbeit in Einklang zu bringen; wesentlich anfälliger für koronare Herzkrankheiten (Feindseligkeit als größter Risikofaktor)
- **Typ-B-Persönlichkeit** = Menschen dieses Persönlichkeitstyps sind im Umgang mit Problemen geduldig, gelassen und nicht konkurrenzorientiert
- WS, A-Typ zu sein, ist relativ hoch für Männer, wenn sie in urbanem Umfeld leben & beide Eltern A-Typen sind
- In vielen westlichen Kulturen sind koronare Herzkrankheiten weitaus verbreiteter als in vielen asiatischen
- Kulturelle Ausprägungen können in zweierlei Hinsicht einen Bezug zu Herzerkrankungen haben:

- 1) Im Westen werden möglicherweise eher die zum Typ A neigenden Persönlichkeiten gefördert
- 2) Menschen in kollektivistischen Kulturen empfangen in Stresssituationen vermutlich mehr Unterstützung

15.2.4 Darüber reden: Die Verarbeitung traumatischer Ereignisse

- Pennebaker & Beale (1986): Aufschreiben traumatischen vs. trivialen Ereignisses (4 Tage, je 15 Min.) → kurzfristig: belastende Wirkung (schlechtere Stimmung, erhöhter Blutdruck); langfristig: äußerst positive Effekte (seltener medizinische Hilfe, seltener krank)
- Pennebaker (1987): Menschen, die ihre negativen Erlebnisse niederschreiben, finden im Zuge dessen zu einer sinnvollen Schilderung oder Geschichte, die solche Geschehnisse erklären; besonders die Menschen profitierten, die anfangs völlig unsortierte, zusammenhangslose Notizen zu ihrem Problem verfasst hatten (am Ende nachvollziehbare, zusammenhängende Geschichten, mit denen sie Erlebnis erklärten & bewerteten)
- Wenn jemand Ereignis erst einmal erklärt hat, muss er auch nicht mehr so viel darüber nachdenken; Bedürfnis, Gedanken daran zu verdrängen, lässt nach
- Wenn man versucht, negative Gedanken zu unterdrücken, kann das dazu führen, dass sie sehr dominant werden

15.3 Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen

- Neben Hilfe zur Stressreduktion ist es wichtig, Menschen dabei zu helfen, ihr Gesundheitsverhalten ganz unmittelbar zu ändern → Welche Art von Problemen können wir hierbei anpeilen?

15.3.1 Vermeidbare Gesundheitsprobleme

- Zahlreiche gesundheitliche Probleme ließen sich verhindern, wenn Menschen ihre Gewohnheiten ändern und auf riskantes Verhalten verzichten würden
- Ende 2005: mehr als 40 Mio. Menschen HIV-infiziert; jährlich sterben in D ca. 750 Menschen an Folgen von HIV
- Meisten Fälle in Schwarzafrika; aber: kein Kontinent frei von HIV
- Meisten Infektionen wären vermeidbar gewesen, wenn Betroffene Kondome verwendet hätten
- Clement & Hales (1997): nur 58% der alleinstehenden, sexuell aktiven Amerikanern verwenden Kondome
- Auch könnten Menschen andere Verhaltensweisen verbessern, die Gesundheit betreffen (Trinken, Rauchen, Essverhalten)
- **Exzessiver Alkoholkonsum** = Konsum von 4 (Frauen) bzw. 5 (Männer) oder mehr alkoholischen Getränken pro Anlass; verbreitetes Problem unter amerikanischen Studenten; erheblich anfälliger für Reihe von Gesundheitsbeschwerden (erhöhter BD, Herzerkrankungen, Hirnhautentzündungen, Geschlechtskrankheiten); erhöhtes Risiko für Autounfälle, Ertrinken, häusliche Gewalt
- Zahl der Raucher geht in USA kontinuierlich zurück (2006: 22% der Schüler, 21% der Erwachsenen); aber: Tabak bleibt in USA Ursache Nr. 1 für vermeidbare Todesfälle
- An 2. Stelle: Fettleibigkeit (USA: 65%, D: 66% der Männer & 50% der Frauen sind übergewichtig) → Beschwerden (erhöhter BD, Diabetes, Herzkrankheiten, Krebserkrankungen an Brust, Prostata, Dickdarm)
- Problem: Vergnügen stellt in manchen Fällen (Rauchen, Alkoholkonsum, ungeschützter Sex, übermäßiges Essen) Suchtgefahr dar → echte Herausforderung, Einstellungen & Verhaltensweisen der Menschen so zu ändern, dass sie gesündere Gewohnheiten entwickeln

