

# Zusammenfassung Sozialpsychologie I

## TU Chemnitz WS 2005/06

### Prof. Dr. Klaus Jonas

Die Zusammenfassung bezieht sich allein auf die Schwerpunkte und soll lediglich Denkanstöße geben. Ein weiterer Blick ins Buch ist wohl trotzdem notwendig. Verbesserungsvorschläge werden gern angenommen. Viel Erfolg ! :)

#### ① Einführung: Gegenstand der Sozialpsychologie

*Definition:* Die Sozialpsychologie versucht, den Einfluss der tatsächlichen, erinnerten oder implizierten Gegenwart anderer auf die Gedanken, Gefühle und das Verhalten einer Person zu erklären. → erfahrungsbedingt, experimentell, starker Einfluss auf Situation, kleine soziale Einheiten, „sozialer Nahraum“ des Individuums (Partner statt Gesellschaft), Wirkung sozialer Einflüsse (→Einstellungen)|soziale Urteilsbildung+Interaktion

*Konformitätsstudie* von Asch (1955): Referenzlinie + 3 Vergleichslinien

#### ② Persuasion

*Klassische Konditionierung*(Hund): Unkond. Reiz → unkond.Reaktion ➤ neutraler Stimulus → keine Reaktion ➤ unkond.Reiz → neutraler Stimulus ➤ kond.Reiz → kond.Reaktion

*Informationsverarbeitungsparadigma* (McGuire):

Überredungskraft einer Mitteilung ist Produkt von:

Aufmerksamkeit → Verstehen → Akzeptieren → Beibehalten → Verhalten

- Rezeption: Motivation und Fähigkeit, beides Notwendig
- Zweifaktorenmodell: Rezeption + Akzeptanz Kritik: keine Vorhersage über Akzeptanzbeeinflussung, Einstellungsänderung nur durch Argumentverarbeitung

*Elaboration-Likelihood-Modell* (Petty & Cacioppo):

Modell der Einstellungsänderung durch persuasive (überredende) Kommunikation

Annahme: Größe und Richtung dieser Änderung abhängig von

- 1) Auseinandersetzung/Nachdenken über Kommunikationsinhalte (→Elaboration)  
→ bestimmt durch Motivation (z.B. Relevanz) und Fähigkeiten (z.B. Ablenkung)
- 2) Positiv/negativ bewertende Reaktion auf Kommunikationsargumente

Geringe Beteiligung - periphere Wege der Beeinflussung → durch periphere Hinweisreize (positiver/negativer Effekt, Attraktivität der Quelle, Zahl der Argumente)

Hohe Motivation - zentrale Weg der Beeinflussung → zeitlich stabiler, da sorgfältig geprüft  
heuristische Verarbeitung: Argumentprüfung durch einfache Schemata/Entscheidungsregeln

7 Postulate des ELM

- 1 Menschen sind motiviert, korrekte Einstellungen zu besitzen
- 2 Ausmaß und Art der Verarbeitung zur Botschaftsbewertung hängen von Motivation und Fähigkeit(individuellen und situativen abhängig) ab
- 3 Variablen können Ausmaß und Richtung der Einstellungsänderung beeinflussen, indem sie (a) als Argumente, (b) als periphere Hinweisreize dienen oder (c) sich auf das Ausmaß und Richtung der Verarbeitung der Argumente auswirken
- 4 Motivation/Fähigkeit zur objektiven Verarbeitung einer Botschaft werden durch Variablen, die Ausmaß der Argumentprüfung erhöhen oder vermindern, beeinflusst
- 5 Bei geringer Motivation/Fähigkeit zur sorgfältigen Verarbeitung der Argumente sind periphere Hinweisreize wichtige Determinanten der Einstellungsänderung, während sie bei erhöhtem Ausmaß der Argumentprüfung an Einfluss verlieren
- 6 Variablen, die verzerrte Verarbeitung der Botschaft beeinflussen, können themenrelevante Kognitionen in eine einseitig positive/ begünstigende oder negative/benachteiligende Richtung lenken
- 7 Einstellungsänderungen durch sorgfältige Argumentprüfung sind zeitlich stabiler, bessere Verhaltensprädiktoren und besser gegen konträre Überzeugungsversuche gefeit als durch periphere Hinweisreize

*Petty, Wells & Brock (1976)*: Botschaft zuhören & visuelle Stimuli → bei erhöhter Ablenkung Einstellungsänderung unabhängig von inhaltlicher Qualität; bei geringer Ablenkung mehr Zustimmung nach starken als schwachen Argumenten

*Petty, Cacioppo & Goldman (1981)*: Einstellung nach Kommunikation: Hohe Involviertheit → Qualität der Argumente, niedrige Involviertheit → Sachkenntnis der Quelle entscheidend

### ③ Methoden der Sozialpsychologie

*Hempel-Oppenheim-Schema*: das zu Erklärende wird aus dem Erklärten abgeleitet → Ereignis aus Gesetzesaussage & Randbedingungen

*Theorie des realistischen Gruppenkonflikts (Sherif)*: Ressourcenkonflikte zwischen Gruppen führen zu Feindseeligkeiten

*Theorie der sozialen Identität (Tajfel)*: Bedrohte soziale Identität führt zu Feindseeligkeit zwischen jeweiligen Gruppen

*kausale Erklärungen von A auf B*: A zeitlich vor B; Veränderung A → Veränderung B unter Ausschluss von C

*Experiment*: Königsweg der Erkenntnis, systematische Beobachtung, experimenteller Eingriff (Manipulation), Ausschaltung/Kontrolle von Störvariablen → Variierbarkeit und Wiederholbarkeit muss

- Abhängige Variable (das Untersuchte)
- Unabhängige Variable (das Einwirkende)

*Randomisierung*: völlig zufällige Zuweisung von VPn zu Gruppen/Bedingungen

*Demand Characteristics*: Hinweisreize für VP über Art der Versuchshypothese

*Rosenthal & Fode (1963)*: Rosenthal-Effekt/Versuchsleitererwartung → Einfluss der Versuchsleiter in psychologischen Experimenten auf VP bzw. Tiere (hier: kluge/dumme Ratten)

*Typen von Versuchspersonen*:

- „gute“ ... versuchen Experiment herauszufinden ... tun dass, was VL hören will
- bewertungserwartende ... wollen geglaubte, soziale Erwartung erfüllen
- loyale ... optimal, halten sich an Instruktionen
- negativistische ... durchschauen Versuch, verhalten sich bewusst falsch

