



Online-Material

In dieser Datei finden Sie:

- ▶ Ausführliches Glossar zum Lehrbuch



M. Gollwitzer/M. Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
2. Auflage

Glossar

Affekt. Ausmaß und Qualität einer unwillkürlichen emotionalen Empfindung. Manche Autoren verwenden die Begriffe Affekt, Emotion und Gefühl synonym; andere bezeichnen mit Affekt die spontane, nicht-kognitive Facette emotionaler Empfindungen (→ Emotion).

Aggression. Verhalten, das mit dem Ziel ausgeführt wird, ein anderes Lebewesen zu beschädigen oder zu verletzen, während dieses die Beschädigung oder Verletzung zu verhindern versucht.

Altruismus. (von lat.: altrui = ein anderer) Hilfsbereitschaft, die rein durch die Sorge um das Wohl des anderen motiviert ist. Wird oft gleichgesetzt mit Hilfsbereitschaft, obwohl diese auch anders motiviert sein kann als durch Sorge für den anderen.

Artefakt. (von lat.: ars = Kunst; factum = das Gemachte) Künstliche empirische Befunde, die fälschlicherweise interpretiert werden, obwohl sie in Wirklichkeit bloß Scheinergebnisse sind. Eine → Scheinkorrelation ist ein solches Artefakt. Auch → Versuchsleitereffekte können artifizielle Ergebnisse verursachen.

Attribution. Prozess und Ergebnis der Ursachenzuschreibung. Insbesondere bei unerwarteten und negativen Ereignissen suchen Menschen spontan nach Ursachen. Solche Ursachenzuschreibungen sind entscheidend für unsere Wahrnehmung von uns selbst, von anderen, von der Welt im Allgemeinen. Attributionen sind oft schematisch (→ Schema) und verzerrt (→ Bias), bspw. weil wir uns schwer tun, einmal gefasste Meinungen zu revidieren, oder weil wir nach einem positiven → Selbstwert streben.

Behaviorismus. Strömung in den Verhaltenswissenschaften, die menschliches Verhalten nur aufgrund von Beschreibungen der Zusammenhänge (→ Kontingenzen) zwischen Reiz (z. B. negative Verstärkung) und Reaktion zu erklären versuchte. → Kognitionen und → Emotionen waren für die Behavioristen zweitrangig. Im behavioristischen Ansatz wurden Mechanismen des Lernens (z. B. → Konditionierung) ausgiebig untersucht.

Bias. Verzerrung bei der Wahrnehmung, der Interpretation bzw. der Erinnerung von Informationen. Beispiele: Beobachter attribuieren das Verhalten anderer eher auf deren Person (personale → Attribution), die handelnden Personen selbst machen hingegen eher situationale Einflüsse verantwortlich (actor-observer-bias). Die erhöhte Neigung, personale Attributionen vorzunehmen, wird auch als fundamentaler Attributionsfehler (fundamental attribution bias oder correspondence bias) bezeichnet. Aggressive Kinder neigen dazu, anderen Kindern feindselige Absichten zu unterstellen (hostile attribution bias). Menschen neigen dazu, jene Informationen stärker zu gewichten, die ihre Voreinstellungen bestätigen (confirmation bias).

Deprivation. Im → Behaviorismus definiert als Abwesenheit (positiver) Verstärker; allgemeiner: Reizarmut oder Unerreichbarkeit von Ressourcen (Geld, Gütern, Anerkennung etc.). Der Begriff → relative Deprivation meint, weniger Ressourcen als jemand anders zu haben.

Dilemma, soziales. Situation, in der alle beteiligten Personen die Wahl zwischen mehreren Handlungsalternativen haben, wobei eine dieser Handlungsalternativen nur der handelnden Person nützt, der Gesamtnutzen für alle beteiligten Personen aber geringer ist, wenn alle Personen diese eigennützige Option wählen, statt zu kooperieren.

Distinktheit. Zwei Dinge sind distinkt, wenn sie hinreichend unterschiedlich sind. Mit sozialer Distinktheit im Intergruppenkontext ist bspw. gemeint, dass sich die eigene Gruppe von einer anderen Gruppe deutlich abhebt (im Idealfall positiv). In der Attributionsforschung bedeutet Distinktheit, dass sich ein Ereignis (z. B. ein Klausurergebnis) zwischen zwei → Entitäten (z. B. Klausuren in zwei Fächern) unterscheidet.

Dyade. System, das aus zwei Elementen besteht (z. B. ein Kontext, in dem zwei Personen miteinander interagieren). Konzept in der Balancetheorie von Heider. Zum Vergleich s. → Triade.

Emotion. Qualität eines Erlebniszustandes, umgangssprachlich »Gefühl«. Emotionen hängen – nach Ansicht vieler Theorien – von vorangegangenen kognitiven Bewertungen ab: Aus der Wahrnehmung von Gefahr entsteht Angst, aus der Wahrnehmung von Ungerechtigkeit entsteht Empörung etc. Sie sind nur zum Teil kontrollierbar. Emotionen beeinflussen unsere Wahrnehmung und unsere Handlungen (→ Affekt).

Empathie. Nachempfinden der emotionalen Befindlichkeit anderer Menschen («mitfühlen»). Emotionale Komponente der Fähigkeit, sich in andere Menschen hineinversetzen zu können (→ Perspektivenübernahme). Einige Autoren sind der Meinung, Empathiefähigkeit sei ein fundamentaler Baustein der sozialen Interaktion und müsse daher angeboren sein. In Theorien zum → Altruismus wird Empathie als Voraussetzung für hilfsbereites Handeln verstanden.

