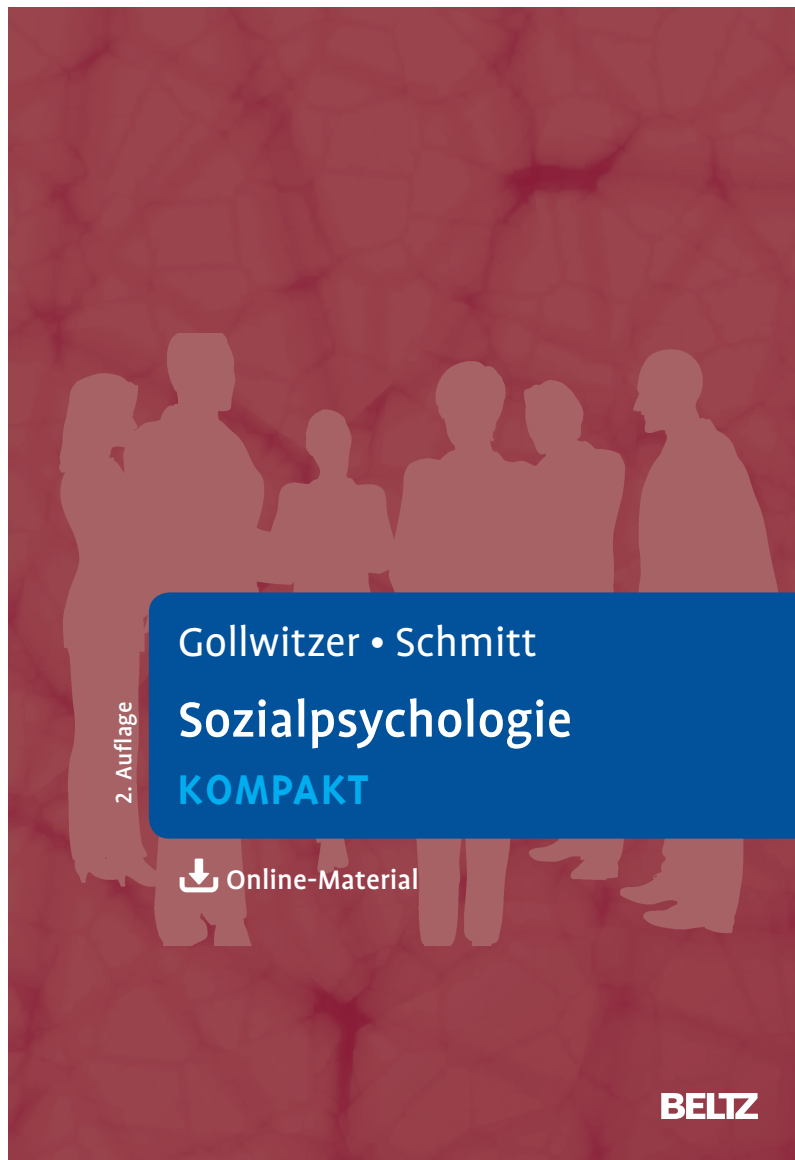




Online-Material

In dieser Datei finden Sie:

- ▶ Musterantworten zu den Übungsaufgaben der jeweiligen Kapitel



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

2 Konsistenz- und Balancetheorien

- (1) **Erläutern Sie, wieso eine Triade, in der alle Relationen negativ sind, zu den unbalancierten Triaden gezählt wird.**

Antwort: Balanciert ist eine Triade, wenn das Produkt der Valenzen der Relationen positiv ist, was dann der Fall ist, wenn alle drei Relationen positiv sind oder zwei Relationen negativ sind. Unbalanciert ist eine Triade, wenn das Produkt der Valenzen der Relationen negativ ist, also eine oder drei Relationen negativ sind. Beispiele für zwei positive und eine negative Relation: Meine Frau und ich lieben uns und wohnen in einem Haus, das mir gefällt, meiner Frau aber nicht. Beispiel für drei negative Relationen: Ich kann Peter nicht leiden, ich lehne Atomstrom ab, Peter lehnt Atomstrom ab. Peter und ich haben also die gleiche Einstellung gegenüber Atomstrom – und das, obwohl ich ihn eigentlich nicht mag.

- (2) **Wie wird eine solche Triade, die aus drei negativen Relationen besteht, nach dem Ökonomieprinzip am ehesten balanciert?**

Antwort: Das Ökonomieprinzip (Rosenberg & Abelson, 1960) besagt, dass so wenige Relationen wie nötig geändert werden, um eine unbalancierte Struktur zu balancieren. Daraus folgt, dass eine unbalancierte Triade aus drei negativen Relationen durch Änderung einer der drei Relationen balanciert wird, nicht aber durch Änderung aller drei Relationen.

- (3) **Was besagt das »Positivitätsprinzip« von Zajonc und Burnstein (1965)? Geben Sie ein inhaltliches Beispiel anhand einer fiktiven kognitiven Triade.**

Antwort: Das Positivitätsprinzip von Zajonc und Burnstein (1965) besagt, dass positive Relationen generell bevorzugt werden. Wenn eine unbalancierte Triade eine negative Relation beinhaltet, dann wird eher diese umbewertet (zu positiv) als dass eine der beiden positiven Relationen umbewertet (zu negativ) wird, obwohl beide Maßnahmen prinzipiell gleich gut geeignet wären, die Triade zu balancieren. Bleiben wir bei dem Beispiel aus Aufgabe (1): Meine Frau und ich lieben uns und wohnen in einem Haus, das mir gefällt, meiner Frau aber nicht. Diese Triade könnte ich balancieren, indem ich mich von meiner Frau trenne, indem ich meine Einstellung gegenüber dem Haus verändere (zum Negativen) oder indem ich meine Frau überzeuge, das Haus schön zu finden. Nach dem Positivitätsprinzip würde ich eher Letzteres tun.

- (4) **Auf welche Arten kann man Dissonanzreduktion bei Nachentscheidungskonflikten erreichen? Schildern Sie Aufbau und Ergebnis einer klassischen Untersuchung zu diesem Thema.**

Antwort: Man kann die Dissonanz von Nachentscheidungskonflikten reduzieren, indem man im Nachhinein die positiven Konsequenzen der getroffenen Entscheidung und die negativen Konsequenzen der nicht getroffenen Entscheidung aufwertet und die positiven Konsequenzen der nicht getroffenen Entscheidung und die negativen Konsequenzen der getroffenen Entscheidung abwertet.

Diesen Effekt hat Brehm in seinem Experiment aus dem Jahre 1956 empirisch untersucht.

Die Vpn schätzten zunächst die Attraktivität von insgesamt acht Gegenständen (Haushaltsartikeln) ein. Anschließend wurden den Probanden zwei Gegenstände gezeigt. Sie durften einen davon als Gegenleistung für die Teilnahme an der Untersuchung wählen und behalten. Nach dieser Entscheidung sollten die Gegenstände erneut bewertet werden. Es zeigte sich, dass das gewählte Produkt attraktiver, das nicht gewählte Produkt weniger attraktiv beurteilt wurde als vor der Entscheidung. Dieser Effekt nahm zu, je ähnlicher die Attraktivität der beiden Objekte vor der Wahl beurteilt worden war. Der Effekt trat nicht ein, wenn die Personen keine Wahl hatten, sondern ihnen einfach ein Objekt geschenkt wurde.

3 Theorie sozialer Vergleichsprozesse

- (1) Stellen Sie sich vor, Sie diskutieren mit einer Gruppe von Kommilitonen über das Thema Einführung von Studiengebühren an Universitäten. Sie selbst sind radikaler Gegner von Studiengebühren jeglicher Art. Einige in Ihrer Gruppe befürworten diese Gebühren. Denken Sie an Hypothese 9 der Theorie:

- ▶ Unter welchen Umständen werden Sie Ihre eigene Meinung im Laufe dieser Gruppendiskussion ändern?
- ▶ Unter welchen Umständen werden Sie versuchen, die Befürworter von Studiengebühren argumentativ auf Ihre Seite zu ziehen?