15.3.2 Sozialpsychologische Interventionen in Sachen Safer Sex

- Intervention, die zu Safer Sex ermutigen sollte: zielte auf Selbstwirksamkeit im Umgang mit Kondomen ab (Überzeugung, dass man Thema mit potentiell Sexualpartner besprechen kann und Partner von Gebrauch überzeugen kann); sollte Menschen auch in Kondomanwendung schulen; Motivation zur Verwendung erhöhen
- NIMH (1998): Teilnehmer aus Wartezimmern von Kliniken in denen Geschlechtskrankheiten behandeln wurden; Intervention (7 Veranstaltungen in 2 Wochen: Videos, Vorträge, Rollenspiele → Selbstwirksamkeit, Motivation, Wissen im Hinblick auf Kondomverwendung gestärkt) vs. Kontrollbedingung (nur Vortrag) → im Abstand von 3, 6 und 12 Monaten: Fragebogen (u.a. Häufigkeit, wie oft sie Kondome verwendeten) → beide Bedingungen: vermehrter Kondomgebrauch, aber Zunahme in Interventionsbedingung erheblich größer
- Selbstwirksamkeit hinsichtlich Kondomverwendung kann verbessert werden
- Theorie des geplanten Verhaltens als Basis (→ Einstellungen, empfundene subjektive Norm & Selbstwirksamkeitserwartung zur Kondomverwendung stärken)
- Hervorhebung der Gewinne von Kondomverwendung (bleiben gesund, keine Geschlechtskrankheiten) statt Verluste (könnten an AIDS erkranken)
- → Unterschied, ob Gewinnrahmen (gain frame; positiv) oder Verlustrahmen (loss frame; negativ)
- Wenn man Menschen zu Verhalten anregen will: gain frame, wenn man Verhalten ausführt
- Wenn man Menschen zu Verhalten anregen will, das zur Entdeckung einer Krankheit führt: loss frame, wenn man betreffendes Verhalten nicht ausführt
- Unterschiedliche Formulierungen derselben Botschaft können unser Denken über Gesundheit verändern

- Verluste betont → gibt evtl. Problem, dem man durch bestimmte entdeckende Maßnahmen begegnen kann
- Gewinne betont → wir befinden uns in gutem Gesundheitszustand und können diesen aufrechterhalten, indem wir bestimmte Präventionsmaßnahmen treffen
- **Rosser (1991)**: furchterregende Anzeige zum Thema AIDS → führte bei schwulen Männern zu riskanterem Sexualverhalten (große Angst → Hilflosigkeit → suggerierte, an AIDS zu erkranken, sei ohnehin unausweichlich)
- Auslösung von Ängsten vor AIDS → betont, was man zu verlieren hat → kontraproduktiv, wenn es darum geht, Menschen zu Präventionsmaßnahmen zu motivieren

16. Sozialpsychologie und Recht

16.1 Aussagen von Augenzeugen

- Fehlurteile aufgrund falscher Identifizierung durch Augenzeugen sind leider keine Seltenheit
- Innocence Project: 180 Fälle, in denen verurteilter Straftäter erst durch DNA-Analysen entlastet wurde; 75% von ihnen wurden auf Grund von falschen Identifizierungen durch Augenzeugen verurteilt
- Häufigster Grund, aus dem Unschuldige für Straftat verurteilt werden, ist fehlerhafte Zeugenaussage
- Geschworene und Beamte der Strafverfolgung bewerten Korrektheit von Zeugenaussagen über
- **Lindsay et al. (1981)**: „Dieb“ stahl Taschenrechner; Treffsicherheit der Studenten bei Identifizierung; Mütze saß tief & nur 12s im Raum (→ schwer zu erkennen) vs. nicht tief (→ Haare) vs. keine Mütze & 20s im Raum → Je mehr visuelle Infos über Dieb vorlagen, desto höher war Anteil derer, die ihn in Fotoserie korrekt identifizierten; Identifizierungen auf Video; wurde „Geschworenen“ gezeigt, die beurteilen sollen, in wie weit Zeugen Täter korrekt identifiziert hatten → Geschworenen überschätzen Zuverlässigkeit der Zeugen, insbesondere in Bedingung, in welcher Dieb schwer zu identifizieren war

16.1.1 Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft?