Einstellung. Zuneigung vs. Abneigung gegenüber einem Einstellungsobjekt. Einstellungsobjekte können Menschen, Dinge, Konzepte, Institutionen, Ideen, Handlungen u. a. m. sein. Einstellungen setzen sich aus einer kognitiven Komponente (Beurteilung des Einstellungsobjekts), einer affektiven Komponente (positive vs. negative Gefühle gegenüber dem Einstellungsobjekt) und einer Verhaltenskomponente (Annäherung, Vermeidung) zusammen.

Entität. (von lat.: entitas = Wesen, Seiendes) In der Attributionstheorie von Kelley bezeichnen Entitäten unterschiedliche Situationen, in denen vergleichbare Ereignisse stattfinden. Beispielsweise würde man eine Person, die sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich Pech hat, als Pechvogel (→ Attribution auf die Person) bezeichnen. Der private und der berufliche Bereich stellen hier zwei Entitäten dar.

Equity. Auch Leistungsproportionalitätsprinzip. In der Gerechtigkeitsforschung (Equity-Theorie) verstanden als Gleichheit von Outcome-Input-Relationen: Eine Aufteilung von Gütern ist dann gerecht, wenn das Verhältnis meines eigenen Anteils (Outcome) zu meinen Kosten bzw. Investitionen (Input) identisch ist mit der entsprechenden Relation bei anderen Personen. Damit ist Equity ein → Gerechtigkeitsprinzip bei Verteilungen.

Erlernte Hilflosigkeit. (engl. learned helplessness) Wahrnehmung, dass bestimmte (unangenehme) Konsequenzen nicht durch eigenes Handeln beeinflusst werden können (d. h. fehlende → Kontingenz zwischen Handeln und Konsequenzen). Tierexperimente haben gezeigt, dass zufällig verabreichte Stromschläge dazu führen, dass die Tiere jeglichen Versuch, diesen zu entgehen, mit der Zeit aufgeben und in einen apathischen Zustand fallen. Beim Menschen ist erlernte Hilflosigkeit ein Faktor bei der Ausbildung depressiver Symptome (s. a. → Kontrollüberzeugung).

Exklusion. Ausschluss aus oder Bestreiten der Zugehörigkeit zu einer sozialen Gemeinschaft (soziale Exklusion) oder aus einer Kategorie, für die bestimmte Normen der gegenseitigen Fairness gelten (moralische Exklusion; auch: Dehumanisierung).

Experiment. Wissenschaftliche Untersuchung, mit der eine bestimmte empirische Fragestellung systematisch überprüft werden soll, indem die kontrollierte Veränderung (Manipulation) einer (unabhängigen) Variablen auf eine andere (abhängige) Variable überprüft wird. Von einem »echten Experiment« spricht man, wenn die zu untersuchenden Personen einer Manipulationsbedingung zufällig zugewiesen werden (→ Randomisierung).

Fitness. In der → Soziobiologie bzw. Evolutionspsychologie bezeichnet Fitness den → Reproduktionserfolg (genauer: die Reproduktionswahrscheinlichkeit) eines Individuums. Charles Darwin hatte die Hypothese geprägt, dass sich jene Merkmale, die zur Sicherung oder Erhöhung der Fitness beitragen, weitervererben, während jene, bei denen dies nicht der Fall ist, aussterben (Selektion; s. → sexuelle Selektion). Es vererben sich etwa solche Merkmale weiter, die die Überlebenswahrscheinlichkeit eines Individuums unter spezifischen Umweltbedingungen erhöhen (z. B. eine bestimmte Schnabelform, um Nüsse besser knacken zu können).

Fragwürdige Forschungspraktiken. Maßnahmen, einen Effekt als statistisch signifikant publizieren zu können, obwohl es diesen Effekt so in Wahrheit nicht gibt und er deshalb nicht replizierbar ist (→ Replizierbarkeit). Zu den fragwürdigen Forschungspraktiken gehören selektive Ergebnisberichte, unzureichende → Power, → P-Hacking und → HARKing.

Generalisierbarkeit. Unabhängigkeit eines Effekts von Randbedingungen. Randbedingungen können sein: Kontexte, Geschlecht, Alter, Bildungsstand, Zugehörigkeit zu Kulturen oder sozialen Kategorien. Zu unterscheiden von → Replizierbarkeit und → Reproduzierbarkeit.

Gerechtigkeitsprinzipien. Ob etwas gerecht oder ungerecht ist, wird danach bemessen, ob bestimmte Prinzipien angemessen angewandt worden sind. Ressourcen und Güter können bspw. nach dem Gleichheitsprinzip, dem Bedürfnisprinzip, dem Leistungsproportionalitätsprinzip (→ Equity) usw. verteilt

werden. Auch für andere Domänen der Gerechtigkeit (Verfahren, Vergeltung) gibt es entsprechende Prinzipien.

Gruppe. Im sozialpsychologischen Sinn spricht man von einer Gruppe, die aus mindestens zwei Personen besteht, die (a) miteinander interagieren, (b) sich als Gruppe wahrnehmen (→ Identifikation), (c) sich gegenseitig beeinflussen und (d) ein gemeinsames Ziel verfolgen und deren Verhalten (e) voneinander abhängt (→ Interdependenz) sowie (f) durch gruppenspezifische → Normen strukturiert ist.

HARKing. Hypothesizing After the Results are Known. Eine → fragwürdige Forschungspraktik, bei der Hypothesen nicht vor einer empirischen Untersuchung aufgestellt, sondern nach Kenntnis der Ergebnisse formuliert werden und dabei fälschlich behauptet wird, die Hypothesen hätten vor der Untersuchung festgestanden.