*Typen der Validität nach Cook & Campbell (1979)*:

interne V.: Gültigkeit, dass beobachtete Beziehung von UV und AV ausschließlich kausal ist

externe V.: Generalisierbarkeit über die spezifischen Umstände hinaus

statistische Schlussfolgerungsv.: Güte der Auswahl & Anwendung statistischer Verfahren und Interpretation ihrer Ergebnisse

Konstruktiv.: Gültigkeit, dass UV und AV angemessen die Konstrukte erfassen

ökologische Validität: Alltagsnähe der experimentellen Situation

*Typen von Versuchsplänen*:

- Kontrollgruppen-Versuchsplan ohne Vortest: Gruppe UV → AV, Kontrollgruppe → AV
- Vortest-Nachtest-Versuchsplan: AV1 → UV → AV2
- Vortest-Nachtest-Kontrollgruppen-Versuchsplan: beides zusammengemischt, 4 x AV

#### ④ Dissonanz

*Dissonanztheorie* (Festinger, 1957):

Dissonanz ist aversives (abgeneigtes) Gefühl → Menschen streben Reduzierung an, durch Veränderung und Suche nach konsonanter bzw. Vermeidung dissonanter Informationen, um getroffene Entscheidung zu stabilisieren und somit kognitive Konsistenz zu bewahren.

Kognitionen können in dissonanter, konsonanter und irrelevanter Beziehung stehen.

Bsp.: Raucher: Ich rauche viel ⇔ Rauchen ist schlecht = Dissonanz → rauchender Onkel wurde 92 → Dissonanzreduktion durch Anpassung, Abwertung anderer od. überzeugen von eigener Meinung

*Wesentliche Gebiete der Dissonanzforschung:*

- Dissonanz nach freier Entscheidung
- Dissonanz nach einstellungskonträrem Verhalten
- Dissonanz und die Auswahl von Informationen
- Dissonanz und soziale Unterstützung

*Randbedingungen für das Auftreten von Dissonanz:*

- Person hat sich auf bestimmtes Verhalten/Entscheidung festgelegt
- hat dabei (empfundene) Entscheidungsfreiheit
- Verhalten/Einstellung hatte negative Konsequenzen
- Person fühlt sich dafür persönlich verantwortlich

*Linder, Cooper & Jones* (1967): Nachweis, dass Wahlfreiheit notwendig für Dissonanz ist → hoher Einstellungswandel bei hoher Wahlfreiheit & geringem Ansatz(0,5\$) + andersrum

*Forbidden-Toy-Paradigma* (Aronson & Carlsmith, 1963): Kinder wurden bei Androhung hoher/niedriger Strafen veranlasst, nicht mit einem bevorzugten Spielzeug zu spielen → bei niedriger Strafe, Verhalten = Einstellung → Spielzeug stärker abgewertet

*Selbstwahrnehmungstheorie* (Bem, 1965, 1972): eigene Einschätzung wie von Fremdbeobachter → Einstellung durch Beispiele aus vergangenem Verhalten hergeleitet

*1\$-20\$-Experiment* (Festinger & Carlsmith, 1959): Uninteressante Aufgabe → VPn sollten für 1/20\$ weitersagen: War interessant! → 20\$-VPn rechtfertigen mit Geld, 1\$-VPn passen Einstellung an

*Impression Management Theorie* (Tedeschi et al., 1971): aktive Suche nach Anerkennung durch Verantwortungsübernahme von positivem & Ablehnung der Verantwortung von negativem

#### ⑤ Einstellung und Verhalten

*Einstellung*: interne Zustände von Personen verschiedener Verweildauer → auf Objekte bezogen unterscheidbar nach Richtung und gradueller Ausprägung → sind ein hypothetisches Konstrukt, d.h. sind nicht beobachtbar

*Meinung*: jede gedankliche Verknüpfung zwischen Einstellungsobjekt und Attribut

*Semantisches Differential*: gegensätzliche Adjektive auf bipolaren Ratingskalen einstufen  
z.B. freundlich o o o o o unfreundlich

*Ein-Item-Rating-Skala*: einfaches Item auf mehrstufiger Ratingskala beantworten  
z.B. Wie zufrieden mit ihrem Leben? (sehr zufrieden=7 bis nicht zufrieden=1)

*La Piere* (1934): Einstellung ⇔ Verhalten ... Reise mit Chinesenpaar durch USA

*Korrelation*: Beziehung zwischen zwei oder mehr quantitative statistischen Variablen

vier Elemente einer Handlung (Fishbein & Ajzen, 1975):

Art, Objekt, Kontext, Zeitpunkt/-raum

*Korrespondenzprinzip* (Ajzen & Fishbein):

Messung der Übereinstimmung von Verhalten und Einstellungen → Erklärung für evt. Fehlen

- 4 Aspekte:
- Zielaspekt (Welches Ziel bezweckt Verhalten?)
  - Handlungsaspekt (Welche Handlung soll untersucht werden?)
  - Kontextaspekt (In welchem Zusammenhang wird Verhalten ausgeführt?)
  - Zeitaspekt (Wann soll Verhalten ausgeführt werden?)

→ enge Beziehung nur, wenn Verhalten und Einstellung in allen vier Bereichen korrespondieren

*Aggregationsprinzip*: Messfehler einer Messung wird durch Zusammenfassung vieler gleich guter Messungen kompensiert → Reliabilität von Messung wird erhöht

*Weigel & Newman* (1976):

Korrelationen zwischen Einstellungen zu Umweltfragen und Verhaltenskriterien

*Theorie des überlegten, sowie geplanten Verhaltens*:

Überlegtes Verhalten: Einstellungen auf Verhalten statt Objekte bezogen; Verhalten durch Absicht gesteuert; Einstellungen durch (gegläubte) Bewertung abhängig; subjektive Norm 4. Komponente  
→ Verhalten wird ausgeführt, bei positiver Bewertung (für sie bedeutsamer Personen-gegläubt)

Kritik: beschränkt auf Verhalten willentlicher Kontrolle, also bsp. nicht Gewohnheiten

Theorie geplanten Verhaltens: Wahrgenommene Verhaltenskontrolle - ist desto größer, je mehr Ressourcen, Fertigkeiten etc. Personen besitzen