Antwort: Hypothese 9 der Theorie besagt, dass man bei Meinungsunterschieden in der Gruppe dann um so eher auf der eigenen Meinung beharrt und andere umzustimmen versucht, je näher sich die eigene Meinung am Modalwert der Meinungsverteilung befindet. Umgekehrt wird man die eigene ablehnende Haltung zu Studiengebühren dann eher ändern, wenn die Mehrheit der Gruppe für Studiengebühren ist.

- (2) Was versteht Festinger (1954) in seiner Theorie sozialer Vergleichsprozesse unter Uniformitätsdruck? Auf welche Weisen kann diesem Uniformitätsdruck nachgegeben werden? Wovon hängt die Stärke des Uniformitätsdrucks ab?

Antwort: Uniformitätsdruck bedeutet, dass divergierende Fähigkeiten und Meinungen in einer Gruppe Dissonanz erzeugen, weil die Gleichheit unter den Mitgliedern, die durch ihre Mitgliedschaft in der gleichen Gruppe besteht, einer Ungleichheit von Fähigkeiten und Meinungen der Gruppenmitglieder widerspricht. Uniformitätsdruck ist also eine Beschreibung für das Bestreben einer Gruppe, die Ungleichheit und damit die kognitive Dissonanz zu reduzieren. Je stärker sich die Fähigkeiten und Meinungen der Gruppenmitglieder unterscheiden, desto stärker werden kognitive Dissonanz und Uniformitätsdruck. Weiterhin ist der Druck davon abhängig, wie wichtig einer Person ihre Mitgliedschaft in der Gruppe ist. Handelt es sich um eine Gruppe, die für das Selbstverständnis wichtig ist, zu der man sich also stark hingezogen fühlt, nimmt der Uniformitätsdruck bei ungleichen Fähigkeiten und Meinungen zu (Korollar 7a). Außerdem steigt der Uniformitätsdruck bei Ungleichheit von Fähigkeiten und Meinungen mit ihrer Relevanz für das Selbstverständnis der Gruppe (Korollar 7b). In einer Fußballmannschaft erzeugen somit ungleiche Fähigkeiten, Fußball zu spielen, mehr Uniformitätsdruck als ungleiche politische Einstellungen. Umgekehrt ist es bei politischen Gruppen. Dort erzeugen ungleiche Meinungen zu politischen Fragen mehr Uniformitätsdruck als ungleiche sportliche Fähigkeiten.

4 Kommunikationstheorien

- (1) Nennen und erläutern Sie kurz die W-Fragen der Lasswell-Formel.

Antwort:

- (1) **Wer** teilt etwas mit? Der Akteur, der eine Mitteilung macht, wird Sender genannt. Der Sender kann eine Person sein oder eine Gruppe oder eine Institution.
- (2) **Was** teilt der Sender mit? Hier wird nach dem Inhalt der Mitteilung gefragt.
- (3) **Wem** wird die Mitteilung gemacht? Hier wird nach den Empfängern oder Adressaten einer Mitteilung oder Nachricht gefragt.
- (4) **Womit** wird die Information gegeben? Hier geht es um die Zeichen und Symbole, in die die Nachricht enkodiert wird. Dabei kann es sich um die Sprache handeln, aber auch um Bilder und andere Repräsentationen.
- (5) **Wodurch** geschieht Kommunikation? Hier geht es um den Übermittlungsweg, z.B. das Telefon oder das Internet.
- (6) **Wozu** wird kommuniziert? Kommunikation erfüllt viele Funktionen. Nach diesen wird hier gefragt.

- (7) **Welchen Effekt hat die Nachricht?** Nachrichten sollen Funktionen erfüllen und somit einen Effekt haben. Dieser tritt aber nicht immer ein. Es kann statt oder zusätzlich zum gewünschten Effekt auch zu unerwünschten Effekten einer Nachricht kommen.
- (2) **Aus welchen Bestandteilen setzt sich das Kommunikationsmodell von Shannon & Weaver zusammen?**
Antwort: Aus einem Sender, der ein Sendegerät benutzt, um eine Nachricht zu verschlüsseln, einem Kanal, über den die Nachricht gesendet wird und einem Empfangsgerät, mit dem der Empfänger die Nachricht entschlüsselt. Die Übertragung kann durch Störungen erschwert werden.
- (3) **Wie lauten die Axiome der pragmatischen Kommunikationstheorie von Watzlawick?**
Antwort:
- (1) Man kann nicht nicht kommunizieren.
 - (2) Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt.
 - (3) Die Natur einer Beziehung ist durch die Interpunktion der Kommunikation bedingt.
 - (4) Menschliche Kommunikation bedient sich digitaler und analoger Modalitäten.
 - (5) Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind symmetrisch oder komplementär.
- (4) **Was bedeutet das Attribut »pragmatisch« bei einer Kommunikationstheorie?**
Antwort: Pragmatisch bedeutet, dass aus dem Wortlaut einer Aussage nicht eindeutig auf ihren Sinn geschlossen werden kann. Vielmehr ist zum Verständnis des Sinns auch der Kommunikationskontext wichtig sowie die Beziehungsgeschichte zwischen den kommunizierenden Akteuren. Solche Kontexteinflüsse können so stark sein, dass sich der Sinn einer Aussage in das Gegenteil der wörtlichen Feststellung verkehrt.
- (5) **Welche Bedeutung hat die Metapher des »Ohres« in der Kommunikationstheorie von Schulz von Thun?**
Antwort: Schulz von Thun nimmt an, dass eine Aussage vier Botschaften beinhalten kann: einen Sachinhalt, eine Selbstoffenbarung, eine Beziehungsbotschaft, einen Appell. Der Empfänger einer Nachricht kann für diese Botschaften unterschiedlich sensibel sein, also, metaphorisch gesprochen, ein größeres oder kleineres Ohr für jede der Botschaften haben. Beispielsweise wird ein Empfänger mit einem großen Appellohr Mitteilungen eines Senders häufig als Aufforderung interpretieren, etwas zu tun.
- (6) **Was versteht man unter einem linguistischen Intergruppenbias?**
Antwort: Darunter versteht man eine linguistische Strategie, die eine Aufwertung der Eigengruppe und die Abwertung einer Fremdgruppe impliziert. Positive Verhaltensweisen von Eigengruppenmitgliedern und negative Verhaltensweisen von Fremdgruppenmitgliedern werden mit abstrakten Begriffen und wertend beschrieben, sodass sie als typisch für die gesamte Gruppe erscheinen. Dies impliziert eine Aufwertung der Eigengruppe und eine Abwertung der Fremdgruppe. Hingegen werden negative Verhaltensweisen von Eigengruppenmitgliedern und positive Verhaltensweisen von Fremdgruppenmitgliedern mit konkreten Begriffen und nicht wertend beschrieben, sodass sie als untypisch für die gesamte Gruppe erscheinen und somit keine Abwertung der Eigengruppe und keine Aufwertung der Fremdgruppe implizieren.
- (7) **Warum hat Dialekt etwas mit Eigengruppenaufwertung, Fremdgruppenabwertung und der automatischen Aktivierung von Stereotypen zu tun?**
Antwort: Dialekt ist ein Merkmal der menschlichen Sprache, das soziale Identität konstituiert oder konstituieren kann. Mitglieder der Eigengruppe sind also solche, die den gleichen Dialekt sprechen, Mitglieder einer Fremdgruppe hingegen solche, die einen anderen Dialekt sprechen. Dialekt kann somit nach den Annahmen der Sozialen Identitätstheorie zur Selbstaufwertung beitragen, zur

Abwertung anderer und zur automatischen Aktivierung von Stereotypen, die mit den Sprecherinnen und Sprechern eines Dialekts assoziiert werden.

5 Soziale Interdependenztheorie

- (1) **Wie ist es nach der Interdependenztheorie zu erklären, dass jemand in einer Beziehung (Freundschaft, Partnerschaft etc.) verbleibt, obwohl ihn diese Beziehung nicht glücklich macht?**

Antwort: Der Interdependenztheorie zufolge verbleibt jemand in einer unglücklichen Beziehung (also einer Beziehung, in der der Beziehungsnutzen unterhalb des Vergleichsniveaus CL liegt), wenn es keine verfügbare Alternative gibt, in der der erwartete Beziehungsnutzen (also das Vergleichsniveau für Alternativen CL_{alt}) höher liegt.