Heuristik. Interpretationen oder Entscheidungen, bei denen nicht alle zur Verfügung stehenden Informationen genutzt werden, sondern die auf der Basis verkürzter, schematischer (→ Schema), »unsauberer«, manchmal sogar irrationaler Regeln und Grundlagen getroffen werden. Heuristiken werden vor allem unter Entscheidungsunsicherheit angewendet (bspw. wenn wir eine bestimmte Zahlenkombination beim Lotto immer wieder verwenden). Heuristiken erleichtern die Informationsverarbeitung, sie tragen zur kognitiven Effizienz und zur Komplexitätsreduktion bei.

Identifikation. Wahrnehmung von und Gefühl der Zugehörigkeit zu einer sozialen Kategorie (z. B. der → Peergroup); oft begleitet von Stolz. Für Dinge, mit denen wir uns identifizieren, setzen wir uns ein (z. B. → Normen in einer Gruppe) und sind sogar bereit, Opfer zu bringen, um sie zu verteidigen. Über die Identifikation erfahren wir Identität, sie macht einen Teil unseres → Selbstkonzepts aus. Wenn sich Gruppenmitglieder mit ihrer Gruppe identifizieren, entsteht in der Gruppe → Kohäsion.

Interdependenz. Wechselseitige Abhängigkeit. In den Austauschtheorien spricht man von Interdependenz, wenn ein bestimmtes Verhalten für eine Person nur dann einen Nutzen bringt, wenn andere Personen ebenfalls entsprechendes Verhalten zeigen (und umgekehrt). In → Gruppen besteht Interdependenz, wenn die Gruppenmitglieder nach der Leistung der Gesamtgruppe belohnt werden: Dann ist jedes Mitglied abhängig von den Leistungen, die die jeweils anderen Mitglieder bringen.

Kognition. Allgemein: Bewusstseinsinhalt. Kognitionen können Wahrnehmungen, Interpretationen, Erinnerungen, Attributionen, Behauptungen, Handlungsabsichten etc. sein. Die Kognitionsforschung ist Teil der Allgemeinen Psychologie. Viele sozialpsychologische Theorien beziehen kognitive Elemente aber ganz explizit mit ein.

Kohäsion. Stärke des Zusammenhalts (»Wir-Gefühl«) in einer → Gruppe; insofern eng verwandt mit dem Begriff → Identifikation. Während Identifikation jedoch ein Merkmal von Gruppenmitgliedern ist, ist Kohäsion ein Gruppenmerkmal. Hohe Kohäsion hat für Gruppenleistungen oft Vorteile, sie birgt aber auch Gefahren, wenn sich die Gruppe unbesiegbar fühlt (groupthink).

Kommunikation. Einseitige oder wechselseitige Übermittlung von Information, die in verschiedenen Modalitäten (verbal, nonverbal, schriftlich, bildlich) und mit unterschiedlichen Medien (z. B. im persönlichen Gespräch, per Telefon, postalisch, durch digitalen Austausch von Fotos und Texten) erfolgen und verschiedene Funktionen (mitteilen, fragen, sich koordinieren, beeinflussen und überzeugen, sich unterhalten) erfüllen kann.

Konditionierung. Beeinflussung von Verhaltensmustern durch direkte Verstärkung (operante K.) oder durch Paarung (Assoziation) neutraler Reize (z. B. einem akustischen Signal) mit einem Verstärker, so lange, bis der neutrale Reiz selbst Verstärkerwert hat (klassische K.). Obwohl vor allem im Rahmen des → Behaviorismus untersucht, findet der Begriff der Konditionierung auch in modernen sozialpsychologischen Theorien noch Verwendung (z. B. beim Einstellungserwerb).

Konföderierter. (engl. confederate; auch Strohmännchen) Eingeweihte Mitarbeiter des Versuchsleiters in einem sozialpsychologischen Experiment. Für die Versuchsperson scheint es jedoch, als sei diese Person eine andere »echte« Versuchsperson. Konföderierte werden verwendet, um in Experimenten soziale Situationen nachzustellen.

Konformität. Orientierung des Verhaltens einer Person (oder einer Gruppe) an den – impliziten oder expliziten – Erwartungen und Meinungen anderer. Solomon Asch konnte nachweisen, dass sich Versuchspersonen selbst dann der Gruppenmeinung anpassen, wenn diese objektiv falsch ist. Ob hier allerdings eine echte Beeinflussung stattfand oder ob die Versuchspersonen bloß nicht als Abweichler dastehen wollten, ist unklar.

Konfundierung. Liegt vor, wenn durch die systematische Variation der UV noch weitere Variablen variiert werden, die sich ebenfalls auf die AV auswirken. Dadurch ergeben sich für den beobachteten Effekt Alternativerklärungen. Konfundierung beeinträchtigt die interne Validität eines Experiments.

Konsistenz. In verschiedenen Disziplinen übersetzt mit Widerspruchsfreiheit, Abwesenheit von Spannungen. Sozialpsychologische Konsistenztheorien gehen davon aus, dass Menschen in Bezug auf ihre Einstellungen, → Werte, Meinungen und Handlungen nach Widerspruchsfreiheit streben (Konsistenzmotiv). Obwohl sich diese Annahme im Allgemeinen bestätigt, fällt die empirische Korrelation zwischen Einstellung und Verhalten im Durchschnitt nur schwach aus.