Kritik: auf willentliches Verhalten beschränkt, nicht auf Objekte bezogen

*MODE-Modell* (Fazio, 1990):

Einstellung = Assoziation zw. Einstellungsobjekt und damit verknüpften Gedächtniseinträgen

→ je mehr Verknüpfungen, desto wahrscheinlicher eine automatische Einstellungsaktivierung

Bsp.: Einstellung über unbek. Insekt bestimmt durch Valenz von Insekten & spontanes Assoziiertes

→ Einstellungen im Grad ihrer Verfügbarkeit unterscheidbar → unwillkürliches Eintreten

- spontanes Verhalten durch automatisch aktivierte, hoch verfügbare Einstellungen ausgelöst
- überlegtes Verhalten durch (von verfügbaren Infos) bewusst erschlossene Einstellungen bestimmt

## © Attribution

*Kausalattribution*: von Individuen im Alltag im Hinblick auf Ereignisse vorgenommene Ursachenzuschreibungen → Konsequenzen: kognitiv, affektiv oder motivational

*Attributionsdimensionen Weiner* (1971):

→ Wirkung von Attributionen auf Leistungsverhalten & -beurteilung

	internal	external
stabil	Fähigkeit	Aufgabenschwierigkeit
variabel	Anstrengung	Zufall

*Fundamentales Prinzip der Kausalattribution* (Heider): „Diejenige Gegebenheit wird für einen Effekt als verantwortlich angesehen, die vorhanden ist, wenn der Effekt vorhanden ist, und die nicht vorhanden ist, wenn der Effekt nicht vorhanden ist.“

*Kovariationsprinzip* (Kelly): Beobachter verfügt über mehrere Quellen

Effekt wird auf Bedingung attribuiert → fehlt Effekt, fehlt auch Bedingung

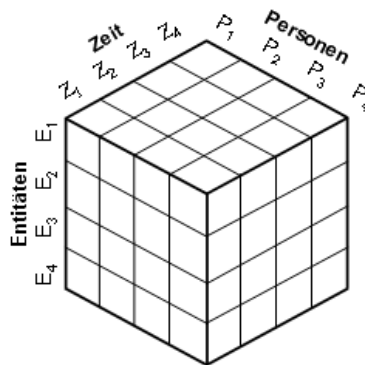
→ Effekt soll erklärt werden → 3 Bedingungen: Reizgegebenheit, Person, Umstand

Informationen: Konsensus (Variation über Person), Distinktheit (Variation über Reizgegebenheit), Konsistenz (Variation über Modalitäten)

Ideales Informationsmuster:

		Information		
		Konsensus	Distinktheit	Konsistenz
Ursache	Person	niedrig	niedrig	hoch
	Entität	hoch	hoch	hoch
	Umstände	niedrig	hoch	niedrig

Mehrfache Beobachtung (Würfel): Ergebnis hängt von Kovariation der Effekte mit Ursachen ab  
 → erfordert wiederholte Beobachtung über Zeitraum, wenn nicht möglich dann...



Aber! Auch falsche Kausalbeziehungen sind möglich. Kausalität bedeutet notwendigerweise Korrelation, aber Korrelation nicht notwendigerweise Kausalität. Schwierige Informationssuche.

*Kausale Schemata:* „Konzeption über die Art des Zusammenwirkens von zwei oder mehr Ursachenfaktoren im Hinblick auf eine bestimmte Art von Effekt“

→ Schema für multiple notwendige Ursachen: für Effekt müssen alle Ursachen vorhanden sein

*Abwertungsprinzip:* Der Einfluss einer bestimmten Ursache auf einen Effekt wird als geringer beurteilt, wenn andere plausible Ursachen als Erklärung zur Verfügung stehen

→ Schema für multiple hinreichende Ursachen: Effekt tritt beim Eintreten mind. einer Ursache auf

*Aufwertungsprinzip:* Eine bestimmte Ursache wird für einen bestimmten Effekt in stärkerem Maße verantwortlich gemacht, wenn der Effekt trotz entgegengerichteter Kräfte auftritt.

→ Schema für kompensatorische Ursachen: Effekt tritt je nach Ausprägung des fördernden bzw. hemmenden Faktors auf

*Diamanten-Modell* (Pruitt & Insko, 1980): fehlende attributionsrelevante Informationen aufgrund fehlerhafter Konzipierung und Operationalisierung des Kovariationsprinzips hinzugefügt → Person & andere Person & Zielobjekt & Vergleichsobjekt

*Fundamentaler Attributionsfehler:* es wird eher internal als external attribuiert, auch objektiv grundlos; Wirkung situativer Faktoren unterschätzt & dispositionaler Faktoren überschätzt

*Actor-Observer-Unterschied* (Storrs, 1973):

Überprüfung der Wahrnehmungsunterschiede zw. Beobachtern und Handelnden

1) 2 Personen, jeweils mit eigenem Beobachter & Kamera 2) alle Personen beobachten Video von A  
 → neue Orientierung von A und Beobachter von B hinsichtlich situationaler Attributionen

## ⑦ Prosoziales Verhalten

*Historischer Fall „Kitty“ Genovese:* Frau wurde verfolgt und schließlich erstochen ... 38 Anwohner hatten den Vorfall mitbekommen, aber griffen nicht ein

Hilfverhalten = Handlungen, deren Konsequenzen einer anderen Person nützen  
 Prosoziales Verhalten = Hilfreiches Verhalten, dessen Motivation nicht beruflicher Natur ist  
 Altruistisches Verhalten = Prosoziales Verhalten; Hilfe ohne Vorwegnahme einer Belohnung

*Taxonomie von Hilfesituationen* (Pearce & Amato, 1980): Unterscheidung in Planung (geplant/spontan), Stärke (schwerwiegend/nicht schwerwiegend) und Art (direkt/indirekt)

*Bystander-Effekt* (Latané & Rodin, 1969):

Vermeintlich gestürzte Frau im Nebenzimmer - Vp ist allein/mit Freund/Vp/passivem Konfederant  
 → meiste Hilfe alleine, dann 2 Freunde, dann 2 Fremde, dann mit passivem Zuschauer

*Darley & Latané* (1968): Diffusion der Verantwortung bei Notfällen ... Hilfe bei Anfall sinkt mit steigender Zahl Beteiligter und je mehr Zeit vergangen ist

*Soziale Hemmung durch die 3 Prozesse:*

-*Verantwortungsdiffusion* (Darley & Latané)