- (2) **Max und sein Freund Jochen planen einen Urlaub. Zur Debatte stehen ein Strandurlaub auf Mallorca oder ein Wanderurlaub in Norwegen. Bei der Frage nach den jeweiligen Präferenzen ergibt sich die dargestellte Ergebnismatrix.**

- (a) **Liegt hier eine Form einseitiger oder wechselseitiger Verhaltenskontrolle vor?**

Antwort: Jochen hat einseitige Verhaltenskontrolle über Max. Wenn Jochen sich für den Strandurlaub auf Mallorca entscheiden würde, müsste sich auch Max für Mallorca entscheiden, um zufrieden zu sein. Wenn Jochen sich für den Wanderurlaub in Norwegen entscheiden würde, müsste auch Max sich für Norwegen entscheiden, um zufrieden zu sein. Max hat keine einseitige Kontrolle über Jochen. Egal wie Max sich entscheidet, Jochen wird sich für Mallorca entscheiden, weil er keinesfalls nach Norwegen möchte und auf Mallorca auch dann zufrieden wäre, wenn Max sich für Norwegen entscheiden würde. Da die Zufriedenheit Jochens unabhängig von der Entscheidung seines Freundes Max ist, liegt keine wechselseitige Verhaltenskontrolle vor.

- (b) **Wenn Jochen und Max nach dem Prinzip »Maximierung des gemeinsamen Nutzens« verfahren wollten, welche Option müssten sie dann wählen?**

Antwort: Sie müssten gemeinsam nach Mallorca fahren, weil bei dieser Entscheidung die Ergebnissumme am höchsten ist.

- (c) **Wenn die beiden allein nach dem Fairnessprinzip (niemand soll einen einseitigen Vorteil haben) verfahren wollten, welche Option müssten sie dann wählen?**

Antwort: Max müsste nach Mallorca und Jochen nach Norwegen fahren, denn nur bei dieser Entscheidung, so unattraktiv sie für beide auch ist, sind die Ergebnisse identisch.

- (3) **Marianne steht in einem Frankfurter U-Bahnhof am Fahrkartenautomat und stellt fest, dass ein Einzelticket 2,75 Euro kostet. Sie überlegt, ob sie das Ticket kaufen oder doch lieber schwarzfahren soll. Welche Gründe könnte Marianne haben, das Ticket nicht zu kaufen?**

Antwort: Schwarzfahren stellt in der Sprache der Sozialen Dilemma-Forschung eine *Defection*-Option dar. Genau wie in anderen sozialen Dilemmas (wie etwa im Gefangenendilemma) gibt es für *Defection* auch hier zwei Gründe bzw. Motive: ein Gier-Motiv (Marianne versucht, durch Schwarzfahren ihren eigenen Nutzen zu maximieren) und ein Angst-Motiv (Marianne würde gerne ein Ticket lösen, befürchtet aber, dass sie die einzige Person ist, die das tut – also der »Sucker« –, und möchte nicht, dass andere einseitig von ihrer Kooperationsbereitschaft profitieren).

- (4) **Stellen Sie sich folgende Situation vor: Zwei Studentinnen bereiten sich auf eine Klausur vor und müssen dafür ein Lehrbuch lesen. Jede der beiden hat nun eine Hälfte des Lehrbuchs gelesen (Studentin A die erste Hälfte, Studentin B die zweite Hälfte) und haben hierfür jeweils 10 Stunden investiert. Beide könnten das, was sie gelesen haben, nun schriftlich zusammenfassen und diese Zusammenfassung der anderen Person zur Verfügung stellen. Das würde jede von ihnen noch einmal 2 Stunden »kosten«, aber der anderen Person würde dies 5 Stunden Zeit sparen.**

Tragen Sie die Outcomes (Zeitaufwand für eine jeweils vollständige Klausurvorbereitung in Stunden) beider Studentinnen für die beiden Handlungsalternativen (»hilft«, d. h. stellt der anderen Person ihre Zusammenfassung zur Verfügung oder »hilft nicht«, d. h. stellt sie ihr nicht zur Verfügung) in das folgende Schema ein. Achten Sie darauf, dass die Zahlenwerte genau zu den Angaben im Text passen!

Antwort: Wenn beide Studentinnen sich nicht gegenseitig helfen (»Punishment«), so müssen beide 20 Stunden in die Vorbereitung investieren. Wenn beide sich helfen (»Reward«), so sparen sie beide jeweils 3 Stunden Zeit (sie müssten nur noch die 10 Stunden für ihre eigene Hälfte des Buches investieren plus 2 Stunden für die Zusammenfassung ihrer eigenen Hälfte für die Kommilitonin plus die 5 Stunden für das Lesen der Zusammenfassung der jeweils anderen Hälfte), d. h. beide müssen jeweils 17 Stunden investieren.

Wenn nun A kooperiert und B nicht, so muss A 22 Stunden investieren (10 Stunden für die erste Hälfte plus 10 Stunden für die zweite Hälfte plus 2 Stunden für die Zusammenfassung der ersten Hälfte), während B nur 15 Stunden investieren muss (10 Stunden für ihre eigene Hälfte plus 5 Stunden für das Lesen der Zusammenfassung, die sie von A bekommt). Das wäre aus Sicht von A die »Sucker«-Konstellation und aus Sicht von B die »Temptation«-Konstellation. Entsprechend spiegelbildlich würde es sich verhalten, wenn B kooperiert, A jedoch nicht. Die Ergebnismatrix würde also wie folgt aussehen:

		Studentin B	
		Hilft A	Hilft A nicht
Studentin A	Hilft B	17	15
	Hilft B nicht	22	20

6 Gerechtigkeitstheorien

- (1) Nennen Sie zwei konkrete Formen der realistischen Wiederherstellung von Equity im Falle einer (für die Person) vorteiligen Inequity, die am Input der anderen Person ansetzen.

Antwort: Man kann die andere Person dazu überreden, sich weniger anzustrengen. Man kann die Leistung der anderen Person auch durch Strategien wie Ablenkung direkt reduzieren.

- (2) Wie ließe sich nach Deutsch (1975, 1985) das soziale Klima in einem Betrieb beschreiben, in dem der Lohn an alle Arbeiter nach dem Gleichheitsprinzip verteilt wird?

Antwort: Eine solche Entlohnung würde ein kooperatives Arbeitsklima begünstigen.

(3) Was ist mit »Fair-Process-Effekt« gemeint?

Antwort: Menschen können Entscheidungen, die zu einem für sie unvorteilhaften Ergebnis führen, eher akzeptieren, wenn das Verfahren (der Entscheidungsprozess) von ihnen als gerecht (fair) empfunden wurde. Dies ist umso wahrscheinlicher, je transparenter das Verfahren war und je mehr die Person an der Entscheidung beteiligt wurde.

(4) Inwiefern bestehen konzeptionelle Gemeinsamkeiten zwischen der Theorie des Gerechte-Welt-Glaubens (Lerner, 1980) und der Dissonanztheorie von Festinger (1957)?

Antwort: Zwischen diesen beiden Theorien besteht insofern eine Gemeinsamkeit, als beobachtete Ungerechtigkeit einen Widerspruch (eine kognitive Dissonanz) zwischen dem Glauben an Gerechtigkeit und der wahrgenommenen Realität beinhaltet. Diese Dissonanz sollte laut Festinger dazu führen, dass man entweder die Ungerechtigkeit beseitigt oder den Glauben an Gerechtigkeit aufgibt.

(5) Wie könnte man einen erlebten Schicksalsschlag (z. B. schwere Krankheit) so umdeuten, dass er den Glauben an eine gerechte Welt nicht bedroht?

Antwort: Man könnte den Schicksalsschlag als Strafe für Verfehlungen deuten.

(6) Wie sind bei Runciman (1966) die Begriffe fraternal Deprivation und egoistische Deprivation definiert? Nennen Sie jeweils ein Beispiel für diese beiden Formen der Deprivation.

