

Kapitel 12 Sozialpsychologie

12.1 Wie wirkt sich Gruppenzugehörigkeit auf Menschen aus?

- ▶ **Menschen bevorzugen die eigenen Gruppen:** Menschen identifizieren rasch Eigengruppen, denen sie selbst angehören, und Fremdgruppen, denen sie nicht angehören. Die Bildung von Eigen- und Fremdgruppen wird durch Reziprozität (wenn Person A Person B hilft, wird Person B Person A helfen) und Transitivität (Gruppenmitglieder neigen zu denselben Meinungen über andere Menschen) beeinflusst. Fremdgruppenhomogenität beschreibt die Tendenz, Angehörige von Fremdgruppen als ähnlicher wahrzunehmen als Angehörige von Eigengruppen. Eigengruppenbevorzugung ist ein einflussreicher Effekt und könnte den evolutionären Druck widerspiegeln, sowohl sich selbst als auch Ressourcen zu beschützen. Der mediale präfrontale Kortex scheint beim Denken über andere Menschen eine wichtige Rolle zu spielen. Studien ergaben ein höheres Maß an medialer präfrontaler Aktivität, wenn Menschen Angehörige von Eigengruppen beurteilen, als wenn sie Angehörige von Fremdgruppen beurteilen.
- ▶ **Gruppen beeinflussen individuelles Verhalten:** Eine Reihe von Phänomenen demonstriert den Einfluss der Gruppe auf das Individuum. Dazu zählen soziale Erleichterung (bessere Leistung bei relativ leichten Aufgaben in Gegenwart anderer), soziales Faulenzen (geringere Anstrengung beim Arbeiten in einer Gruppe), Deindividuation (Verlust der Individualität, der Eigenwahrnehmung und der Beachtung persönlicher Standards beim Aufenthalt in einer Gruppe), Gruppenpolarisierung (Tendenz zur Verfestigung der anfänglichen Meinung in einer Gruppe) und Gruppendenken (Zustimmung zu schlechten Entscheidungen, um die Harmonie in der Gruppe aufrechtzuerhalten).
- ▶ **Menschen neigen zu Konformität mit anderen:** Wir zeigen Konformität, wenn wir eigene Verhaltensweisen und Meinungen so verändern, dass sie zu denen anderer Menschen oder aber zu den Erwartungen anderer Menschen passen. Konformität ist die Folge normativer Einflüsse (dem Bestreben, sich in die Gruppe einzufügen und zu vermeiden, als Außenseiter dazustehen) und informationaler Einflüsse (der Annahme, dass das Verhalten anderer die richtige Art der Reaktion darstelle). Konformität wird durch Gruppengröße und Einvernehmlichkeit beeinflusst.
- ▶ **Menschen verhalten sich oft compliant:** Menschen sind compliant, wenn sie von anderen erbetene Dinge tun. Compliance wird durch die Stimmungslage und durch Techniken wie die Fuß-in-der-Tür- und die Tür-ins-Gesicht-Technik beeinflusst.
- ▶ **Menschen zeigen Gehorsam gegenüber Autoritäten:** Menschen zeigen Gehorsam, wenn sie den Anweisungen einer Autoritätsperson Folge leisten. Wie in Milgrams berühmter Studie gezeigt, fügen Menschen anderen Menschen Schaden zu, wenn es ihnen von einer Autoritätsperson befohlen wird. Gehorsam wird durch die Persönlichkeit und die räumliche Nähe zur Autoritätsperson beeinflusst.

12.2 Wann helfen Menschen anderen, wann schädigen sie sie?

- ▶ **Viele Faktoren können sich auf Aggression auswirken:** Aggression ist ein grundlegendes menschliches Verhalten. Situative Faktoren, die zu negativen Emotionen führen – darunter soziale Zurückweisung, Furcht, Hitze, Schmerz –, können sich auf Aggression auswirken. Das MAOA-Gen und der Serotoninspiegel sind besonders wichtig bei der Kontrolle von aggressivem Verhalten. Zwischen dem Testosteronspiegel und Aggression besteht eine schwache Korrelation, es ist jedoch nicht klar, ob Testosteron das Aggressionsniveau erhöht, oder ob z. B. bedrohliche Auseinandersetzungen zu einem höheren Testosteronspiegel führen. Es könnte sein, dass Testosteron eher bei Dominanz als bei Aggression eine Rolle spielt. Kulturelle und soziale Faktoren von Aggression können sich mit der Zeit ändern.
- ▶ **Viele Faktoren können helfendes Verhalten beeinflussen:** Prosoziales Verhalten hält soziale Beziehungen aufrecht. Evolutionär betrachtet liegen altruistischem Verhalten selbstsüchtige Motive zugrunde. Das bedeutet,