Zuschauer spürt Verantwortung, verringert sich doch in Gegenwart anderer Zuschauer → führt zu weniger Altruismus Effekt steigt mit Anzahl, besonders wenn andere als kompetenter wahrgenommen

-*Pluralistische Ignoranz*

Hängt von Mehrdeutigkeit ab → ruft Gefühle der Unsicherheit hervor → Zögerung wird Vorbild für passives Verhalten anderer → Schlussfolgerung: Harmlos! → Verhinderung altruistischer Reaktion

-*Bewertungsangst*

- Unsicherheit beim Helfen unter Beobachtern, besonders bei Zweifeln an Fähigkeiten
- jedoch auch positiv, wenn Helfer glaubt kompetent zu sein und vor allen Stärke beweisen zu können

*Normaktivierung & Zeitdruck* „From Jerusalem to Jericho“ (Darley & Batson, 1973):

Theologiestudenten: Vorbereitung kurzes Referat über Berufsprobleme od. Barmherzigen Samariter → unter Zeitdruck gesetzt (verspätet,pünktlich,zu früh) → auf Weg „hilflosem Opfer“ begegnet → bedeutsamer Einfluss war Zeitdruck (aber auch Thema des Referats)

*Modell der Hilfeleistung in Notsituationen* (Latané & Darley, 1970):

Ereignis bemerken → Hilfe-Erforderung wahrnehmen → persönliche Verantwortung übernehmen → Entscheidung über Art der Hilfe → Ausführung der getroffenen Entscheidung immer „JA“

*Kosten-Modell der Hilfeleistung* (Piliavin, Dovidio, Gaertner & Clark 1981):

Abwägung zwischen Kosten der Hilfe und der Unterlassung → je nachdem in/direkte Intervention oder ignorieren/Verantwortungsdiffusion

## ⑧ Aggressives Verhalten

*Aggression*: Verhalten, das darauf zielt, ein anderes Lebewesen zu verletzen oder zu schädigen, wobei dieses Lebewesen motiviert ist, eine solche Behandlung zu vermeiden.

*Aggressionstypen* (Buss, 1961):

Typ der Aggression	Beispiele
Physisch-aktiv-direkt	Eine andere Person erstechen, schlagen oder erschießen.
Physisch-aktiv-indirekt	Eine andere Person mittels Autobombe töten. Einen Killer engagieren, der eine Person töten soll.
Physisch-passiv-direkt	Eine andere Person physisch davon abhalten, ein Ziel zu erreichen oder eine Handlung auszuführen (z.B. durch eine Sitzblockade).
Physisch-passiv-indirekt	Sich weigern, ein bestimmtes Verhalten auszuführen (z.B. Hungerstreik, Kirchenbesetzung).
Verbal-aktiv-direkt	Eine andere Person beleidigen oder verächtlich machen.
Verbal-aktiv-indirekt	Üble Gerüchte über eine andere Person verbreiten.
Verbal-passiv-direkt	Sich weigern, mit einer anderen Person zu sprechen, deren Fragen zu beantworten, etc.
Verbal-passiv-indirekt	Bestimmte verbale Äußerungen unterlassen (z.B. unterlassen, eine andere Person zu verteidigen, wenn sie unfair kritisiert wird).

*Instrumentelle vs. Feindselige Aggression* (Berkowitz, 1963):

- 1) Instrumentelle Aggression: aggressive Verhalten ist Mittel zum Zweck → Zweck besteht nicht darin, das Opfer zu verletzen, ihm Schaden zuzufügen oder es zu zerstören.
- 2) Feindselige Aggression: primäres Ziel des aggressiven Verhaltens besteht darin, Opfer zu verletzen, ihm Schaden zuzufügen oder es zu töten

*Gewalt*: Intensive Kräfte bzw. Zwang gegen Personen oder Eigentum → mit Ziel der Zerstörung, Bestrafung oder Kontrolle. Von einzelner (Mord) oder Gruppe (Krieg).

Unterschied zur Aggression → verschiedene Ausmaße interpersonellen Konflikts

*Aggressionstheorie von Freud* (1920): Aggression gegenüber anderen ist Ergebnis eines ständigen Konflikts zwischen Tendenz zur Selbstzerstörung und Tendenz zum Selbstschutz.

→ umgeleitete Energie wird durch Aggression gegenüber anderen ausgedrückt

*Aggressionstheorie von Lorenz* (1963): Aggression ist angeborene Verhaltensdisposition zum Überleben/Erhaltung der Art → im Inneren eines Individuums Potential an (aggressions-) verhaltensspezifischer Energie; ohne Schlüsselreize Aggressionsstau möglich (Dampfkessel); nach abfließen der Energie gesunkene Tendenz zu weiterem aggressiven Verhalten

*Frustrations-Aggressions-Hypothese* (Dollard, Doob, Miller, Mowrer & Sears, 1939):

Aufgestellt in Monografie der Yale-Gruppe → lehnten innere Instinkte und angeborene „Aggressionskraft“ ab → frustrationsbedingter Trieb

Annahme: Jede Frustration führt zu Aggression, jede Aggression ist Folge einer Frustration.

Definition „Frustration“: Blockade einer Zielreaktion (Bsp.: Vordränger in Warteschlange)

Def. Aggression: Handlung, die auf Schädigung/Verletzung/Kränkung eines Organismus hinausläuft

*Verschiebung von Aggression* (Miller, 1948): Wenn Ziel durch Körperkraft oder soziale Macht überlegen ist, kann Frustrierter Macht gegen unterlegenere richten & aggressive Reaktionsart ersetzen → Zusammenspiel Aggressionshemmung & -anreiz → Differenz = Stärke verschobener Aggression

*Theorie aggressiver Hinweisreize* (Berkowitz, 1965):

Aggressives Verhalten beruht nicht allein auf Frustration, diese erzeugt nur Zustand emotionaler Erregung (Ärger), dieser Widerrum erzeugt innere Bereitschaft für aggressives Verhalten

→ „Ausbrechen“ bei Verbindung mit aggressivem Hinweisreiz (klassisch-beliebig)

*Theorie aggressiver Hinweisreize - Der Waffeneffekt* (Berkowitz & LePage, 1967):

Studenten wurden mit Schocks mehr und weniger geärgert, danach durften sie es umgedreht machen