Antwort: Egoistische Deprivation bedeutet, dass sich eine Person als Individuum im Vergleich zu anderen Mitgliedern der Gruppe (Referenzgruppe), der sie angehört, benachteiligt fühlt. Zu einem Gefühl egoistischer Deprivation würde es beispielsweise kommen, wenn innerhalb eines Betriebs ein Mitarbeiter schlechter entlohnt wird als gleich qualifizierte und gleich erfahrene Kollegen, die eine vergleichbare Position inne haben. Von fraternaler Deprivation spricht man, wenn eine Gruppe von Personen im Vergleich zu einer Referenzgruppe benachteiligt wird. Auch wenn ein einzelnes Mitglied von der Benachteiligung ausgenommen ist, wird es sich stellvertretend für die Gruppe fraternal depriviert fühlen. Beispielsweise kann sich eine Mitarbeiterin, die gleich gut bezahlt wird wie ihre männlichen Kollegen in gleicher Position, fraternal depriviert fühlen, weil sie weiß, dass Frauen (Referenzgruppe) häufig trotz gleicher Qualifikation schlechter bezahlt werden als Männer.

(7) Diskutieren Sie, ob sich eine Person – in Widerspruch zur älteren Theorie von Crosby (1976) – auch dann relativ depriviert fühlen kann, wenn sie glaubt, ein begehrtes Gut X nicht besitzen zu können.

Antwort: Entgegen der ursprünglichen Annahme von Crosby (1976) haben mehrere Studien gezeigt, dass es für die Entstehung des Gefühls der relativen Deprivation unerheblich ist, ob das entbehrte Gut für erreichbar gehalten wird oder nicht. Es genügt, das Gut zu wollen und zu glauben, dass man es verdient hat.

(8) Worin besteht der Unterschied zwischen Handlungsschuld und existenzieller Schuld? Geben Sie für beide Formen jeweils ein Beispiel.

Antwort: Von Handlungsschuld spricht man, wenn die Person durch eine Handlung oder eine Unterlassung einen Schaden verursacht hat, sich für diesen Schaden verantwortlich fühlt und ihn nicht rechtfertigen kann. Wer bspw. eine wertvolle Leihgabe durch unachtsame oder falsche Behandlung beschädigt, wird mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit deswegen ein schlechtes Gewissen im Sinne der Handlungsschuld haben. Von existenzieller Schuld spricht man, wenn eine Person den ungerichten Schaden, den eine andere Person erleiden muss, nicht verursacht hat, aber davon profitiert. Wenn eine Person bspw. nur deshalb befördert wird, weil die für die höher dotierte Stelle ursprünglich vorgesehene Person durch einen unverschuldeten Autounfall längere Zeit ausfällt, kann sie über den unverdienten eigenen Vorteil Schuldgefühle entwickeln. Gleiches gilt für Privilegien, die einem ohne

eigenes Zutun in den Schoß fallen. Vergleicht man die gute eigene Existenz mit der schlechteren Existenz anderer und kann man den Unterschied nicht rechtfertigen, sind existenzielle Schuldgefühle wahrscheinlich.

- (9) **Wie ist es im Sinne der Theorie der relativen Privilegierung zu erklären, dass selbst gut situierte Personen in Deutschland gegen volkswirtschaftliche Bedingungen protestieren, die ihnen ihre Ressourcen sichern (Globalisierungskritiker)?**

Antwort: Solche Proteste gut situiert Personen lassen auf existenzielle Schuldgefühle schließen. Die betroffenen Personen kommen zu dem Schluss, dass sie von Bedingungen profitieren, die anderen Personen schaden, die eigenen Vorteile also auf Kosten anderer gehen.

7 Soziale Identitätstheorie und Selbstkategorisierungstheorie

- (1) **Worin besteht die kognitive Funktion spontaner Kategorisierungen?**

Antwort: Die Zusammenfassung von Objekten bzw. Menschen in Kategorien entlastet das kognitive System (d.h. macht die Informationsverarbeitung effizienter) und erlaubt es Individuen, selbst in unsicheren oder neuen Situationen das Verhalten anderer Menschen vorherzusagen (und sich darauf einzustellen). Um ein Beispiel aus dem Buch aufzugreifen: Wenn man weiß, dass eine Person zur Kategorie »Arzt/Ärztin« gehört, wird man mehr Hilfsbereitschaft erwarten können als wenn man weiß, dass eine Person zur Kategorie »Drogendealer« gehört.

- (2) **Welche Merkmale kennzeichnen nach Tajfel (1978) soziale Situationen, in denen eher interpersonales oder eher intergruppaues Verhalten vorherrscht?**

Antwort: In Situationen, in denen (a) soziale Kategorien salient und relevant sind, (b) sich die Mitglieder einer Gruppe uniform verhalten und (c) sich Personen eher als Vertreter(innen) ihrer jeweiligen Gruppe begegnen, herrscht eher intergruppaues Verhalten vor. In Situationen, in denen (a) soziale Kategorien irrelevant oder nicht augenfällig sind, (b) sich die Mitglieder einer Gruppe sehr unterschiedlich verhalten und (c) sich Personen als Individuen begegnen, herrscht eher interpersonales Verhalten vor.

- (3) **Was ist am minimalen Gruppenparadigma minimal?**

Antwort: Minimal ist eine Intergruppensituation, wenn den handelnden Personen nichts als die bloße Gruppenmitgliedschaft bekannt ist. Dies genügt, um die Eigengruppe zu begünstigen. Man muss also weder die anderen Mitglieder der eigenen Gruppe noch die Mitglieder der anderen Gruppe kennen. Auch kann die Zuordnung zu Gruppen nach einem Kriterium erfolgen, das für die Handlung, bspw. die Bewertung der Gruppenleistungen, völlig irrelevant ist.

- (4) **Welche individuellen Strategien gibt es zur Bewältigung negativer sozialer Identität?**

Antwort: Man unterscheidet realistische Strategien (soziale Mobilität, sozialer Wettbewerb) und kreative Strategien (Wechsel der Vergleichsgruppe oder der Vergleichsdimension, Veränderung der Wichtigkeit der Vergleichsdimensionen).

Soziale Mobilität: Streben nach Wechsel in eine statushöhere Gruppe

Sozialer Wettbewerb: Herausfordern einer statushöheren Gruppe in einem Wettstreit

Wechsel der Vergleichsgruppe: Strategische Suche einer statusniedrigeren Gruppe für den sozialen Vergleich (»Abwärtsvergleich«)

Wechsel der Vergleichsdimension: Strategisches Ausweichen auf ein Kriterium, auf dem die eigene Gruppe besser abschneidet als eine Fremdgruppe

Veränderung der Wichtigkeit der Vergleichsdimensionen: Strategisches Herunterspielen der Wichtigkeit einer Vergleichsdimension, auf der die Eigengruppe schlecht abschneidet bzw. Aufwerten der Wichtigkeit einer Vergleichsdimension, auf der die Eigengruppe gut abschneidet

(5) Was ist mit dem Begriff »Komparative Passung« gemeint?

Antwort: Hiermit ist das Verhältnis zwischen (a) der Variation (»Unterschiedlichkeit«) zwischen Mitgliedern innerhalb einer Gruppe und (b) der Variation zwischen Mitgliedern aus unterschiedlichen Gruppen gemeint. Je größer der Quotient (d.h. je ähnlicher sich Mitglieder aus der gleichen Gruppe im Verhältnis zur Ähnlichkeit der Mitglieder aus unterschiedlichen Gruppen sind), desto größer ist die »komparative Passung«.

(6) Was versteht man unter relativer Prototypikalität?

Antwort: Sie beschreibt, inwiefern man die eigene Gruppe als mehr oder weniger prototypisch für die übergeordnete Gruppe erlebt als eine Fremdgruppe. Wenn man also glaubt, dass die Gruppe der Deutschen dem Prototyp des Europäers eher entspricht als bspw. die Gruppe der Polen, dann würde man als Deutscher für seine Eigengruppe eine größere relative Prototypikalität wahrnehmen.

8 Rollentheorien

(1) Skizzieren Sie, wie sich rollentheoretische Konzepte und Hypothesen mit der Sozialen Identitätstheorie (vgl. Kap. 7) verbinden lassen.