Konsistenzkontroverse. Eine in den 1960er und 1970er Jahren lebhaft geführte Diskussion um die Frage, ob man aus den Einstellungen, die eine Person gegenüber Dingen oder anderen Menschen hat, ihr Verhalten diesen Dingen oder Menschen gegenüber vorhersagen kann. Da die Korrelation zwischen Einstellung und Verhalten empirisch so gering ausfiel, waren einige Forscher der Meinung, Einstellungen seien als Verhaltensprädiktoren ungeeignet. Später wurden Bedingungen identifiziert, unter denen der Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten mehr oder weniger hoch ist.

Kontrollüberzeugung. (engl. locus of control) Generalisierte Erwartungen einer Person über die Kontingenz zwischen Handlungen und deren Konsequenzen. Julian Rotter konnte zeigen, dass sich Menschen dahingehend unterscheiden, inwiefern sie Ereignisse (z.B. Prüfungsergebnisse, aber auch Schicksalsschläge) für kontrollierbar durch eigenes Handeln (internale Kontrollüberzeugung) oder unkontrollierbar (externale Kontrollüberzeugung) halten. Eine externale K. ist das Resultat → erlernter Hilflosigkeit.

Metaanalyse. Quantitative Zusammenfassung der Ergebnisse mehrerer Untersuchungen einer Fragestellung oder Hypothese. Trägt zur Robustheit von Befunden und → Replizierbarkeit von Effekten, zur Abschätzung der → Generalisierbarkeit von Effekten bei und zur Klärung, ob ein Effekt moderiert wird (→ Moderatorvariable) und welche Besonderheiten einer Studie die Höhe des Effekts mitbedingen.

Minimales Gruppenparadigma. Experimentelles Paradigma, das vor allem von Henri Tajfel verwendet wurde, um herauszufinden, unter welchen Bedingungen Menschen dazu neigen, Mitglieder ihrer eigenen Gruppe (Ingroup) zu bevorzugen und die Mitglieder konkurrierender Gruppen (Outgroup) abzuwerten oder zu benachteiligen.

Moderatorvariable. Variable, von deren Ausprägung der Zusammenhang zwischen zwei anderen Variablen oder der Effekt einer unabhängigen Variable auf eine abhängige Variable abhängt. Moderatoreffekte sind Interaktionseffekte zwischen der Moderatorvariable und einer unabhängigen Variable auf eine abhängige Variable.

Motiv. Zeitübergreifender und situationsübergreifender Beweggrund eines Verhaltens. Motivation: Momentaner Beweggrund eines Verhaltens. Intrinsisches Motiv: Der Person innewohnender Beweggrund. Extrinsisches Motiv: An die Person herangetragenener Beweggrund. Primäres Motiv: Entwicklungsgeschichtlich altes und biologisch verankertes Bedürfnis. Sekundäres Motiv: Sozial gelerntes Motiv. Explizites Motiv: Der Person bewusstes Motiv. Implizites Motiv: Der Person nicht bewusstes Motiv.

Nonkonformität. Nichtbefolgung einer Norm, die nicht geteilt und ignoriert wird; aktiver Widerstand gegen eine Norm, die abgelehnt wird. Nonkonformität kann individuell und kollektiv vorliegen. Aktive Nonkonformität wird auch als ziviler Ungehorsam bezeichnet und äußert sich häufig in Form öffentlichen Protests oder in Form von Gewalt.

Norm. Verhaltensvorschrift oder Verhaltensgebot. Man unterscheidet soziale Normen (Verhaltenserwartungen anderer an die handelnde Person) und persönliche Normen (Verhaltenserwartungen der handelnden Person an sich selbst). Verbotsnormen beinhalten die Pflicht, ein bestimmtes Verhalten zu unterlassen (Du sollst nicht lügen). Gebotsnormen beinhalten die Pflicht, ein bestimmtes Verhalten zu zeigen (Du sollst Gutes tun).

Nutzenmaximierung. Handlungsstrategie, die den größten Nettogewinn (Gewinn minus Aufwand oder Gewinn im Verhältnis zum Aufwand) garantiert. Beispiel: Die Erfüllung der Bitte einer hilfsbedürftigen Person davon abhängig machen, ob sich daraus ein Vorteil schlagen lässt.

Objektivität. Beschreibung oder Beurteilung eines Objektes, eines Sachverhalts oder einer Person, die nicht durch persönliche Vorlieben oder Einstellungen gefärbt ist, sondern von vielen unabhängigen Personen geteilt oder mit Hilfe eindeutiger Regeln vorgenommen wird. Bei der Beurteilung der eigenen Person und der uns nahe stehenden Personen sind wir häufig nicht zu Objektivität in der Lage (→ Bias). Objektivität ist ein wichtiges Gütekriterium von psychologischen Messinstrumenten. Messinstrumente sind objektiv, wenn das Ergebnis einer Messung unabhängig davon ist, wer sie vorgenommen hat (→ Reliabilität; → Validität).

Operationalisierung. Der Begriff wird in zwei verwandten Bedeutungen verwendet. (1) Definition eines psychologischen Merkmals anhand von objektiv beobachtbaren Anzeichen einschließlich der Festlegung von Regeln, nach denen die Beobachtung geschieht. Beispiel: Die Aggressivität einer Person wird daran fest gemacht, mit Stromstößen welcher Stärke sie einen vermeintlichen Schüler für Fehler bestraft. (2) Definition einer Versuchsbedingung anhand von objektiv beschreibbaren Merkmalen, die nach festgelegten Regeln zwischen den Bedingungen variiert werden.