→ als Hinweisreiz lag nichts/Badmintonschläger od. assoziierte/nicht assoziierte Waffe daneben

→ besondere Steigerung mit Waffe bei viel geärgerten Studenten

→ Waffen besonders geeignet, da nur mit Gewalt in Verbindung zu bringen (≠ Messer)

*Erregungstransfer* (Zillmann, 1971): residuale (restliche) Erregung aus aggressionsneutraler Situation kann Verhalten in anderen Erregungssituationen aktivieren; Erregungspotentiale addieren sich  
Bedingungen: 1) dominante Reaktionstendenz 2) Interpretation seiner Erregung

*Experiment zur Theorie des Erregungstransfers* (Zillmann, Johnson & Day, 1974): männliche VPn

wurden provoziert, sollten danach Elektroschocks (2x) verteilen → dazwischen 1,5 Min. Fahrrad fahren um Erregungszustand zu erhöhen mit 6 Min. Ruhepause davor (Erregung ← Anstrengung,

nicht intensiver) oder danach (→ während Erholung Resterregung als Ärger interpretiert)

→ auch Fitness ausschlaggebend

*Soziale Lerntheorie und Bobo-Doll Experimente* (Bandura):

Neuerwerb komplexer Verhaltensweisen bei Beobachtung von anderen und deren Konsequenzen  
Unterscheidung zwischen Erwerb und Ausführung des zu lernenden Verhaltens notwendig!

Bobo-Doll: Beobachtung aggressiver Modelle führt zu Erwerb des Verhaltens

→ 4-jährige Kinder beobachten aggressiven (neu) Erwachsenen mit Puppe

→ Kinder (vor allem Jungs) imitieren Verhaltensweisen (bei Konsequenz Tadel - niedrig)

## © Zwischenmenschliche Anziehung

*Paradigma des simulierten Fremden* (Byrne, 1971):

Wir mögen Menschen mit ähnlichen Meinungen, Einstellungen, Interessen.

Befragung z.B. über Sport, klassische Musik etc. mit Einstufung von sehr gerne bis sehr hassen

→ bekamen dann simulierten Bogen mit 80%/20% Übereinstimmung → je nachdem sympathischer

*Balance-Theorie* (Heider, 1958):

Ausgeglichenheit bzw. Unausgeglichenheit zwischen 2 Personen und Objekt (→Triade)

→ Streben nach balancierten, harmonischen Beziehungen & Erhaltung → stabile Triade

→ unbalancierte Triaden erzeugen Motivation zur Änderung

„*Westgate*“-Untersuchung (Festinger, Schachter & Back, 1950):

Räumliche Nähe als Faktor bei Partnerwahl → 17 Häuser je 10 Apartments

→ mehr Freundschaften zw. Bewohnern eines Hauses/Stockwerks/nebeneinander wohnend

→ weil: unkompliziert kurze Distanz, sehen sich oft, meist homogene Einstellung/soz. Status

*Matching-Hypothese*: hohes Ausmaß an Gleichheit der Beiträge ist zu erwarten, wenn sich Partner in sozial erwünschten Merkmalen ähneln → sind glücklicher mit beständigeren Beziehungen

*Interdependenztheorie* (Thibaut & Kelley, 1978): berücksichtigen auch kognitive Prozesse in (hypothetische) „gegebener Matrix“ liegen Bewertungen von mögl. Ergebnissen von eigenen & Partnerverhalten zugrunde → Betrachtung aus eigener Perspektive → Wissen über Partner & Interaktionen etc. Wandel in „effektive Matrix“ um = Grundlage für Verhalten der Person

Bsp.: Wahl zw. 2 Filmen & alleine/mit Partner(bevorzugt) sehen; ohne Wissen über Geschmack des Partners, attraktiverer Film bevorzugt, sonst höhere Bewertung für „gemeinsamen“ Film

*Equity-Theorie* (Adams bzw. Walster, Berscheid & Walster): Befragung junger (Ehe-)Paare → Personen, die in Partnerschaft Ausgewogenheit wahrnehmen, sind zufriedener, als benachteiligte und auch bevorzugte → unangenehmer im Nachteil, als im Vorteil zu sein ... ständiger Versuch ausgewogene Beziehungen herzustellen, da intimer und beständiger

*Investment-Modell* (Rusbult, 1983):



Commitment = Festlegung auf Beziehung (z.B. Zeigen in der Öffentlichkeit)

*Austauschtheorie* (Thibaut & Kelley, 1959):

- Vergleichsniveau (CL) vs. Vergleichsniveau für Alternativen (CLalt)

- das Vergleichsniveau für Alternativen gibt an, wie gut das Ergebnis der nächsten Alternative ist

- damit kann man erklären, warum Austauschbeziehungen auch beibehalten werden, wenn diese unterhalb des Vergleichsniveaus liegen: sind die Interaktionsergebnisse höher, als die verfügbaren Alternativen, werden bestehende Beziehungen beibehalten.

## ①① Gehorsam

*Milgram-Experiment:*

Breite Bevölkerungsschicht, sympathischer „Schüler“, Lernphase Paarassoziationslernen  
VP sollte für Fehler steigend Elektroschocks verteilen: 30 Stufen, 15-450 Volt, „schwacher“ über „starker“ & „intensiver“ bis „Vorsicht: heftiger“ Schock  
Bedingungen: entfernt, nahes Hören, direkte Nähe, berührte Nähe → Stufe & Gehorsam nimmt mit sinkender Entfernung ab → Erwartungen weit übertroffen, durchschnittlich Schockstufe 18-27  
Kritik: rein zufälligen Fallauswahl, somit nicht repräsentativ; Umstand der Teilnahme an dem Experiment ändert Einstellung der VP

*Kritik nach ethnischer Vertretbarkeit* (Baumrind, 1964): unmenschliche, psychische Schädigung, angeschlagenes Selbstwertgefühl, gegen Zusammenhalt der Gesellschaft, Rufschädigung wissenschaftl. Psychologie, Experiment legal? (Schäden größer als Ergebnis)  
→ Unwissenheit über Ausgang des Experiments, VPn wurden ein Jahr später untersucht & hatten keine psych. Schäden, VPn sagten selber, dass sie reifer geworden sind

*Replikation von Mantell* (1971) in Deutschland: „Projekt Abraham“ am Max-Planck-Institut in München mit VPn aus öffentlichen Dienst: 85% (USA: 65%) der Probanden benutzten alle Stufen

## ①① Soziale Aktivierung

*Soziale Aktivierung:* Leistungsverbesserung bei Anwesenheit anderer

*Soziale Erleichterung:* Menschen in Gegenwart anderer vollbringen bei einfachen Aufgaben bessere und bei komplexen Aufgaben schlechtere Leistungen

*Soziale Hemmung:* Leistungsverschlechterung bei Anwesenheit anderer

*Zuschauerparadigma:* Beeinflussung der Leistung durch passives Publikum

*Koaktion:* Auswirkung auf Leistung bei Anwesenheit anderer, die gleiche Aufgabe lösen  
„interaktives Paradigma“ → ???