- Soziale Wahrnehmung → ganze Reihe von Verzerrungen möglich
- Identifizierung durch Augenzeugen ist eine Form der sozialen Wahrnehmung → unterliegt ähnlichen Schwierigkeiten, die insbesondere mit dem Gedächtnis zusammenhängen
- 3 Stufen des Gedächtnisprozesses, die korrekter Augenzeuge erfolgreich durchlaufen muss:
- 1) **Akquisition** = Prozess, bei dem wir Infos in unserem Umfeld wahrnehmen und ihnen Aufmerksamkeit widmen; wir können aber nicht alles wahrnehmen, was um uns herum vor sich geht, und akquirieren daher nur eine Teilmenge der Infos, die das Umfeld bietet
- 2) **Speicherung** = Prozess, bei dem wir Infos im Gedächtnis abspeichern, die wir aus dem Umfeld wahrgenommen haben
- 3) **Abruf** = Prozess, bei dem wir uns wieder an Infos erinnern, die im Gedächtnis abgespeichert sind
- Akquisition:
- Bedingungen, die Akquisition erschweren: schnell, unerwartet, unter schlechten Wahrnehmungsbedingungen
- **Loftus & Harley (2005)**: berechneten, wie viele Details bei Wahrnehmung eines Gesichts verloren gehen, wenn Abstand zunimmt → aus 52m Entfernung so gut wie gar nicht mehr zu erkennen; zeigten VP diese Fotos → Treffsicherheit beim Wiedererkennen von berühmten Menschen ließ deutlich nach, wenn simulierte Distanz 7,5m überstieg; bei 10,5m: nur 75% erkannten sie; bei 23,5m: nur 25%
- Augenzeugen, die Straftat mit ansehen, stehen unter Schock → allein das kann es bereits schwierig machen, alle Geschehnisse aufzunehmen
- Je stärker Menschen gestresst sind, desto schlechter erinnern sie sich an Beteiligte & Details einer Straftat
- Opfer einer Straftat erinnern sich auch deshalb nur schlecht an Verdächtigen, weil ihre Aufmerksamkeit überwiegend der Waffe gilt, die sie sehen, und weniger den Merkmalen des Angreifers
- Auch unsere Erwartungen beeinflussen, welche Infos wir wahrnehmen & Aufmerksamkeit schenken
- Man sieht, was man erwartet und übersieht, was man nicht erwartet
- Unerwartetes wird nur schwer wahrgenommen
- **Simons & Chabris (1999)**: Film mit Basketballspielern; VP achteten auf Ballwürfe → nur die Hälfte entdeckte Gorilla, der durchs Bild lief
- Straftaten treten fast immer höchst unerwartet ein → entscheidende Einzelheiten der Straftat werden von Zeugen häufig nicht wahrgenommen
- **Own-Race-Bias** = Umstand, dass wir Gesichter unserer eigenen Hautfarbe besser wiedererkennen als die anderer Hautfarben
- **Wright & Stroud (2002)**: Studenten erkannten Gesichter von Altersgenossen besser als die Erwachsener mittleren Alters, während diese ihre Altersgenossen besser erkannten als Gesichter von Studenten
- Own-Race-Bias beruht darauf, dass wir mehr Kontakt mit Menschen unserer eigenen Hautfarbe haben und damit leichter lernen, eine Einzelperson von der anderen zu unterscheiden
- **Bar-Haim et al. (2006)**: Säuglinge (3 Monate) sahen Gesichter ihrer eigenen Hautfarbe länger an als Gesichter anderer Hautfarbe, aber nur, wenn sie in ihrem Umfeld nur wenig Kontakt mit Angehörigen anderer Hautfarben hatten