Peergroup. Bezugsgruppe einer Person. Die Mitglieder von Peergroups sind sich in mindestens einem relevanten Merkmal ähnlich. Bei Kindern und Jugendlichen ist dies häufig das Alter. Deshalb wird dort unter der Peergroup häufig die Gruppe der Gleichaltrigen verstanden. Im Erwachsenenalter ist das relevante Merkmal häufig die Berufszugehörigkeit. So wird unter der Peergroup eines Wissenschaftlers meistens die Gemeinschaft aller anderen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler verstanden, die in der gleichen Disziplin forschen und lehren (→ Referenzgruppe).

Perspektivenübernahme. Die Welt mit den Augen eines anderen betrachten. Perspektivenübernahme ist eine wichtige Fähigkeit in der sozialen Interaktion mit anderen. Wer sich und die Welt mit den Augen des Interaktionspartners betrachten kann, versteht diesen besser, kann dessen Gefühle und Handlungen besser vorhersagen und sich auf diese einstellen (→ Empathie).

P-Hacking. Gesamtheit aller unzulässigen Maßnahmen, um einen Effekt signifikant werden zu lassen. Dazu gehört die schrittweise Vergrößerung der Stichprobe, bis der Effekt signifikant wird, der strategische Ausschluss von Ausreißern, der strategische Einschluss oder Ausschluss von Kovariaten und multiples Testen ohne Adjustierung der nominellen Fehlerwahrscheinlichkeit.

Power. Teststärke. Wahrscheinlichkeit, mit der ein Effekt einer bestimmten Stärke, der in der Population besteht, in einer Stichprobe einer bestimmten Größe mit einer bestimmten Fehlerwahrscheinlichkeit statistisch nachweisbar ist.

Prävention. Einem unerwünschten Ereignis vorbeugen. Unter Präventionsfokus versteht man eine Einstellung gegenüber anderen Menschen und Verhaltensoptionen, die durch Vorsicht und das Ziel der Vermeidung von Nachteilen und Schäden geprägt ist.

Priming. Voraktivierung eines Gedächtnisinhalts; Bahnung eines kognitiven Prozesses. Erkennbar daran, dass ein Reiz A (Prime) die Verarbeitung eines nachfolgenden Reizes B (Target) beeinflusst. Priming kann die kognitive Verarbeitung (semantisches Priming) oder die affektive Verarbeitung (affektives Priming) eines Zielreizes beeinflussen. Die Präsentation des Prime kann unterhalb der bewussten Wahrnehmungsschwelle stattfinden (subliminales Priming) oder oberhalb der bewussten Wahrnehmungsschwelle (supraliminales Priming).

Randomisierung. Zufällige Zuweisung von Versuchspersonen zu Versuchsbedingungen in einem Experiment. Dadurch soll sichergestellt werden, dass sich die Versuchsgruppen nur in den für die Fragestellung relevanten Merkmalen unterscheiden, nicht aber in irrelevanten Merkmalen. Würden sich die Versuchsgruppen auch in irrelevanten Merkmalen (→ Störvariablen) unterscheiden, könnten die Verhaltensunterschiede zwischen den Gruppen nicht mehr zweifelsfrei auf die Versuchsbedingungen zurückgeführt werden. Der Versuch wäre dann nicht mehr intern valide (→ Validität).

Rational Choice-Theorie. Gruppe von Theorien, die davon ausgehen, dass Menschen sich für jene Handlungsalternative entscheiden, die insgesamt für sie am günstigsten ist, also den größten Gesamtnutzen mit sich bringt (→ Nutzenmaximierung). Die Erwartung-mal-Wert-Theorie ist eine typische Vertreterin. Sie

nimmt an, dass Menschen für jede Folge, die eine Handlung haben könnte, zwei Schätzungen vornehmen: Wie wahrscheinlich tritt die Folge ein? Welchen Wert hat die Folge? Diese beiden Schätzungen werden multipliziert und über alle möglichen Folgen aufsummiert. Die Handlungsalternative mit der größten Produktsumme hat den größten Nutzen und wird präferiert.

Reaktanz. Widerstand gegen die Einengung des Verhaltensspielraums. Menschen reagieren auf einen Rat, eine Aufforderung oder eine Anweisung häufig mit Widerwillen, weil sie sich in ihrer Freiheit eingeschränkt fühlen, selbst zu entscheiden, was sie tun möchten. Dadurch, dass eine Person einem Rat nicht folgt oder sich einer Anordnung widersetzt, versichert sie sich ihrer Willens- und Handlungsfreiheit.

Referenzgruppe. Gruppe, mit der man sich oder die eigene Gruppe (Ingroup) vergleicht. Der Begriff spielt in allen Theorien eine wichtige Rolle, die soziale Vergleiche als Quelle der Erkenntnis und Maßstab der Bewertung annehmen (Theorie sozialer Vergleichsprozesse, Soziale Identitätstheorie, Relative Deprivationstheorie). Referenzgruppen sind meistens solche, die der Person in einem relevanten Merkmal ähnlich sind. Beispielsweise können Westdeutsche für Ostdeutsche eine Referenzgruppe darstellen, weil beide Gruppen einen gemeinsamen Staat bilden (→ Peergroup).

Relative Deprivation. Eine Person fühlt sich im Vergleich zu einer anderen Person benachteiligt. Häufig kommt es zu diesem Gefühl, wenn sich eine Person mit einer Gruppe identifiziert (→ Identifikation; → soziale Kategorisierung), diese Gruppe (Ingroup) im Vergleich zu einer → Referenzgruppe (Outgroup) schlechter gestellt ist und für diese Schlechterstellung keine Rechtfertigung erkannt oder anerkannt wird.

Reliabilität. Zuverlässigkeit eines Messinstruments, definiert als Reproduzierbarkeit eines Messergebnisses. Ein Messinstrument misst ein konstantes psychologisches Merkmal zuverlässig, wenn es bei wiederholten Messungen den gleichen Messwert liefert.