*Triebtheorie* (Hull & Spence, 1956): Reaktion bestimmt durch Stimuli und Stärke der Reaktionstendenz → ergibt sich aus Habitstärke (Gewohnheit steigt mit Kopplung S & R) und allgemeinem Triebniveau (z.B. Hunger, Durst, Kälte oder auch Veranlagung)

*Reaktionshierarchie oder Habit-Hierarchie:* auf bestimmte Belastungssituation unterschiedliche Bewältigungsformen → Hierarchie dieser hinsichtlich Ausprägungsgrad und Häufigkeit → somit Basis für Aussage über Wahrscheinlichkeit für bestimmte Reaktion zu bestimmter Belastungssituation

*dominante Reaktion:* vorrangige Reaktion in Reizsituation → sind vor Publikum leichter, wenn einfach und gelernt → sonst andersrum

*Theoretische Ansätze zur Erklärung sozialer Aktivierungseffekte:*

Start: Gegenwart anderer → Ende: → Erleichtern einfacher Aufgaben, Hemmung bei schwierigen Aufgaben

- Zajonc (1965): → erhöhtes Triebniveau → erhöhte Ausführung dominanter Reaktionen →
- Cottrell (1968): → Bewertungsangst → erhöhtes Triebniveau → erhöhte Ausführung dominanter Reaktionen →
- Ablenkungs-Konflikttheorie, Sanders & Baron (1975): → Ablenkungskonflikt (zw. ablenkenden Reizen durch das Publikum & Konzentration auf Aufgabe) → Leistungseinbußen/Behinderte

Aufmerksamkeit für die Aufgaben → erhöhtes Triebniveau → erhöhte Ausführung dominanter Reaktionen ⇒

- Manstead & Semin (1980): → Größere Aufmerksamkeit für automatische Aufgabenkomponenten
- ⇒ Behindert kontrollierte Verarbeitung ⇒

*Paradigmatische Studien* (Cottrell, Wack, Sekerak & Rittle, 1968) :

→ Modifikation von Zajoncs Erklärung

- bloße Anwesenheit reicht nicht aus
- Erwartung der Bewertung durch andere → soziale Aktivierung

Markus (1978): Effekt „bloßer Anwesenheit“ auf soziale Aktivierung: Publikumseffekte auch bei solchen Aufgaben, bei denen es keine klaren Bewertungsstandards gibt (z.B. Farbpräferenzen)

## ①② Gruppenleistung

*Aufgabentypologie* (Steiners, 1972)

Frage	Antwort	Aufgabentyp
Kann die Aufgabe in mehrere Teilkomponenten unterteilt werden, oder ist eine Aufteilung nicht sinnvoll?	Teilaufgaben können unterschieden werden	Unterteilbar
	es gibt keine Teilaufgaben	nicht unterteilbar
Was ist wichtiger: produzierte Quantität oder Qualität der Leistung?	Quantität	Maximierend
	Qualität	Optimierend
In welchem Verhältnis stehen die Einzelleistungen zu dem Gruppenprodukt?	Individuelle Beiträge werden aufaddiert	Additiv
	Das Produkt der Gruppe entspricht dem Durchschnitt der Einzelbeurteilungen	Kompensatorisch
	Die Gruppe wählt aus der Menge der Einzelurteile eine Beurteilung aus	Disjunktiv
	Alle Mitglieder der Gruppe müssen zum gemeinsamen Produkt beitragen	Konjunktiv
	Die Gruppe kann entscheiden, in welchem Verhältnis die Einzelbeiträge zum Gesamtprodukt stehen sollen	mit Ermessensspielraum

*Ringelmann-Effekt/Prozessverluste*: Je größer die Gruppe, desto weniger leistet die Einzelperson.  
 ⇒ Gruppenproduktivität = potentielle Produktivität - Motivationsverluste - Koordinationsverluste

- 1) Koordinierungsverlust: Gruppenmitglieder arbeiten nicht in dieselbe Richtung oder setzen ihre gesamte Kraft nicht im selben Augenblick ein
- 2) Motivationsverlust: Tendenz, anderen die Arbeit zu überlassen, unter Berücksichtigung, dass Betrag der Eigenleistung nicht identifizierbar ist, man jedoch den gleichen Anteil am Gruppenprodukt teilt  
 → Dies macht es für jedes Gruppenmitglied attraktiv, die Eigenleistung zurückzuhalten.  
 (Bsp.: Seilziehen: Personen ↔ Gewicht : umso mehr Personen, desto weniger Einzelkraft)

Typen: • Trittbrettfahrer: Beitrag zu *öffentlichen Gütern*: auch Personen, die nicht zur Schaffung beigetragen haben, ziehen nutzen → Einzelne glauben, ihr Beitrag ändere sowieso nichts am Gruppenresultat, aber individuelles Interesse muss bestehen, sonst geht's allen schlechter

- Soziales Faulenzen: weniger Beitrag zur Gruppenleistung, weil unter allen aufgeteilt
- Gimpeleffekt (Trotteleffekt): reduzieren ihre eigene Leistung, um nicht ausgenutzt zu werden.