Antwort: Viele Rollen werden von vielen Menschen gespielt, z. B. die Rolle des Lehrers, die Rolle des Arztes, die Rolle des Kellners, die Rolle des Käufers, die Rolle des Polizisten, die Rolle des Straßenverkehrsteilnehmers. Personen, die die gleiche Rolle spielen, bilden eine soziale Kategorie. Treffen Mitglieder dieser Kategorien bei der Ausübung ihrer Rolle aufeinander, z. B. Polizist auf den Straßenverkehrsteilnehmer, ist intergruppaless Verhalten im Sinne der sozialen Identitätstheorie wahrscheinlich. Dann können die von dieser Theorie angenommenen und empirisch belegten Mechanismen zum Tragen kommen.

(2) Wie würden Sie das Menschenbild beschreiben, das der strukturfunktionalistischen Perspektive zugrunde liegt?

Antwort: Das Verhalten von Menschen ist durch die Rolle(n) geprägt, die man in einer bestimmten Situation innehat. Damit sind individuelle Motive für Verhalten (und interindividuelle Unterschiede in der Stärke dieser Motive) als Prädiktoren für Verhalten weniger relevant als die Erwartungen, die mit den Rollen verbunden sind, die Menschen innehaben. Der Mensch wird – vereinfacht gesagt – nicht als individuelle Ziele verfolgendes, planvoll handelndes Wesen verstanden, sondern als »Sklave« seiner Rolle(n).

(3) Zeigen Sie an einem anschaulichen Beispiel, dass Rollenkonflikte nicht automatisch Rollenstress bedeuten müssen.

Antwort: Rollenstress entsteht, wenn sich der Rollenträger bei der Ausübung seiner Rolle überfordert fühlt, bspw. weil die Erwartungen unklar oder widersprüchlich sind oder weil ihm Kompetenzen fehlen, die zur Ausübung der Rolle benötigt werden. Rollenkonflikte entstehen, wenn unvereinbare Rollen aufeinander treffen. Ein Lehrer kann in einen heftigen Konflikt mit einem Schüler geraten, ohne sich dabei überfordert zu fühlen.

- (4) **Worin besteht der Unterschied zwischen einem intrapersonalen Intrarollen-Intersender-Konflikt und einem intrapersonalen Rolle-Selbst-Konflikt? Geben Sie jeweils ein anschauliches Beispiel.**

Antwort: Ein intrapersonaler Intrarollen-Intersender-Konflikt entsteht dadurch, dass mindestens zwei andere Personen widersprüchliche Erwartungen an den Rollenträger herantragen. Beispielsweise kann die Ehefrau von ihrem Mann erwarten, in der Vaterrolle seinen Sohn zu bestrafen, wenn dieser eine Vereinbarung nicht eingehalten hat. Der Sohn hingegen kann an seinen Vater die Erwartung richten, in einer solchen Situation nachsichtig zu sein. Bei einem intrapersonalen Rolle-Selbst-Konflikt würde der Vater die Erwartungen der Mutter zwar teilen und es als seine erzieherische Pflicht ansehen, den Sohn für Verstöße gegen Vereinbarungen zu bestrafen. Dem mag jedoch sein Selbstverständnis entgegenstehen, ein nachsichtiger, gütiger und verzeihender Mensch zu sein.

9 Erwartungs-mal-Wert-Theorien

- (1) **Welches Menschenbild liegt den Erwartungs-mal-Wert-Theorien im Gegensatz zu behavioristischen Theorien zugrunde?**

Antwort: Das Menschenbild der Erwartungs-mal-Wert-Theorien ist geprägt von zwei Annahmen. Menschen verfügen über einen freien Willen, der sie befähigt, sich Ziele zu setzen und Wertungen vorzunehmen. Menschen folgen außerdem dem Prinzip der Zweckrationalität. Sie wählen aus mehreren Handlungsalternativen jene aus, deren Konsequenzen in der Summe optimal sind.

- (2) **Hans hat einen eher internalen Locus of Control, Luise einen eher externalen. Beide haben ihr Studium abgeschlossen und begeben sich nun auf die Suche nach einer Arbeitsstelle. Formulieren Sie in Anlehnung an die Theorie von Rotter sowohl für Hans als auch für Luise jeweils eine spezifische und eine generalisierte Erwartung in Bezug auf die Arbeitssuche.**

Antwort:

Hans, spezifische Erwartung: Die Personalchefin werde ich im Vorstellungsgespräch um den Finger wickeln.

Luise, spezifische Erwartung: Der Personalchef wird mich bestimmt aufs Glatteis führen.

Hans, generalisierte Erwartung: Wie bald ich einen Job bekomme, habe ich selbst in der Hand. Die Chancen sind gut, denn ich bin talentiert und kann, wenn ich will, imponieren.

Luise, generalisierte Erwartung: Wie bald ich einen Job bekomme, ist überwiegend Glücksache. Wenn die jeweiligen Personalchefs mich sympathisch finden, stehen die Chancen nicht schlecht. Wenn ich aber nicht gut ankomme, kann ich es auch nicht ändern.

- (3) **Wie ist in der Theorie des überlegten Handelns von Fishbein und Ajzen (1975) das Konzept der subjektiven Norm definiert? Erläutern Sie anhand eines Beispiels, wie man die subjektive Norm in einem konkreten Fall empirisch operationalisieren müsste.**

Antwort: Die subjektive Norm setzt sich multiplikativ zusammen aus der Stärke der Verhaltenserwartungen, die andere an die Person richten, und der Motivation der Person, diese Erwartungen zu erfüllen. Gedanklich bildet die Person die Summe über so viele Produkte, wie es relevante Erwartungsträger gibt. Beispiel: Die subjektive Norm, Blut zu spenden, ist in meinem Fall die Summe aus drei Produkten: der Stärke der Erwartung meiner Partnerin, Blut zu spenden, multipliziert mit meiner Motivation, sie nicht zu enttäuschen; der Stärke der Erwartung meines besten Freundes, Blut zu spenden, multipliziert mit meiner Motivation, diese Erwartung meines Freundes zu erfüllen; der Stärke der Erwartung meiner reichen Erbtante aus Florida, Blut zu spenden, multipliziert mit meiner Motivation, diese Erwartung meiner Erbtante zu erfüllen.

- (4) **Wie ist im Sinne der Theorie von Ajzen (1985) zu erklären, dass jemand trotz nachdrücklicher Spendenaufrufe nicht für die Opfer einer Flutkatastrophe spendet? Gehen Sie alle Modellkomponenten einzeln durch.**

Antwort: Es gibt drei Erklärungen. Erstens könnte es sein, dass die Einstellung zum Spenden nicht ausreichend positiv ist, bspw. weil die Person glaubt, dass mit den Spendengeldern Waffen gekauft werden. Zweitens könnte es sein, dass die Person nicht motiviert ist, die an sie gerichteten Erwartungen zu erfüllen. Drittens könnte es sein, dass die Person glaubt, die ihr mögliche bescheidene Spende wäre nur ein nutzloser Tropfen auf einen heißen Stein (d. h. die wahrgenommene subjektive Verhaltenskontrolle ist gering).

10 Attributionstheorien

- (1) **Wie ist es zu erklären, dass Menschen geneigt sind, eher für negative Ereignisse spontane Attributionen zu suchen anstatt für positive?**

Antwort: Generell ziehen negative, unvorhergesehene oder erwartungswidrige Ereignisse mehr Aufmerksamkeit auf sich als vorhersehbare und erwartungskonforme. Zum einen ist es effizienter, sich nicht unnötig mit Ereignissen zu befassen, die ohnehin vorhersehbar und gut erklärbar waren – das kognitive System »spart« durch eine solche selektive Aufmerksamkeitslenkung auf unvorhersehbare Ereignisse also Ressourcen. Zweitens ist es schon im evolutionären Sinne funktional, negativen und unvorhersehbaren Ereignissen mehr Aufmerksamkeit zu schenken und sich mit ihren Ursachen zu befassen. Somit werden solche Ereignisse in Zukunft vorhersehbarer, kontrollierbarer und besser vermeidbar.