Replizierbarkeit. Nachweis eines Befunds in mehreren unabhängigen Studien. Zu unterscheiden von → Reproduzierbarkeit und → Generalisierbarkeit.

Reproduktionserfolg. Anzahl der biologischen Nachkommen einer Person, gewichtet mit dem Verwandtschaftsgrad. Der Reproduktionserfolg entscheidet über den Fortbestand und die Verbreitung der eigenen Gene. Kinder tragen die Hälfte der Gene eines Elternteils, Enkel ein Viertel. Die Anzahl der Nachkommen muss deshalb mit dem Faktor $0,5^k$ gewichtet werden, wobei k die Folgegeneration bezeichnet (1 = Kinder, 2 = Enkel, 3 = Urenkel usw.). Der Reproduktionserfolg hängt nicht nur von der Anzahl eigener Nachkommen ab, sondern auch von der Anzahl der Nachkommen von Personen, mit denen man verwandt ist. Beispielsweise tragen die Kinder des eigenen Bruders ein Viertel der eigenen Gene in sich. Die entsprechend gewichtete Summe aller biologischen Nachfahren und jener von Verwandten ergibt die Gesamtfitness einer Person (→ Fitness; → Soziobiologie).

Reproduzierbarkeit. Ist gegeben, wenn unabhängige Auswertungen eines vorliegenden Datensatzes zu identischen Ergebnissen führen. Zu unterscheiden von → Replizierbarkeit und → Generalisierbarkeit.

Rolle. Aus der Theatersprache (Schriftrolle) importierter Begriff. Eine Rolle besteht aus der Gesamtheit aller Verhaltenserwartungen (Vorschriften), die an den Träger einer Rolle gerichtet werden. Der Träger ist austauschbar, die Rolle beständig (→ Norm). Typische Rollen sind die der Mutter, des Vaters, des Lehrers, des Polizisten, des Kellners.

Scheinkorrelation. Uechter Zusammenhang zwischen zwei Variablen, der durch eine dritte Variable erzeugt wird. Beispiel: Das Gehalt korreliert mit der Schuhgröße. Dahinter steht die Korrelation beider Variablen mit dem Geschlecht. Frauen verdienen weniger und haben kleinere Füße als Männer. Zwischen Schuhgröße und Gehalt besteht kein echter Zusammenhang, sondern nur ein scheinbarer.

Schema. Charakteristisches Muster von wesentlichen Merkmalen eines Objekts oder Ereignisses, welches seine Wahrnehmung und Beurteilung beschleunigt. Sobald eine hinreichende Menge an wesentlichen Merkmalen des Objekts oder Ereignisses erkannt wurde, wird der Wahrnehmungs- oder Urteilsprozess abgebrochen. Unwesentliche Merkmale werden ignoriert, noch nicht erkannte wesentliche Merkmale werden gedanklich ergänzt. Verfügbarkeit und Gebrauch eines Schemas erleichtern und beschleunigen die Wahrnehmung und die Bewertung. Bezahlt wird dieser Vorteil mit einer Einbuße an Genauigkeit und der größeren Wahrscheinlichkeit von Wahrnehmungs- und Urteilsfehlern.

Selbstaufmerksamkeit. (engl. self-awareness; self-consciousness) Die Wahrnehmung der Person ist auf sich selbst gerichtet. Dazu kommt es z. B., wenn man vor einen Spiegel tritt oder gefilmt wird. Das Ausmaß

der Selbstaufmerksamkeit variiert zudem interindividuell; Selbstaufmerksamkeit ist auch eine Persönlichkeitseigenschaft. Im Zustand der Selbstaufmerksamkeit verhalten sich Menschen eher ihren Einstellungen und Werten gemäß.

Selbstkonzept. Bild einer Person von sich selbst oder Gesamtheit des Wissens, das eine Person über sich selbst hat. Dieses Wissen enthält außer Fakten auch subjektive Überzeugungen. Diese können objektiv falsch sein. Eine Person mag sich für intelligent halten, obwohl sie in einem Intelligenztest nur 80 IQ-Punkte erreicht.

Selbstüberwachung. (engl. self-monitoring) Menschen unterscheiden sich darin, wie sehr sie ihr eigenes Verhalten in sozialen Situationen kontrollieren und an die dort gültigen Verhaltenserwartungen anpassen. Das Verhalten von Personen mit einer ausgeprägten Selbstüberwachungstendenz variiert deshalb stärker über Situationen mit unterschiedlichen Verhaltensvorschriften als das Verhalten von Personen mit einer geringen Selbstüberwachungstendenz. Deren Verhalten spiegelt in stärkerem Maße ihre stabilen Persönlichkeitseigenschaften, → Motive, → Einstellungen, Bedürfnisse und → Werte wider.

Selbstwert. Basiert auf jenen Inhalten des → Selbstkonzepts, die mit Wertungen (positiv vs. negativ) verbunden sind. Selbstwertgefühl: holistische affektive Bewertung des eigenen Selbst.

Selbstwertdienlichkeit. Menschen interpretieren Ereignisse häufig so, dass ein gutes Licht oder wenigstens kein schlechtes auf sie fällt. Beispielsweise schreiben sie Erfolge sich (ihrer Begabung, ihrem Geschick, ihrer Anstrengung), Misserfolge hingegen den Umständen oder anderen Personen zu (→ Bias; → Attribution).