- Sangriogli et al. (2005): Weiße Franzosen vs. Koreaner vs. Koreaner, die von Franzosen adoptiert worden waren → ersten beiden wiesen Own-Race-Bias auf; Koreaner, die in Frankreich lebten, erinnerten weiße Gesichter besser
- → wir erinnern uns am besten an Gesichter derjenigen Hautfarbe, mit der wir am meisten Kontakt haben
- Menschen richten beim Mustern von Gesichtern der eigenen Hautfarbe große Aufmerksamkeit auf individualisierende Merkmale, die dieses Gesicht von anderen unterscheiden
- Beim Mustern von Gesichtern anderer Hautfarbe achten sie mehr auf Merkmale, die das Gesicht von ihrer eigenen Hautfarbe unterscheiden & nicht so sehr auf individualisierende Merkmale
- Da Menschen gewöhnlich weniger Erfahrungen mit Merkmalen haben, die Individuen anderer Hautfarbe kennzeichnen, fällt es ihnen schwerer, Angehörige dieser Hautfarbe auseinanderzuhalten
- Speicherung:
- Gedächtnis ist alles andere als unauslöschlich; man kann später durcheinanderbringen, wo man etwas gehört oder gesehen hat; Erinnerungen aus einem „Album“ können mit Erinnerungen aus einem anderen „Album“ verwechselt werden → fehlerhafte Erinnerungen an das, was sie gesehen haben
- **Rekonstruktives Gedächtnis** = Prozess, bei dem Erinnerungen an ein Ereignis durch Infos verformt werden, die erst nach dem Ereignis zugänglich wurden
- Infos, die wir erhalten, nachdem wir Zeugen eines Ereignisses wurden, können unsere Erinnerung an das Ereignis verändern
- Loftus et al. (1978): 30 Dias von verschiedenen Phasen eines Unfalls; Auto, das an Stoppschild vs. Vorfahrt gewähren Schild stand; Fragen zu Unfall; alte Infos vs. neue Infos (in Frage Stoppschild, wenn sie in Wirklichkeit Vorfahrtsschild gesehen hatten) → Beeinflussung der Erinnerung an Ereignis durch neue Infos? → sahen beide Bilder, sollten sagen, welches sie gesehen hatten → Dia konsistent mit Befragung: 75% richtig; Dia inkonsistent mit Befragung (irreführend): nur 41% richtig
- Loftus (1979): irreführende Fragen können Meinung der VP darüber ändern, wie schnell ein Auto fuhr, ob Glasscherben an Unfallstelle lagen, ob Ampel grün oder rot war, ob Räuber Bart trug oder nicht
- Art und Weise, wie Polizei und Anwälte Augenzeugen befragen, kann Bericht der Zeugen über das, was sie gesehen haben, verändern → irreführende Fragen stören Quellendiskrimination
- **Quellendiskrimination** = Prozess, durch den man versucht, Ursprung seiner Erinnerungen zu identifizieren
- Problem: wir verwechseln häufig, wo wir etwas gehört oder gesehen haben
- → z.B. meinen wir dann fälschlicherweise, dass uns Vorfahrt gewähren Schild aus Unfall bekannt ist (obwohl es tatsächlich erst bei Befragung aufkam)
- Dieser Prozess ist vergleichbar mit Fehlattritionen (Unsicherheit, worauf unser Erregungszustand zurückzuführen ist) → auch über Ursprung unserer Erinnerungen können wir unsicher sein
- Wenn Infos im Gedächtnis gespeichert werden, ist nicht immer deutlich markiert, woher sie stammen
- Abruf:
- Auch beim Abruf von Infos aus Gedächtnis können Fehler auftreten
- Fehlidentifikationen bei Gegenüberstellungen sind in USA häufigster Grund für Fehlverurteilungen
- „Best guess“ = häufig wählen Zeugen bei Gegenüberstellung den, der Straftäter am ähnlichsten ist, auch, wenn Ähnlichkeit nicht sehr stark ausgeprägt ist
- Befolgung folgender Schritte für Polizei empfohlen:
- 1) Sicherstellen, dass jede Person in Gegenüberstellung auf Beschreibung des Verdächtigen passt → WS, das „best guess“ vorgenommen wird, wird gering gehalten
- 2) Zeugen mitteilen, dass Tatverdächtiger tatsächlich in Gegenüberstellung auftreten kann oder auch nicht → wenn Zeugen meinen, Schuldiger sei anwesend: eher „best guess“, als zu sagen, man sei unsicher oder Schuldiger sei nicht dabei → mehr Fehlidentifikationen
- 3) Bei erster Gegenüberstellung Verdächtigen nicht immer auftreten lassen → wenn Zeuge Person als schuldig bezeichnet, obwohl nur Statisten anwesend sind, weiß man, dass er unzuverlässig ist
- 4) Sicherstellen, dass Person, die Gegenüberstellung organisiert, nicht weiß, welcher der Anwesenden der Tatverdächtige ist → damit wird vermieden, dass diese Person unwillentlich dem Zeugen zu verstehen gibt, wer der Verdächtige ist
- 5) Zeugen fragen, wie sicher sie sich sind, dass sie Verdächtigen identifizieren können, bevor sie dazu ein Feedback erhalten → Zeugen werden häufig sicherer, wenn sie positives Feedback erhalten haben → Sicherheit beeinflusst wiederum Geschworene; wenn Zeuge vor Gericht sehr viel sicherer auftritt als bei Identifizierung, besteht Anlass, dieser Gewissheit nicht zu trauen
- 6) Personenbilder nacheinander und nicht gleichzeitig vorlegen → für Zeugen schwieriger, alle Bilder zu vergleichen und auf „best guess“ zu setzen, auch wenn Täter gar nicht dabei ist
- 7) Zeugen sowohl Fotografien als auch Tonbandaufnahmen der Stimmen vorlegen → Zeugenaussagen sehr viel zuverlässiger, wenn Zeugen Täter sowohl sehen als auch hören
- 8) Erstellung von Phantombildern eher vermeiden → idR sehen Phantombilder den wirklichen Verdächtigen nicht sehr ähnlich; Zeugen erinnern sich schlechter an Verdächtigen, wenn sie Phantombild erstellen als wenn sie keins erstellen (sich auf bestimmte Merkmale eines Gesichts zu konzentrieren wirkt offenbar störend auf ursprüngliche Erinnerung an Gesicht)