- (2) **Inwiefern kann das Ursachenschema von Weiner als eine Erweiterung der theoretischen Annahmen von Heider (1958) verstanden werden?**

Antwort: Das Ursachenschema von Weiner (1986) baut auf der naiven Handlungsanalyse von Heider (1958) auf. Der Heiderschen Unterteilung in personengebundene vs. umgebungsgebundene »effektive Kräfte«, die Weiner »Lokationsdimension« nannte (mit den Kategorien »interne« und »externe« Ursachen), fügt er zwei weitere Dimensionen hinzu: die Stabilitätsdimension (variable vs. stabile Ursachen) und die Kontrollierbarkeitsdimension (unkontrollierbare vs. kontrollierbare Ursachen).

- (3) **Peter hat seinen Zug verpasst. Welche Informationen wären nach Kelley nötig, um zu einer Attribution auf spezielle situative Umstände zu kommen?**

Antwort: Eine Attribution auf spezielle situative Umstände würde naheliegen, wenn der Konsens niedrig, die Distinktheit hoch und die Konsistenz niedrig sind (s. Tab. 10.2). Konkret: Wenn nicht alle Personen Züge verpassen (niedriger Konsens), wenn nur dieser eine Zug verpasst wurde (hohe Distinktheit) und wenn dies nur dieses eine Mal der Fall war (niedrige Konsistenz).

- (4) **Inwiefern widersprechen die Korrespondenzverzerrung und der Actor-Observer-Bias einer Grundannahme des Kovariationsprinzips von Kelley?**

Antwort: Beide Phänomene, also sowohl die Korrespondenzverzerrung als auch der »Actor-Observer-Bias«, illustrieren, dass Menschen bei der Suche nach Ursachen doch nicht so sorgfältig und rational vorgehen wie Kelley es in seinem Modell des Kovariationswürfels und seiner Analogie zur statistischen Korrelationsanalyse (bzw. Varianzanalyse) annimmt.

- (5) Können Sie sich vorstellen, dass man den Actor-Observer-Bias mithilfe eines Trainings dauerhaft überwinden kann? Wo müsste ein solches Training ansetzen, wenn lediglich die kognitiven Erklärungsmodelle zutreffen würden (und nicht die motivationalen)?

Antwort: Die kognitiven Erklärungen für den Actor-Observer-Bias lauten, (a) dass Beobachter über weniger situative Informationen (in Bezug auf Konsistenz und Distinktheit) verfügen als Akteure, und (b) dass für Beobachter situative Informationen weniger salient sind als für Akteure. Eine psychologische Trainingsmaßnahme, die den Bias verringern soll, müsste demnach dazu ermutigen, nach diesen fehlenden bzw. weniger sichtbaren Informationen zu suchen. Konkret: Beobachter sollten bei der Ursachensuche nicht alleine den (mangelnden) Konsens in Betracht ziehen, sondern auch Konsistenz- bzw. Distinktheitsinformationen einholen bzw. konstruieren. Bezogen auf das Restaurantbeispiel in Abschnitt 10.2.2 könnte man sich bspw. fragen, ob man wirklich immer Trinkgeld im Restaurant gibt oder ob das eigene Verhalten nicht doch variabler ist, als man gemeinhin denkt. Ferner könnte man Personen ermuntern, Besonderheiten der Situation genauer unter die Lupe zu nehmen: Ist der Kellner wirklich zu langsam oder unfreundlich? Allgemeiner gesagt: Man könnte Personen im Rahmen eines Trainings dazu ermutigen bzw. anleiten, situative Informationen bei der Ursachensuche stärker in Betracht zu ziehen und personalen Informationen weniger Gewicht zu verleihen.

11 Evolutionspsychologische und soziobiologische Theorien

(1) Evolutionspsychologische Theorien gehen davon aus, dass menschliches Sozialverhalten instinkthafte Anteile mit genetischer Basis besitzt.	richtig
(2) Das Konzept der Gesamtfitness besagt, dass die Überlebens- und Vermehrungswahrscheinlichkeit eines Gens vom Reproduktionserfolg all seiner Träger abhängt.	richtig
(3) Das Prinzip der Damenwahl wird von evolutionspsychologischen Theorien darauf zurückgeführt, dass Frauen wegen der geringeren Zahl von Nachkommen ihre Fitness dadurch maximieren müssen, dass sie einen gesunden und fürsorglichen Vater zur Zeugung gemeinsamer Nachkommen wählen.	richtig
(4) Dass Männer intrasexuell aggressiver sind als Frauen, wird von evolutionspsychologischen Theorien damit erklärt, dass Männer ihre Fitness steigern können, wenn sie andere Männer vom sexuellen Zugang zu Frauen abhalten.	richtig
(5) Gegenüber Verwandten ist man nach Auffassung evolutionspsychologischer Theorien hilfsbereiter, weil bei Verwandten die Reziprozitätsnorm besonders stark ausgeprägt ist.	falsch
(6) Hilfsbereitschaft ist laut den evolutionspsychologischen Theorien eine Funktion des Produkts aus Verwandtschaftsgrad und Reproduktionswahrscheinlichkeit der hilfsbedürftigen Person.	richtig
(7) Evolutionspsychologische Theorien nehmen an, dass Männer mehr Seitensprünge begehen als Frauen. Diese Annahme kann mit dem logischen Argument erschüttert werden, dass jeder heterosexuelle Seitensprung eines Mannes eine sexuell verfügbare Frau erfordert und die Zahl von Männern und Frauen, die Seitensprünge begehen, deshalb exakt gleich groß sein muss.	falsch
(8) Evolutionspsychologische Theorien kann man mit dem Argument entkräften, dass eine Person, wenn sie nicht weiß, dass eine hilfsbedürftige andere Person mit ihr verwandt ist, dieser auch nicht mehr hilft als einer x-beliebigen anderen fremden Person.	falsch

12 Sozialer Einfluss und soziale Normen

(1) Worin bestehen die Funktionen von sozialen Normen?

Antwort:

Orientierungsfunktion. Da Normen den Mitgliedern einer Gemeinschaft bekannt sind, weiß ein Individuum, wie es sich in bestimmten sozialen Situationen zu verhalten hat. Dadurch werden aufwändige Entscheidungsprozesse entbehrlich.

Koordinierungsfunktion. Normen erleichtern soziale Interaktionen z. B. im Straßenverkehr, da allen Verkehrsteilnehmenden die Regeln bekannt sind und man sich normalerweise darauf verlassen kann, dass sie von den meisten eingehalten werden.

Schutz der sozialen Identität. Indem Normen den Zusammenhalt von Gruppen erleichtern, tragen sie zur sozialen Identität der Mitglieder bei. Daher haben Gruppen ein Interesse daran, ihre Normen zu verteidigen. Entsprechend wird normabweichendes Verhalten einzelner Mitglieder manchmal stärker sanktioniert als normabweichendes Verhalten von Personen, die nicht der Gruppe angehören.

(2) Nennen Sie einen empirischen Befund, der die folgende Behauptung stützt: Wenn Menschen sich in ihren Meinungen und Urteilen von anderen beeinflussen lassen, dann handelt es sich im Regelfall nicht wirklich um eine echte Veränderung der eigenen Meinung; vielmehr tun Menschen oft nur so, als ob sie im Sinne der Konformität ihre Meinung geändert bzw. angepasst hätten.

Antwort: In den Experimenten von Asch (1951) zeigte sich der Konformitätseffekt stärker, wenn die Versuchspersonen ihre Meinungen öffentlich abgeben mussten. Durften sie ihre Meinung hingegen schriftlich abgeben, sank die Konformität auf 12%.

(3) Was war der entscheidende Unterschied hinsichtlich der Effekte zwischen dem Majoritäteneinfluss in den Asch-Experimenten und dem Minoritäteneinfluss in den Moscovici-Experimenten?

Antwort: Moscovici hat argumentiert, dass die Effekte in den Asch-Experimenten darauf zurückzuführen waren, dass die Versuchspersonen fürchteten, von der Majorität sanktioniert (also bspw. verspottet, verhöhnt oder mit Kopfschütteln oder Kommentaren bedacht) zu werden. In seinen eigenen Experimenten konnte diese Erklärung nicht zutreffen, denn die Versuchspersonen gehörten ja selbst zur Majorität, brauchten also vor Sanktionen keine Angst zu haben. Dennoch zeigte sich hier ein Effekt des sozialen Einflusses.