Menschen helfen anderen, um eigene Gene weiterzugeben oder die Wahrscheinlichkeit dafür zu erhöhen, dass andere einem selbst bei Bedarf ebenfalls Hilfe leisten werden.

- ▶ **Der Zuschauereffekt:** Das Unterlassen von Hilfeleistung gegenüber anderen Menschen in beobachteten Notlagen, wenn auch andere Leute gegenwärtig sind, bezeichnet man als Zuschauereffekt. Dieses Phänomen ist dann am wahrscheinlichsten, wenn Menschen in uneindeutigen Situationen sind, anonym bleiben können und Risiken bei der Hilfeleistung wahrnehmen.
- ▶ **Kooperation kann Verzerrungen gegenüber Fremdgruppen reduzieren:** Menschen können auch Menschen in Fremdgruppen in Notlagen helfen, wie z. B. internationale Hilfsaktionen bei Naturkatastrophen zeigen. Kooperation und Zusammenarbeit auf gemeinsame Ziele hin können die Harmonie zwischen Gruppen verbessern.

12.3 Wie leiten Einstellungen Menschen?

- ▶ **Menschen bilden Einstellungen durch Erfahrung und Sozialisation:** Einstellungen sind Beurteilungen von Objekten, Ereignissen oder Ideen. Sie werden durch direkte Erfahrung geformt, durch Vertrautheit beeinflusst (Mere-Exposure-Effekt) sowie durch Konditionierung und Sozialisation geformt.
- ▶ **Verhaltensweisen sind mit starken Einstellungen konsistent:** Einstellungen sagen Verhalten am besten vorher, wenn sie stark, persönlich relevant, spezifisch, durch persönliche Erfahrung gebildet und leicht zugänglich sind.
- ▶ **Einstellungen können expliziter oder impliziter Natur sein:** Explizite Einstellungen sind diejenigen, derer Menschen sich bewusst sind und die sie berichten können. Sie können sich von impliziten Einstellungen unterscheiden, die auf unbewusster Ebene operieren. In sozial sensiblen Situationen sind implizite Einstellungen ein besserer Prädiktor für Verhalten als explizite Einstellungen.
- ▶ **Diskrepanzen führen zu Dissonanz:** Diskrepanzen zwischen Einstellungen oder zwischen Einstellungen und Verhalten führen zu kognitiver Dissonanz. Diese ist durch Angst, Anspannung und Unmut gekennzeichnet. Wir reduzieren Dissonanz, indem wir unsere Einstellungen ändern (oder unser Verhalten), oder indem wir die Diskrepanz rationalisieren oder trivialisieren.
- ▶ **Einstellungen lassen sich durch Überzeugen verändern:** Überzeugen ist das aktive und bewusste Bemühen, Einstellungen durch das Übermitteln einer Botschaft zu verändern. Laut dem Elaboration-Likelihood-Modell führt Überzeugen auf der zentralen Route (die sorgsames Nachdenken über die Botschaft beinhaltet) zu stärkeren und dauerhafteren Einstellungsveränderungen als Überzeugen auf der peripheren Route (die auf oberflächlichen Reizen beruht, z. B. der Attraktivität der Person, die die Botschaft übermittelt).