16.1.2 Beurteilung der Zuverlässigkeit von Zeugenaussagen

- Wie kann man bestimmen, ob Erinnerung des Zeugen korrekt ist oder ob Zeuge einem der Gedächtnisfehler unterliegt? Antwort könnte ganz einfach aussehen: Wie sicher ist sich der Zeuge?
- Leider ist es nicht ganz so einfach (Bsp.: Vergewaltigungsfall Thompson Cotton vs. Poole)
- Bedeutet Gewissheit auch Zuverlässigkeit?
- Nur natürlich, dass sich Geschworene und Polizisten danach richten, wie sicher sich Augenzeuge ist
- Zeugen mit hoher Selbstgewissheit machen auch mit größerer WS zutreffende Aussagen
- Studien: nur schwacher Zusammenhang zwischen Selbstgewissheit des Zeugen & seiner Zuverlässigkeit
- Warum ist Gewissheit nicht immer ein Zeichen von Zuverlässigkeit?
- Umstände, die beeinflussen, wie sicher sich ein Zeuge seiner Aussage ist, sind nicht unbedingt dieselben, die seine Zuverlässigkeit beeinflussen
- Nach Identifizierung eines Verdächtigen steigt Gewissheit einer VP, wenn er/sie erfährt, dass andere Zeugen denselben Verdächtigen identifiziert haben & sinkt, wenn er/sie erfährt, dass andere Zeugen einen anderen Verdächtigen identifiziert haben
- Nachträgliche Veränderung der Gewissheit kann Zuverlässigkeit der Identifizierung nicht mehr beeinflussen
→ nur weil Zeuge sich sicher ist, muss das also nicht heißen, dass er auch zuverlässig ist
- Wenn ein Gesicht schnell identifiziert wird, könnte Gewissheit jedoch in der Tat darauf hinweisen, dass der Zeuge zutreffend aussagt
- Schnelle Reaktion:
- **Dunning & Stern (1994):** VP sahen Film, in dem Mann Geld stahl, identifizierten ihn bei Gegenüberstellung mit Fotos und beschrieben, wie sie Entscheidung getroffen hatten
- → Zuverlässige Zeugen gaben häufig an, sie wüssten nicht wirklich, wie sie den Mann erkannt hätten, sondern dieses Gesicht habe sie einfach „angesprungen“
- → Unzuverlässige Zeugen sagten häufig, sie hätten per Ausschlussverfahren entschieden, indem sie bewusst ein Gesicht mit dem anderen verglichen hätten
- → längeres Betrachten & sorgfältiges Nachdenken über die Bilder führte zu mehr Fehlern
- Kombination aus Geschwindigkeit, mit der Zeugen reagieren & ihrer Selbstgewissheit ist beste Methode, die Zuverlässigkeit einzuschätzen
- Zeugen, die innerhalb von 10s entschieden hatten und sich ihres Urteils sehr sicher waren, waren besonders zuverlässig
- Das Problem der Verbalisierung:
- **Schooler & Engstler-Schooler (1990):** Versuch, ein Bild von einem Gesicht in Worte zu fassen, kann Erinnerung beeinträchtigen (bei Verbalisierung: nur 38% identifizierten Täter korrekt; bei Nicht-Verbalisierung waren es 64%)
- Versuch, Gesicht in Worte zu fassen, ist schwierig und beeinträchtigt Erinnerung an Gesicht