Selbstwirksamkeit. Menschen unterscheiden sich in ihrer Überzeugung, ob sie aus eigener Kraft wichtige Ziele erreichen und Widrigkeiten meistern können oder nicht. Selbstwirksamkeit hat sich in vielen Untersuchungen als psychologische Ressource erwiesen. Sie fördert das Wohlbefinden und den tatsächlichen Lebenserfolg. Personen mit einer geringen Selbstwirksamkeitsüberzeugung meiden Herausforderungen und schränken dadurch ihre Entwicklungsmöglichkeiten ein.

Sexuelle Selektion. Bestimmte Merkmale von Menschen (oder Tieren) erhöhen den Reproduktionserfolg eines Individuums dadurch, dass sie vom anderen Geschlecht geschätzt werden (intersexuelle Selektion) oder im Wettbewerb mit Rivalen Vorteile verschaffen (intrasexuelle Selektion).

Solidarität. Für die Mitglieder einer Gemeinschaft einstehen, sie unterstützen, für sie haften. Solidarität ist eine spezifische Form der Hilfsbereitschaft, der Hilfsbereitschaft gegenüber Mitgliedern der eigenen Gruppe (Ingroup).

Soziale Erleichterung. Beiläufiger sozialer Einfluss, der ohne Absicht der beeinflussenden Person und ohne Bewusstsein der beeinflussten Person geschieht. Bekanntestes Beispiel ist die unbewusste Leistungsverbesserung bei Anwesenheit anderer, zu der es bei leichten Aufgaben kommt. Bei schweren Effekten kehrt sich der Effekt um (→ soziale Hemmung).

Soziale Erwünschtheit. Das eigene Verhalten oder die Beschreibung der eigenen Person an soziale Normen anpassen, um in den Augen anderer möglichst unauffällig, angepasst oder attraktiv zu erscheinen. Sozial erwünschtes Verhalten und sozial erwünschte Antworten in Fragebögen resultieren aus dem Anerkennungsbedürfnis. Dieses variiert interindividuell; soziale Erwünschtheit ist somit eine Persönlichkeitseigenschaft, die bei starker Ausprägung die Aussagekraft von Selbstbeschreibungen schmälert.

Soziale Hemmung. Gegenteil der → sozialen Erleichterung; Leistungsver schlechterung bei Anwesenheit anderer, zu der es bei schweren Aufgaben kommt.

Soziale Kategorisierung. Menschen nehmen sich selbst und andere nicht nur als Individuen wahr, sondern auch als Mitglieder von Gruppen, die bestimmte Merkmale teilen (z. B. Interessen und Vorlieben, den Wohnort, die Nationalität, das Geschlecht, den Beruf). Die soziale Kategorisierung erfüllt wichtige Funktionen. Als Selbstkategorisierung (→ Identifikation) hilft sie der Person, sich in einer komplexen Gesellschaft zu verorten und eine soziale Identität auszubilden. Als Fremdkategorisierung anderer erleichtert sie die soziale Interaktion, indem sie ein → Schema für die soziale Wahrnehmung und das soziale Urteil bereitstellt.

Sozialisation. Menschen durch absichtsvolle oder beiläufige Erziehung und Bildung zu Mitgliedern einer Gemeinschaft machen. Zentraler Bestandteil der Sozialisation ist die Vermittlung der → Normen, Symbole und Kulturtechniken einer Gemeinschaft.

Soziobiologie. Theoretische Position, die menschliches Erleben und Verhalten mit der Evolutionslehre Darwins erklärt und davon ausgeht, dass sich letztlich alle psychologischen Merkmale über evolutionäre Prozesse ausgebildet haben, insbesondere auf dem Weg der natürlichen Selektion (→ sexuelle Selektion; → Fitness). Beispielsweise werden Geschlechtsunterschiede im Sexualverhalten damit erklärt, dass Männer und Frauen aufgrund ihrer biologischen Unterschiedlichkeit ihren → Reproduktionserfolg durch unterschiedliche sexuelle Präferenzen und Strategien maximieren müssen.

Stereotyp. Vorgefertigtes, festes, sozial geteiltes Bild über eine Klasse von Objekten oder eine Gruppe von Personen, für die bestimmte Merkmale als typisch erachtet werden. Entscheidend ist, dass alle Mitglieder der Klasse oder Gruppe als gleich oder in hohem Maße ähnlich wahrgenommen werden. Geschlechtsstereotypen beinhalten bspw. feste Vorstellungen davon, wie Frauen oder Männer typischerweise sind. Heterostereotypen beziehen sich auf andere Gruppen (Polen sind ...), Autostereotypen auf die eigene Gruppe (Deutsche sind ...). Stereotype müssen keine Wertungen enthalten. Stereotype, die Wertungen enthalten (Franzosen sind arrogant) bezeichnet man als → Vorurteile.

Störvariable. Variablen mit einem unerwünschten Einfluss, die ein Ergebnis unsystematisch (unsystematische Störvariable) oder systematisch (systematische Störvariable) verfälschen. Unsystematische Störvariablen reduzieren die → Reliabilität, systematische Störvariablen die → Validität (→ Konfundierung).

Strukturfunktionalismus. Rollentheoretische Vorstellung, dass eine Gesellschaft oder Gemeinschaft als Satz von Rollen beschrieben werden kann, die von (austauschbaren) Trägern eingenommen werden müssen und häufig in einem komplementären Verhältnis zueinander stehen (Arzt – Patient; Lehrer – Schüler). Angenommen wird, dass die Funktionsfähigkeit einer Gemeinschaft an die Existenz der von ihr definierten Rollen gebunden ist und fortbesteht, auch wenn alle Rollenträger vollständig ausgetauscht werden (→ Rolle).