12.4 Wie denken Menschen über andere?

- ▶ **Das physische Erscheinungsbild beeinflusst erste Eindrücke:** Soziale Interaktion erfordert, dass Menschen sich Eindrücke über andere Menschen bilden. Menschen sind hochgradig sensibel für nonverbale Informationen (wie Gesichtsausdrücke, Augenkontakt) und können zutreffende Eindrücke von anderen Menschen basierend auf sehr kurzen Verhaltensschnipseln gewinnen.
- ▶ **Menschen nehmen Attributionen vor:** Menschen nutzen internale und externale Kausalattributionen für die Erklärung von Verhalten. Der fundamentale Attributionsfehler tritt auf, wenn Menschen internale Attributionen gegenüber externalen Attributionen bei der Erklärung des Verhaltens anderer Menschen bevorzugen. Der Akteur-Beobachter-Unterschied ist die Tendenz, persönliche Attributionen zur Erklärung des Verhaltens anderer Menschen und situative Attributionen zur Erklärung des eigenen Verhaltens heranzuziehen.
- ▶ **Stereotype basieren auf automatischer Kategorisierung:** Stereotype sind kognitive Schemata die es erlauben, soziale Informationen schnell und einfach zu verarbeiten. Infolge gerichteter Aufmerksamkeit und Verzerrungen in der Erinnerung können Menschen Scheinkorrelationen aufsitzen – man sieht Zusammenhänge, wo keine sind. In diesem Fall glauben Menschen an falsche Zusammenhänge, weil sie nur die Informationen bemerken, die ihre Stereotypen bestätigen.

- ▶ **Stereotype können zu Vorurteilen führen:** Stereotype resultieren aus den normalen kognitiven Prozessen der Kategorisierung und können positiv, neutral oder negativ sein. Menschen neigen dazu, gegenüber Angehörigen von Fremdgruppen Vorurteile zu entwickeln und diese zu diskriminieren. Moderner Rassismus ist eine subtile Form von Vorurteilen, die sich entwickelt hat, weil Leute gelernt haben, rassistische Einstellungen nicht öffentlich zu äußern. Stereotype können gehemmt werden – etwa durch das Darbieten positiver Beispiele negativ stereotypisierter Gruppen.
- ▶ **Vorurteile lassen sich reduzieren:** Vorurteile und Diskriminierung können reduziert werden, indem man übergeordnete Ziele teilt, die Kooperation erfordern, sich positive Interaktionen mit Angehörigen von Fremdgruppen vorstellt und sich in Perspektivübernahme und -übergabe übt.

12.5 Was entscheidet über die Qualität von Beziehungen?

- ▶ **Situative und persönliche Faktoren beeinflussen interpersonelle Anziehung und Freundschaften:** Menschen fühlen sich von anderen angezogen, mit denen sie häufigen Kontakt haben, denen sie ähnlich sind und die sie physisch attraktiv finden. Männer werden eher von körperlichen Anzeichen für Jugend und Fruchtbarkeit angezogen. Frauen werden eher von Anzeichen für Dominanz, Stärke und potenziell hohes Einkommen angezogen. Menschen finden »gemittelte« Gesichter und symmetrische Gesichter am attraktivsten. Physisch attraktive Menschen genießen viele soziale Vorteile, berichten aber nicht, glücklicher zu sein.
- ▶ **Liebe ist eine wichtige Komponente romantischer Beziehungen:** Im Kontext romantischer Liebe wird zwischen leidenschaftlicher Liebe und kameradschaftlicher Liebe unterschieden. Leidenschaftliche Liebe ist durch intensives Verlangen und sexuelles Begehren charakterisiert, kameradschaftliche Liebe durch Hingabe, Fürsorge und Unterstützung. Leidenschaft verringert sich typischerweise im Laufe der Zeit, aber die Entwicklung von Freundschaft, Unterstützung und Intimität über die Zeit trägt zur Stabilität romantischer Beziehungen bei.
- ▶ **Das Aufrechterhalten von Liebe kann Einsatz erfordern:** Wie ein Paar mit Konflikten umgeht, beeinflusst die Stabilität seiner Beziehung. Übermäßig kritisch oder defensiv zu sein, dem anderen mit Geringschätzung zu begegnen und sich mental zurückzuziehen sind dysfunktionale Strategien zur Bewältigung zwischenmenschlicher Konflikte. Paare, die positive Dinge aufeinander attribuieren und negative Dinge auf situative Faktoren, berichten von höherer Zufriedenheit in der Partnerschaft.