*Motivations- & Koordinationsverluste* (Ingham, Levinger, Graves & Peckham, 1974): setzten bei Ringelmann an → wollten mit 63 kg Verluste berechnen; mit 1 bis 6 Leuten in echter Gruppe und Pseudo-Gruppe (VP & inaktive Konfidenten) → Pseudo: durchschnittl. 15% Verlust aufgrund Motivation → Echte: bis 20% Verlust, Rest wegen Koordination

*Untersuchung zum sozialen Faulenzen* (Latané, Williams & Harkins, 1979): VPn sollten so laut wie möglich Anfeuern/Klatschen → Prozessverluste bei 2 VPn 29%, bei 4 49% und bei 6 60%  
 → durch Pseudogruppe können Koordinationsverluste verhindert und Motivationsverluste gemessen werden

*Brainstorming* (Osborn, 1953): Methode zur Lösungsfindung in einer Gruppe → durch Interaktion effizienter als alleine

*Blockingeffekt* (Diehl & Stroebe, 1987): Gruppen mit verschiedener Kommunikation hatten 15 min Zeit Ideen gegen Arbeitslosigkeit zu finden → Interaktion = Blockierung  
 Gründe: - gegenseitiges Zuhören kostet zeit und unterbricht Denkprozess  
 - kognitive Blockierung durch Einfluss anderer Gedanken auf eigene Ideen  
 ⇒ 20 Test schlechter als Nominalgruppe (keine Interaktion, jeder einzelnes Brainstorming)

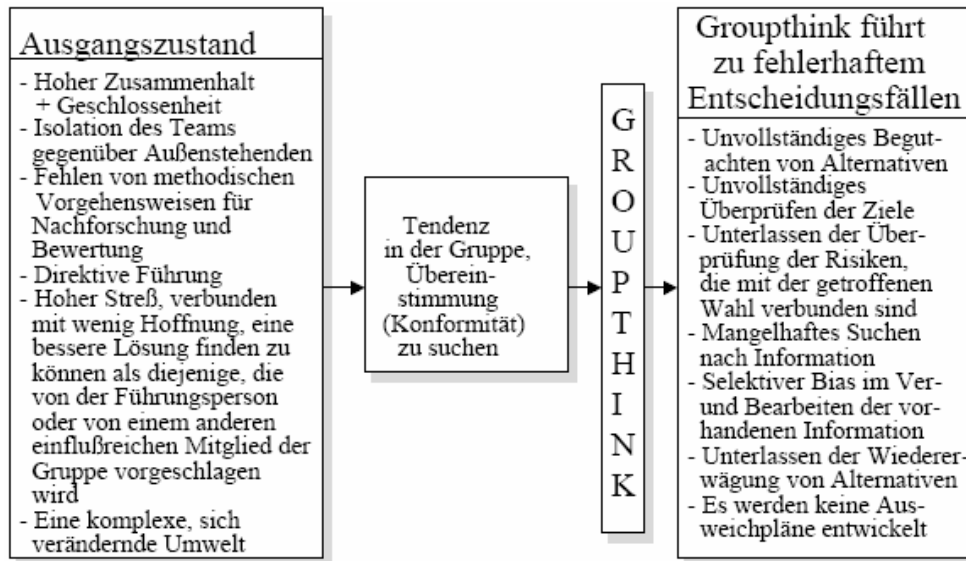
*Heureka-Aufgaben*: informativer Hinweis einer Person reicht aus, um die anderen Gruppenmitglieder zu überzeugen.

### ①③ Gruppendenken

*Charakteristika für „Groupthink“* (Janis, 1982):

- Illusion der Unverletzbarkeit/Unangreifbarkeit
- Glaube an eine dem Team innewohnende Moralität, Illusion der Einstimmigkeit
- offener Druck auf Abweichler, Ausübung von Selbstzensur
- Stereotypisierung von anderen Gruppen
- selbsternannte Denkwächter (schirmen von entgegengesetzter Information ab)

Konsequenzen:



*Tipps zur Vermeidung von „Groupthink“* (Frey, Schulz-Hardt & Stahlberg, 1996):

- Zurückhaltung des Führenden (keine Lösungswege vorab favorisieren)
- Offenheit für andere Meinungen (aktive Ermutigung zu Kritik & Alternativsuche)
- Minderheitenschutz (Möglichkeit geben, vor Ende eigene Sichtweise darzulegen)
- Heterogene Gruppen (ungleichmäßige Verteilung)
- Keine Teilung der Verantwortung (alle entscheiden mit und tragen Konsequenzen)
- Mehrere Gruppen (Vergleich unterschiedlicher Ergebnisse)
- Interne und externe Kontrollinstanzen (innerhalb sollte ein Teufelsadvokat z.B. worst case der Lösung einbringen und konstruktive Kritik üben → Raum für Einwände anderer)
- Gruppendynamische Vorgänge nicht missachten (Gruppenpolarisierung, Sympathie ...)
- Offenheit für Entscheidungsrevision (auch an lang erkämpftem Ende Zweifel anerkennen)
- Kontakt nach außen (weitreichende Kommunikation für neue Impulse)

## ①④ Beziehungen zwischen Gruppen

Diskriminierung: benachteiligende Behandlung/Ausschluss von Ressourcen bestimmter Gruppen  
Vorurteil: wertendes Urteil ohne Abwägung der relevanten Eigenschaften/Umstände  
Stereotyp: vorgefasste Meinung durch Klischees (innerhalb einer Gruppe)

*Merkmale einer autoritären Persönlichkeit* (Adorno et al., 1950):

F-Skala

Für Persönlichkeitsunterscheidung der Menschen mit rassisti. & demok. Tendenzen nach WKII  
→ Erwachsene mit hohen Werten konservativer und andere Kindheit als mit niedrigen Werten

Facetten:

1. **Konventionalismus** (= Bindung an konventionelle Werte)
2. **Autoritäre Unterwürfigkeit** (= unkritische Unterwerfung unter Autorität)
3. **Autoritäre Aggression** (= Aggression gegenüber Menschen, die konventionelle Werte missachten)
4. **Anti-Intrazepktion** (= Abwehr des Subjektiven, der Phantasie)
5. **Aberglaube und Stereotypie** (= Hang zur Mystik; Denken in rigiden Kategorien)
6. **Machtdenken und Kraftmeierei** (= Identifizierung mit Machtgestalten; Zurschaustellung von Stärke)
7. **Destruktivität und Zynismus** (= Allgemeine Feindseligkeit)
8. **Projektivität** (= Projektion unbewusster Triebimpulse auf die Außenwelt)
9. **Sexualität** (= übertriebene Beschäftigung mit sexuellen Aspekten)

*Kritik der Theorie der autoritären Persönlichkeit* (Pettigrew, 1958):

Untersuchung Süd-USA: Personen mit Vorurteile gegen Schwarze trotzdem keinen hohen Werte für Autoritarismus → offene Diskriminierung, aber „normale“ Population

Beschränkung: keine individuellen Unterschiede feststellbar

- 1) Vernachlässigung soziokultureller Faktoren
- 2) keine Erklärung für Uniformität von Vorurteilen
- 3) historische Spezifität von Vorurteilen

*Hovland & Sears* (1940): Lynchjustiz, Gewalt gegen Minderheiten

*Sündenbockhypothese*: Feindseligkeit gegen Minderheiten & Randgruppen als Folge von Frustration wegen Nichterreichen angestrebter Ziele → Frustration löst Aggressionstendenz aus

Wenn Verursacher der Frustration zu mächtig oder nicht identifizierbar ist → Verschiebung der Aggression auf leicht zugängliche, schwächere Ziele → Zugleich werden diese für die Frustration verantwortlich gemacht ("Sündenbock") und/oder es werden ihnen negative Eigenschaften zugeschrieben.