(4) Unter welchen Randbedingungen ist die Wahrscheinlichkeit, einer Autorität Gehorsam zu leisten, am größten?

Antwort: Die Milgram-Experimente zeigten, dass die Gehorsamsneigung am größten ist, wenn (a) es eine große räumliche und psychologische Distanz zum Opfer gibt, (b) wenn es sich beim Versuchsleiter um eine Person mit hoher (zugeschriebener) Autorität bzw. von hohem Status handelt und (c) wenn es andere Personen gibt, die den Anweisungen gehorchen, ohne zu widersprechen.

(5) Wie könnten Sie die Door-in-the-Face-Strategie konkret einsetzen, um Ihre Kommilitonin davon zu überzeugen, Ihnen ihre Mitschriften aus der letzten Vorlesung (bei der Sie selbst aufgrund eines nicht aufzuschiebenden Freibadbesuchs gefehlt haben) zur Verfügung zu stellen?

Antwort: Zunächst müssten Sie Ihrer Kommilitonin »die Tür ins Gesicht« schlagen, also sie bspw. bitten, Ihnen die Vorlesungsmitschriften aller Vorlesungen der letzten beiden Wochen zukommen zu lassen. Sie wird wahrscheinlich empört ablehnen. Dann müssten Sie sagen: »Na gut, dann gib mir doch vielleicht wenigstens die Mitschriften der letzten Sozialpsychologie-Vorlesung ...« – wenn Cialdini Recht hat, sollte sie einwilligen.

- (6) **Mit welchen Theorien und Konstrukten wird individuelles nonkonformes Verhalten erklärt? Erläutern Sie diese Theorien und Konstrukte kurz.**

Antwort:

Reaktanztheorie. Die Reaktanztheorie von Brehm nimmt an, dass Menschen ein Freiheitsbedürfnis haben und auf wahrgenommene Freiheitseinschränkungen mit Widerstand reagieren. Da auch Normen als freiheitseinschränkend erlebt werden können, kann nonkonformes Verhalten mit Widerstand gegen normative Einschränkungen erklärt werden.

Bedürfnis nach Autonomie und Kontrolle. Autonomie und Kontrolle werden in der Selbstbestimmungstheorie von Deci und Ryan und in anderen Motivationstheorien als fundamentale menschliche Bedürfnisse angenommen. Nonkonformes Verhalten kann Ausdruck dieser Bedürfnisse sein.

Moralische Autonomie und Postkonventionalismus. In den kognitiven Entwicklungstheorien der Moral von Piaget und Kohlberg wird angenommen, dass moralische Überzeugungen sich zunächst an den Moralvorstellungen der Eltern orientieren (heteronome Moral) und dann zunehmend von diesen lösen (autonome Moral). Nonkonformes Verhalten kann Ausdruck autonomer moralischer Überzeugungen sein. Diese werden bei Kohlberg entsprechend als »postkonventionell« bezeichnet.

Moralische Imperative (moral mandates). Die Sozialpsychologin Linda Skitka hat in ihren Studien festgestellt, dass Menschen bei manchen moralischen Fragen wie Abtreibung oder Todesstrafe eine kompromisslose Haltung annehmen, die sie auch dann nicht aufgeben, wenn die große Mehrheit anderer diese Haltung nicht teilt. Moralische Imperative können auch Konventionen widersprechen und erklären dann nonkonformes Verhalten.

Zivilcourage und Whistleblowing. Wenn Menschen zivilcouragiert handeln, um die Verletzung einer moralischen Norm zum Schaden einer anderen Person zu verhindern, verstoßen sie dabei nicht selten selbst gegen Konventionen. Sie wenden, wenn sie keine anderen Mittel erkennen, manchmal sogar Gewalt an, um ein als höherwertig empfundenes Gut zu verteidigen.

- (7) **Mit welchen Theorien und Konstrukten wird kollektives nonkonformes Verhalten erklärt? Erläutern Sie diese Theorien und Konstrukte kurz.**

Antwort: Der häufigste Anlass für kollektives nonkonformes Verhalten sind gesellschaftliche Ungerechtigkeiten und ungerechtfertigte soziale Ungleichheiten. Diese können bei den Schlechtergestellten zum Erleben fraternaler Deprivation und bei den Bessergestellten zum Erleben relativer Privilegierung führen. Beide Empfindungen können kollektiven Widerstand gegen die ungerechten Verhältnisse auslösen. Dieser Widerstand wird in extremen Fällen unter Anwendung von Gewalt geleistet. Zur Anwendung von Gewalt kommt es, wenn die nonkonforme Gruppe glaubt, dass Gewalt ein wirksames und legitimes Mittel ist.

13 Soziale Kognition

- (1) **Beschreiben Sie die zentrale Annahme des Menschenbildes des »motivierten Taktikers«.**

Antwort: Der Mensch wird hier weder als »naiver Wissenschaftler« noch als »kognitiver Geizhals« verstanden. Vielmehr wird angenommen, dass der Mensch grundsätzlich die Fähigkeit hat, sich eines Problems (z. B. einer anstehenden Entscheidung) so anzunehmen wie ein »Wissenschaftler« es tun würde (also unter Abwägung aller Vor- und Nachteile, möglichst rational und planvoll), dass diese Fähigkeit aber nur begrenzt zum Einsatz kommt. Neben der rationalen Herangehensweise an Probleme gibt es noch weitere Herangehensweisen (»Strategien«), von denen man in einer gegebenen Situation jeweils die am besten passende wählt – wobei diese Wahl bewusst oder unbewusst erfolgen kann.

- (2) **Definieren Sie die Begriffe »semantisches Priming«, »subliminales Priming« und »affektives Priming«.**
Antwort: *Semantisches Priming* beschreibt das Phänomen, dass die Bedeutung eines Reizes (z. B. eines Wortes oder einer Fotografie) die Wahrscheinlichkeit erhöht, einen nachfolgenden Reiz so zu verarbeiten, dass dessen Bedeutung mit der ersteren konsistent ist.
Subliminales Priming meint, dass eine Bahnung der Informationsverarbeitung auch durch Reize ausgelöst werden kann, die unterhalb der Schwelle der bewussten Wahrnehmung dargeboten werden.
Affektives Priming meint, dass die affektive Valenz eines zuerst dargebotenen Reizes die Verarbeitung eines nachfolgenden Reizes beeinflusst: Der nachfolgende Reiz hat dann für die Person eine affektive Qualität, die mit der Valenz des ersten Reizes konsistent ist.
- (3) **Worin bestehen die wesentlichen Unterschiede zwischen Selbstkonzept, Selbstkonstruktion und Selbstwert?**
Antwort: *Selbstkonzept* meint die Menge aller Kognitionen (Aussagen, Meinungen, Überzeugungen, Befürchtungen etc.), die sich auf sich selbst als Person beziehen. Mit *Selbstkonstruktion* ist der Prozess gemeint, mit dem Menschen die Frage »Wer bin ich?« für sich beantworten – dieser Prozess unterscheidet sich in Abhängigkeit von der Kultur, in der man lebt. Mit *Selbstwert* ist schließlich jener Teil des Selbstkonzepts gemeint, der Werturteile über die eigene Person umfasst.
- (4) **Was besagt der sog. Selbstreferenzeffekt?**
Antwort: Der Effekt beschreibt das Phänomen, dass Informationen, die mit dem »Selbst« assoziiert sind, schneller und tiefer verarbeitet werden (und daher bspw. besser erinnert werden können) als Informationen, die nicht mit dem »Selbst« assoziiert werden.
- (5) **Nennen Sie drei Aspekte, in denen sich Personen mit einem interdependenten Selbstkonstruktionsstil von Personen mit einem independenten Selbstkonstruktionsstil in Bezug auf die Wahrnehmung und Verarbeitung sozialer Situationen unterscheiden.**
Antwort: Personen mit einem eher interdependenten Selbstkonstruktionsstil ...
 (1) wissen mehr über andere Menschen,
 (2) orientieren ihre Wünsche, Ziele und Überzeugungen eher an den Normen in ihrer Gruppe,
 (3) machen ihren individuellen Selbstwert eher von sozialen Rückmeldungen abhängig
 ... als Personen mit einem eher independenten Selbstkonstruktionsstil.
- (6) **Welche Folgen kann es haben, wenn expliziter und impliziter Selbstwert diskrepant zueinander sind?**
Antwort: Eine Diskrepanz besteht darin, dass der explizite Selbstwert hoch, der implizite Selbstwert hingegen vergleichsweise niedrig ausgeprägt ist. Man spricht hier auch von »*defensivem Selbstwert*«. Dieser geht mit sozialer Unverträglichkeit und Feindseligkeit einher. Die spiegelbildliche Diskrepanz besteht in einem niedrigen expliziten, aber vergleichsweise hohen impliziten Selbstwert. Man spricht hier auch von »*beschädigtem Selbstwert*«. Dieser geht mit depressiver Symptomatik und Nervosität einher.
- (7) **Welche Befunde gibt es zur Akkuratheit spontaner Eigenschaftsinferenzen?**
Antwort: Einige Studien legen nahe, dass spontane Eigenschaftsinferenzen – etwa in Bezug auf die sexuelle Orientierung anderer Personen oder auf ihre Leistungsfähigkeit – durchaus valide sein können (Rule & Ambady, 2008; Rule et al., 2008). Andere Studien zeigen, dass Eigenschaftsinferenzen auf der Basis von Äußerlichkeiten nicht valider sind als wenn man für die Beurteilung von Personen lediglich »Basisraten« – also Wissen über die durchschnittliche Merkmalsausprägung einer Eigenschaft in der Population – zugrunde legt (Olivola & Todorov, 2010). Ein Bereich, in dem spontane Inferenzen auf der Basis von Äußerlichkeiten invalide sind, ist die Identifikation von Lügen bzw.