16.1.3 Beurteilung, ob Zeugen lügen

- Selbst wenn Zeugen sich richtig an Geschehenes erinnern, könnten sie im Zeugenstand absichtlich lügen
- **Bond & DePaulo (2006):** Metaanalyse von 250 Wahrheit vs. Lüge Studien → Menschen können zwar besser als der Zufall erkennen, ob gelogen oder Wahrheit gesagt wurde, aber Treffsicherheit war nicht besonders groß (Durchschnitt: nur in 54% der Fälle tippten VP richtig); Menschen, die viel Erfahrung im Umgang mit Lügneren haben, schneiden nicht besser ab als Studenten
- Können Lügendetektoren einschätzen, ob jemand lügt?
- **Lügendetektor (Polygraph)** = Maschine, mit der die physiologischen Reaktionen (z.B. Puls) gemessen werden; durch den Einsatz des Geräts soll bestimmt werden, ob jemand lügt, indem seine physiologischen Reaktionen bei der Beantwortung von Fragen gemessen werden
- Annahme: Menschen, die lügen, werden nervös → messbare Beschleunigung von Puls, Atemrhythmus u.Ä.
- **National Research Council (2003):** Lügendetektor schätzt in wesentlich mehr als 50% der Fälle richtig ein, ob jemand lügt oder die Wahrheit sagt; Trefferquote lag im Durchschnitt bei 86%
- Obwohl Trefferquote schon recht hoch erscheinen mag, erlaubt sie noch immer erhebliche Anzahl von Fehlaussagen (auch falsche Positive)
- Wegen dieser hohen Fehlerquoten gelten Lügendetektoren in meisten Gerichtsverfahren als unzulässig
- Einige Hinweise darauf, dass Menschen sich willentlich so verhalten können, dass die Validität der Ergebnisse von Lügendetektoren sinkt (auf Zunge beißen, kopfrechnen, etc.)

16.1.4 Verbesserungsansätze für Augenzeugenberichte

- 2 Grundansätze zur Verbesserung von Augenzeugenberichten (keiner erwies sich als sonderlich erfolgreich):
- 1) **Hypnose**; aber: keine stichhaltigen Beweise dafür, dass sich Gedächtnis unter Hypnose verbessert; einige Hinweise darauf, dass Menschen unter Hypnose empfänglicher für Suggestionen sind; Menschen werden sich ihrer Erinnerungen sicherer, wenn sie hypnotisiert worden sind, selbst wenn sie keineswegs zuverlässiger sind → gefährlich, weil Geschworene häufig Gewissheit als Hinweis auf Zuverlässigkeit interpretieren, obwohl kein enger Zusammenhang besteht
- 2) **kognitive Interviews** = Technik, bei der ausgebildeter Interviewer versucht, Erinnerungen von Augenzeugen zu verbessern, indem er ihre Aufmerksamkeit auf Einzelheiten & Kontext des Ereignisses lenkt; Person wird gebeten, sich mehrere Male von verschiedenen Startpunkten aus an Ereignis zu erinnern &

mentales Bild von Szene zu entwerfen → verstärkt jedoch Fehler und Konfabulationen (v.a. bei Kindern) (durch wiederholte Verbildlichung eines Ereignisses werden Fehler in Quellendiskrimination gefördert)

- Bisher noch kein bewährtes Mittel, um Zuverlässigkeit von Augenzeugenberichten zu erhöhen; bleibt nur Versuch, bisher dargestellten Fallgruben zu umgehen

16.1.5 Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen (Recovered Memories)

- **Recovered Memories** = Erinnerungen an vergangene Ereignisse wie sexuellen Missbrauch, die vorübergehend vergessen oder verdrängt waren
- Frage nach Zuverlässigkeit von Recovered Memories ist umstritten
- **Bass & Davis (1994)**: nicht ungewöhnlich für sexuell missbrauchte Frauen, diese Traumata so weit zu verdrängen, dass sie sich überhaupt nicht mehr daran erinnern; Missbrauch & seine anschließende Verdrängung als Ursache für viele psychische Probleme (Depression, Essstörungen); später im Leben & häufig mit Unterstützung eines Therapeuten, werden Erinnerungen wiedererlangt & im Gedächtnis abrufbar
- Andere Seite der Kontroverse: Zuverlässigkeit von Recovered Memories kann nicht einfach postuliert werden; Problem: Was ist „ausreichende Beweislage“? Genügt es, wenn jemand sich Jahre später erinnert, dass er/sie missbraucht wurde, ohne dass weitere Beweise für Missbrauch vorliegen? → viele verneinen dies aufgrund des False Memory Syndroms
- **False Memory Syndrom (Falsche Erinnerungen)** = Erinnerungen an ein früheres traumatisches Erlebnis, die objektiv falsch sind, aber als wahr akzeptiert werden
- Menschen können lebhaft Erinnerungen an Ereignisse akquirieren, die nie stattgefunden haben, insbesondere wenn eine andere Person (z.B. Therapeut) suggeriert, dass Ereignis stattgefunden habe
- Aber keineswegs: alle Recovered Memories unzutreffend
- Leider sehr schwierig, richtige Erinnerungen von falschen zu unterscheiden, wenn keine stichhaltigen Beweise vorliegen → man kann Klagen wegen Missbrauchs nicht aufs Wort glauben, besonders wenn sie auf Suggestion anderer beruhen