Kritikpunkte: Annahmen der Frustrations-Aggressions-Hypothese falsch: Sündenbocktheorie erlaubt keine Vorhersagen welche Gruppe zum Zielobjekt der verschobenen Aggression gemacht wird.

*Verschiebung*: Aggressionsziel und Reaktionsart ersetzen

*Theorie des realistischen Konflikts* (Sherif):

Gruppen, die um begrenzte Ressourcen miteinander im Wettstreit stehen, entwickeln Antipathie und diskriminierendes Verhalten gegeneinander

*Robbers Cave (Ferienlager)-Experiment* (Sherif et al., 1961):

„normale“ 12 jährige Jungs, die sich nicht kennen, ins Ferienlager geschickt

1. Stufe - Gruppenbildung: zwei völlig gleiche Gruppen, unwissend voneinander, gebildet  
→ ganz normale Entstehung von Gruppenstrukturen (Status, Rolle, Norm) im Ferienlager
2. Stufe: Intergruppenwettbewerbe: sportliche Wettkämpfe zwischen den Gruppen vorgeschlagen  
→ Sieger sollte Pokal bekommen und jeder der Gewinnergruppe ein Taschenmesser  
→ aus parallel existenten Gruppen wurden feindliche Gegner: Gruppenstruktur änderte sich  
→ Kooperation & Solidarität innerhalb der Gruppen, Konkurrenz & Feindseligkeit zwischen G.

3. Stufe: Konfliktreduktion: Versuch durch gemeinsamen Kontakt (Abendessen) schlug fehl  
 → gemeinsame Aktivitäten mit übergeordneten Zielen (für beide verbindlich, nur gemeinsam erreichbar - z.B. Lastwagen mit Essen schieben) → Konflikte abgebaut, gemeinsame Heimreise  
 → systematisch verschiedenes Verhalten in Abhängigkeit der Veränderung der Intergruppenbeziehung

*Voraussetzungen vorurteilsreduzierenden Kontakts (Cook, 1985):*

- 1) Alle Mitglieder haben in Kontaktsituation gleichen Status
- 2) Merkmale der Fremdgruppenmitglieder widersprechen den Stereotypen
- 3) Kooperation zur Erreichung eines gemeinsamen Ziels erfordert/begünstigt
- 4) Enger, persönlicher Kontakt benötigt
- 5) In Situation herrschenden Normen begünstigen gegenseitige Akzeptanz

*Effekte internationaler Kontakte (Stangor, Jonas, Stroebe & Hewstone, 1996):*

US-Austauschstudenenten in BRD sollten Einstellung gegenüber Deutschen zu verschiedenen Zeitpunkten äußern → am Anfang durchweg positiv → während des Aufenthalts differenzierter und realistischer, aber auch negativer und weniger idealistisch

*Theorie der sozialen Identität (Tajfel & Turner, 1986):*

- soziale Kategorisierung: Unterteilung der Welt vereinfacht, gibt Sinn und definiert, wer wir sind
- soziale Identität: (positives) Selbstkonzept über Gruppenbindung definiert → positiv gesehen
- sozialer Vergleich: Wert unserer Eigengruppe wird durch Vergleich mit anderen Gruppen eingeschätzt → große Bedeutung, trägt indirekt zur Selbstwertschätzung bei
- soziale Distinktheit: positive Identität, wenn höherer Rang (Distinktheit) der Eigengruppe zu Außengruppen erreicht wird → kann zu deren Diskriminierung führen

*Reizklassifikationstheorie (Tajfel & Wilkes, 1963):*

→ 8 Linien in 2 Gruppen (kurze/lange) ordnen → AV: VPn sollen Länge schätzen

Intraklasseneffekt (Assimilation): Elemente innerhalb Kategorie werden ähnlicher wahrgenommen als sie in Wirklichkeit sind

Intraklasseneffekt (Akzentuierung): Elemente aus verschiedenen Kategorien werden unähnlicher wahrgenommen als sie in Wirklichkeit sind

*Minimalgruppenexperiment (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971):*

Schüler, willkürlich in Gruppen eingeteilt, mussten Geld an anonyme andere (kein Zusammenhang, völlig Unbekannte) verteilen, wussten nur Gruppenzugehörigkeit → bei Verteilung an 2 Mitglieder je Gruppe kaum Abweichung → bei je 1 Mitglied statisch signifikante Bevorzugung der Eigengruppe, auch wenn statisch gesehen 1 Mitglied der Eigengruppe schlechter wegkommt  
 → Maximierung der Differenz zwischen den Gruppen wichtiger als absoluter Gewinn

*Reaktionen auf eine negative soziale Identität (Tajfel & Turner, 1986):*

	Individualistische Strategie	Kollektive Strategien		
Ziel	Die eigene gesellschaftliche Stellung verändern	Die Stellung der eigenen Gruppe verändern		
Methode	Die eigene Gruppe verlassen, z. B. Schwarze, die versuchen, als Weiße „anerkannt“ zu werden	1) Vergleiche auf andere untergeordnete Gruppen beschränken, z. B. daß sich Arbeiter auf den Vergleich ihres Lohnunterschieds zu anderen Arbeitern beschränken; Vernachlässigen von Arbeitnehmer- und Arbeitgeberunterschieden	2) Die Vergleichsdimensionen verändern, z. B. neue kulturelle und musikalische Formen entwickeln, wie bei den Punks in Großbritannien	3) Direkte Konfrontation mit der dominanten Gruppe, z. B. Forderungen nach sozialen Änderungen bei Feministinnen in industrialisierten Ländern