Triade. System, das aus drei Elementen besteht (z. B. ein Kontext, in dem drei Personen miteinander interagieren). Wichtiges Konzept in der Balancetheorie Heiders. Dort sind die Elemente einer Triade eine Person P, eine andere Person O und ein Objekt X. Zwischen den drei Elementen der Triade bestehen Beziehungen (Relationen), die anhand ihrer Valenz (positiv, negativ) beschrieben werden können; die Konfiguration dieser Valenzen entscheidet darüber, ob die Triade balanciert oder unbalanciert ist.

Uniformität. Begriff aus der Theorie der sozialen Vergleichsprozesse von Festinger. Er nimmt an, dass Menschen Vergleiche mit Personen bevorzugen, die ihnen ähnlich sind. Da Menschen soziale Vergleiche anstreben, um sich selbst besser einschätzen zu können, folgt daraus, dass sie Gruppen bevorzugen, deren Mitglieder einander ähnlich sind. Daher streben Gruppen nach Uniformität.

Validität. Der Begriff hat zwei verwandte Bedeutungen. (1) Gültigkeit oder Genauigkeit, mit der ein psychologisches Messverfahren misst, was es messen soll. (2) Gültigkeit einer Schlussfolgerung aus einer psychologischen Untersuchung (z. B. einem → Experiment). Die interne Validität einer Untersuchung ist gewährleistet, wenn die unabhängige Variable nicht mit → Störvariablen korreliert. Besteht eine solche Korrelation, kann der Effekt der unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable nicht mehr zweifelsfrei der unabhängigen Variablen zugeschrieben werden (→ Randomisierung). Er könnte auch durch die → Störvariable verursacht worden sein. Externe oder ökologische Validität bedeutet, dass ein Zusammenhang oder Effekt, der in einem Kontext besteht und dort ermittelt wurde (z. B. in einem Labor), auch in einem anderen Kontext (z. B. außerhalb des Labors) besteht und folglich auf diesen generalisiert werden kann. Historische Validität bedeutet, dass ein Zusammenhang oder Effekt unabhängig von der Zeit besteht, zu der er entdeckt wurde.

Vergleichsniveau. Begriff aus den Austauschtheorien. Die Bewertung eines Objekts oder Ereignisses hängt von Erwartungen ab. Wer erwartet, von seinem Partner täglich beschenkt zu werden (Vergleichsniveau), wird enttäuscht sein, wenn er nur ab und zu Geschenke bekommt. Das Vergleichsniveau ergibt sich aus früheren Erfahrungen (temporale Vergleiche) und Vergleichen mit anderen Personen (soziale Vergleiche).

Versuchsleitereffekt. (auch Rosenthal-Effekt, Pygmalion-Effekt). Unbewusste Beeinflussung der Ergebnisse einer psychologischen Untersuchung durch Erwartungen des Versuchsleiters. Ohne es zu wollen und zu wissen, verhalten sich Versuchsleiter in psychologischen Untersuchungen häufig so, dass das Verhalten der Versuchspersonen den Hypothesen oder Erwartungen des Versuchsleiters entspricht. Rosenthal, der

dieses Phänomen systematisch untersuchte, bezeichnete es als Pygmalion-Effekt – nach dem sagenhaften griechischen Bildhauer, der sich in eine von ihm geschaffene Mädchengestalt verliebte.

Viktimisierung. Jemanden zum Opfer machen. Als sekundäre Viktimisierung zentraler Begriff der Gerechtigkeitsmotivtheorie von Lerner. Seine Theorie nimmt an (und seine Untersuchungen zeigen), dass Menschen den Opfern von Unfällen oder Verbrechen (z. B. einer Vergewaltigung) häufig Selbstverschuldungsvorwürfe machen oder sie charakterlich abwerten (ein zweites Mal viktimisieren), um ihren Glauben an eine gerechte Welt zu verteidigen, der verworfen werden müsste, wenn die Opfer unschuldig wären.

Vorurteil. Urteil ohne sorgfältige Anschauung des Urteilsgegenstands. Vorurteile kann man gegenüber Objekten (z. B. Konsumgütern), Institutionen (z. B. der Universität) und abstrakten Ideen (z. B. dem Kommunismus) haben. Die Sozialpsychologie interessiert sich vor allem für soziale Vorurteile, das sind Vorurteile gegenüber Gruppen, die sich durch bestimmte Merkmale wie dem Geschlecht, dem Alter, der Hautfarbe, dem religiösen Bekenntnis, dem Beruf oder Interessen und Vorlieben von einem selbst und der eigenen Gruppe (Ingroup) unterscheiden (→ Stereotyp). Obwohl der Begriff es nicht beinhaltet, werden mit Vorurteilen überwiegend negative Urteile gemeint. Negative Vorurteile werden von negativen Emotionen wie Ärger und Ekel begleitet und ziehen diskriminierendes oder gar feindseliges Verhalten nach sich.

Werte. Vorstellungen davon, was für uns erstrebenswert ist. Werte oder Werthaltungen sind im Unterschied zu Handlungszielen sehr abstrakt konzipiert. Sie wirken als Leitmotive im Leben und bieten die Grundlage für Bewertungen und Handlungspräferenzen.

Zivilcourage. Mutiges Einschreiten gegen Unrecht, auch auf die Gefahr eigener Nachteile. Beispiel: Ein Schüler beobachtet, dass ein Mitschüler von mehreren anderen misshandelt wird. Er stellt die Täter zur Rede und setzt sich damit der Gefahr aus, selbst angegriffen zu werden.

Ziviler Ungehorsam. (→ Nonkonformität).