16.2 Geschworene: Gruppenprozesse am Werk

- Heute: jeder in USA hat in allermeisten Fällen Recht auf Gerichtsverhandlung vor Geschworenengericht
- **Kalven & Zeisel (1966)**: in 25% der Fälle stimmten Richter mit Urteil der Geschworenen nicht überein
- Kritik: Fähigkeit der Geschworenen, bei komplexem Beweismaterial Überblick zu behalten und zu emotionsfreiem Urteil zu gelangen, wird in Frage gestellt

16.2.1 Informationsverarbeitung der Geschworenen im Prozess

- Annahme: Geschworene entscheiden sich für Geschichte, die am besten sämtliche Beweise erklärt; danach versuchen sie, diese den möglichen Urteilssprüchen, die sie erlassen können, anzupassen
- Wenn eines der Urteile gut zu präferierter Geschichte passt: geneigt, auf dieser Grundlage abzustimmen
- Diese Möglichkeit wirkt dich deutlich darauf aus, wie Anwälte ihre Fälle vorbringen; 2 Arten:
- 1) chronologisch: präsentieren Beweise in derselben Abfolge, wie auch Ereignisse abliefen & halten sich dabei so nahe wie möglich an Geschichte, von der sie Geschworene überzeugen wollen („story order“)
- 2) Zeughierarchie: präsentieren Zeugen in Reihenfolge, die ihres Erachtens stärkste Wirkung erzielt, auch wenn damit die Ereignisse nicht chronologisch dargestellt werden („witness order“)
- **Pennington & Hastie (1988)**: VP simulierten Geschworene bei Mordprozess; chronologisch vs. Zeughierarchie; Anteil (%) der VP, die für Schuldspruch (also für Anklage) stimmten:

	Verteidigung	Chronologisch	Zeughierarchie
Anklage			
Chronologisch		59%	78%
Zeughierarchie		31%	63%

- → spricht eindeutig für chronologische Reihenfolge!

16.2.2 Sind Geständnisse immer glaubwürdig?

- Geständnisse sind nicht immer das, wonach sie aussehen
- **Kassin (2005)**: Verhöre können in einer Weise fehlerhaft ablaufen, die falsche Geständnisse begünstigt & das sogar so weit, dass unschuldige Verdächtige am Ende glauben, sie hätten Tat wirklich begangen
- Häufig sind Ermittler von Schuld des Verdächtigen überzeugt und dies beeinflusst Ablauf des Verhörs (stellen Suggestivfragen, isolieren Verdächtigen, setzen ihn unter erheblichen Stress, behaupten, Augenzeuge habe ihn identifiziert, machen ggf. falsche Versprechungen)
- **Kassin & Kiechen (1996)**: VP an PC, sollten nicht auf Alt-Taste drücken (Absturz), Buchstaben eintippen (langsam vs. schnell); simulierter Absturz; VL beschuldigt VP, Alt-Taste gedrückt zu haben; fragt andere „VP“, was sie gesehen hat (→ gibt VPs Schuld zu vs. hat nichts gesehen) → wenn schnell + Zeugin: meisten VP glaubten fälschlicherweise schließlich, sie hätten Taste gedrückt (alle unterschrieben Schuldgeständnis, 65% gaben es vor anderer Person zu)
- Möglichkeit, erzwungene Geständnisse („false confessions“) zu vermeiden, wäre Aufnahme auf Video → Geschworene können selbst beurteilen, ob Angeklagter gezwungen wurde oder nicht
- Aber: fast alle Aufzeichnungen von Verhören zeigen Verdächtigen und nicht Beamten, der Fragen stellt

- Lassiter (2004): Videobänder mit Geständnissen aus verschiedenen Perspektiven → am „freiwilligsten“, wenn Aufnahme sich auf Verdächtigen konzentrierte (meinten, er wäre für Geschehen verantwortlich); am wenigsten „freiwillig“ wenn, Kamera nur Fragensteller zeigte
- → sowohl Fragesteller als auch Verdächtigen filmen!

16.2.3 Geheime Beratung

- Kalven & Zeisel (1966): Metaanalyse von 200 Geschworenenjurs in echten Strafverfahren → in 97% der Fälle fiel letzte Entscheidung genauso aus wie die, die bereits im Eingangsvotum Mehrheit erhielt
- Gewöhnlich setzt sich Mehrheitsmeinung durch (siehe Konformität) & holt Abweichler auf ihre Seite
- Aus 2 Gründen trotzdem geheime Beratung und keine direkte Abstimmung:
 - 1) Zwang, zu einem einstimmigen Schuldspruch zu kommen, bewirkt, dass Geschworene Beweise sorgfältiger prüfen und nicht einfach davon ausgehen, dass ihr erster Eindruck schon der richtig war
 - 2) zwar bringt eine Minderheit eine Mehrheit wirklich nur selten dazu, ihre Meinung über Schuld oder Unschuld zu ändern, aber häufig beeinflussen Minderheiten doch die Meinung anderer darüber, wie schwer die Schuld des Angeklagten ist
- Pennington & Hastie (1990): Geschworene, die eine von Mehrheit abweichende Meinung vertreten, beeinflussen Mehrheit häufig darin verändernd, welcher Schuldspruch genau erlassen werden soll

16.2.4 Besser zwölf Geschworene als sechs?

- Problem kleinerer Jurs: WS sinkt, dass Angehörige von Minderheiten vertreten sind
- Nach Aschs Studien (Konformität): schon ein Verbündeter bestärkt uns darin, Mehrheit zu widerstehen
- Minderheit von einem Geschworenen von 6 wird sehr viel wahrscheinlicher mit Mehrheit konform gehen als 2 Geschworene von 12 → 12 besser als 6

16.3 Warum gehorcht der Mensch dem Gesetz?

- Rechtssystem ist gerade dann erfolgreich, wenn Menschen gar nichts mit ihm zu tun bekommen
- Wie können Menschen dazu gebracht werden, Gesetze zu befolgen?

16.3.1 Verhindern schwere Strafen Verbrechen?

- Verbrechensrate in USA sinkt (Bsp.: Stromausfälle 1977 & 2003; bei letzterem: Verbrechensrate unter der an gewöhnlichen Sommertagen)
- Ein möglicher Grund: schwere Bestrafungen von Verbrechen (je schärfer die Strafe für ein Verbrechen, desto weniger Menschen begehen es)
- Anderer möglicher Grund: Bevölkerungsanteil von Jugendlichen & jungen Erwachsenen hat abgenommen
- **Theorie der Abschreckung** = Hypothese, dass die Androhung rechtlicher Bestrafung Menschen dazu bringt, von kriminellen Handlungen abzusehen, solange die Bestrafung als relativ schwer, unausweichlich und rasch eintretend empfunden wird
- Diese Theorie trifft unter bestimmten Umstände zweifelsohne zu
- Wenn man Vergehen begeht, beruht dies wahrscheinlich auf Überlegung, dass man
 - 1) wahrscheinlich nicht erwischt wird und dass
 - 2) die Strafe dafür nicht allzu hart ausfallen würde
- Wenn man jedoch weiß, dass man eher erwischt wird & Strafen hart sind, begeht man es eher nicht
- Voraussetzungen: Strafen müssen bekannt sein; Verhalten kontrollierbar; rationale Entscheidungen, nachdem man über Konsequenzen nachgedacht hat
- Wenn unbekannt ist, worin Strafe besteht, kann sie natürlich auch nicht abschreckend wirken
- Strenge der Strafe selbst wirkt nicht abschreckend, aber höhere Gewissheit, entdeckt zu werden!
- Keine Anzeichen dafür, dass Todesstrafe präventiv gegen Mord wirkt
- Einige Studien: nach Hinrichtungen stiegen Mordraten an (Hemmungen werden gesenkt)

16.3.2 Verfahrensgerechtigkeit

- Noch wichtiger als Angst, entdeckt und bestraft zu werden, sind eigenen moralischen Werte über richtiges Verhalten → Gesetz wird befolgt, wenn es als gerecht empfunden wird, selbst wenn es unwahrscheinlich ist, dass man im Fall eines Verstoßes dagegen entdeckt wird
- An welchen Kriterien entscheidet sich, ob ein Gesetz als gerecht empfunden wird?
- Bedeutender Faktor: Wahrnehmung dessen, ob rechtliche Prozeduren als gerecht zu bewerten sind
- **Verfahrensgerechtigkeit** = Bewertung der Gerechtigkeit von Verfahren, mit denen Ergebnisse wie die Entscheidung über Schuld oder Unschuld erzielt werden
- Wer das Gefühl hat, gerecht behandelt worden zu sein, hält sich eher an Gesetz als jemand, der sich ungerecht behandelt fühlt
- Häufig ist es Menschen sogar wichtiger, das Gefühl der Verfahrensgerechtigkeit aufrechtzuerhalten, als ein positives Ergebnis zu erzielen