Lügnern: Spontane Urteile darüber, ob eine andere Person lügt oder die Wahrheit sagt, sind im Regelfall nicht wesentlich besser als ein Münzwurf (Bond & DePaulo, 2006).

(8) Was versteht man unter »thin slices of behavior«?

Antwort: Hierunter versteht man die soziale Eindrucksbildung (also die spontane Zuschreibung von Eigenschaften zu Personen) auf der Basis minimaler Informationen über die Zielperson.

(9) Geben Sie ein anschauliches Beispiel dafür, dass Häufigkeitseinschätzungen von der Verfügbarkeitsheuristik beeinflusst sein können.

Antwort: Fragt man Menschen, was die häufigste Todesursache ist, so werden sie mit größerer Wahrscheinlichkeit Ursachen nennen, über die in Medien häufiger berichtet wird (z. B. Flugzeugabstürze, entgleiste Züge), die aber vergleichsweise selten sind. Richtig ist hingegen, dass Ursachen wie Herzinfarkt, Lungenkrebs oder Brustdrüsenkrebs weitaus wahrscheinlicher zum Tode führen als ein Flugzeugabsturz. Wegen ihrer »Normalität« sind diese jedoch kognitiv weniger verfügbar und werden daher spontan seltener genannt.

14 Soziale Einstellungen

(1) Nennen Sie zwei konkrete Beispiele aus dem Bereich Einstellungen gegenüber religiösen Minderheiten, die zeigen, dass Einstellungen eine selbstwertdienliche Funktion haben können.

Antwort: Die selbstwertdienliche Funktion (negativer) Einstellungen gegenüber anderen Menschen lässt sich an zwei Phänomenen veranschaulichen: (a) der Ich-Verteidigung und (b) der Neigung, sich im Ruhm anderer sonnen zu können (»basking in reflected glory«). Beispiel für Ich-Verteidigung (»ego defense«): Indem man dem Islam vorwirft, Frauenrechte mit Füßen zu treten, lässt sich vortrefflich die Tatsache verwischen, dass die Gleichstellung von Mann und Frau auch in christlichen Religionen bis vor kurzem noch lange keine Selbstverständlichkeit war. Der Islam muss als Sündenbock für etwas herhalten, das auch der eigenen Religion (und möglicherweise sogar der eigenen Anschauung) nicht fremd ist. Beispiel für »basking in reflected glory«: Hat die eigene Gruppe etwa einen Erfolg erzielt, so ist man eher geneigt, sich als Mitglied dieser Gruppe kenntlich zu machen. Insofern wäre bspw. zu erwarten, dass Angehörige einer Sekte ihre Mitgliedschaft vor allem dann öffentlich zugeben, wenn die Sekte vor Gericht einen juristischen Erfolg erzielt hat.

(2) Wie können Sie begründen, dass Menschen ein bestimmtes Musikstück, das oft im Radio gespielt wird, im Laufe der Zeit eher mögen?

Antwort: Dies ist mit dem »mere exposure«-Effekt erklärbar: Die bloße (wiederholte) Darbietung eines Stimulus führt dazu, dass man diesem Stimulus gegenüber eine positive Einstellung entwickelt. Daraus folgt: Je öfter man ein Lied im Radio hört – und sich der Tatsache, dass dies die eigene Einstellung beeinflusst, nicht bewusst ist –, desto eher wird man es mögen.

(3) Wie würden Sie in Anlehnung an das Elaboration-Likelihood-Modell von Petty und Cacioppo eine Werbekampagne für ein Auto gestalten, wenn es sich

(a) um einen Werbespot im Radio

(b) um eine Broschüre zur Auslage in einem Autohaus handeln würde?

Antwort:

(a) Werbespots im Radio werden eher peripher verarbeitet, denn Radio hört man meist nur »nebenbei«. Die Hörerinnen und Hörer sind insofern meist nicht willens oder fähig, Informationen oder Argumente auf der »zentralen« Route zu verarbeiten. Ein Radiospot sollte also vor allem auf der »peripheren« Route verarbeitbar sein, indem man die Automarke bzw. den Autotyp

mit angenehmen Stimuli (z.B. angenehmer Musik) verknüpft. Starke und überzeugende Argumente sind eher zweitrangig.

- (b) Menschen, die sich Broschüren in einem Autohaus mitnehmen und durchlesen, möchten meist ein Auto kaufen. Sie sind willens und fähig, Argumente und Informationen auf der »zentralen« Route zu verarbeiten. Insofern sollte man bei der Gestaltung der Broschüre vor allem darauf achten, dass die positiven Argumente für die Wahl der Automarke bzw. des Autotyps deutlich herausgestellt werden.

(4) Was müssen Sie aus methodischer Perspektive beachten, wenn Sie die Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz in Bezug auf gesundheitsbewusstes Verhalten bestimmen wollen?

Antwort: Wichtig ist erstens, dass die Instrumente zur Messung von Einstellungen und die Instrumente für die Messung von gesundheitsbewusstem Verhalten möglichst valide sind. Das bedeutet z. B., dass sie so wenig wie möglich durch soziale Erwünschtheit verfälscht sind. Zweitens sollten beide Instrumente symmetrisch konstruiert sein, also gleich spezifisch oder gleich unspezifisch. Beispielsweise lässt sich ein spezifisches gesundheitsbewusstes Verhalten wie der mäßige Konsum von Alkohol besser mit der spezifischen Einstellung gegenüber Alkoholkonsum vorhersagen als mit einer unspezifischen Einstellung gegenüber einer gesunden Lebensführung.

(5) Wie lauten die Annahmen des MODE-Modells zur Erklärung der Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz?

Antwort: Das Kürzel »MODE« steht für »Motivation and Opportunity as Determinants«. Das Modell nimmt an, dass Verhalten umso eher an Einstellungen ausgerichtet wird und somit durch eine Einstellung vorhergesagt werden kann, je zugänglicher die Einstellung der Person im Augenblick des Verhaltens ist (Opportunity) und je stärker die Person motiviert ist, sich gemäß ihrer Einstellung zu verhalten (Motivation). Diese Motivation kann erhöht werden, indem man der Person ankündigt, sie müsse Rechenschaft über ihr Verhalten ablegen.

(6) Beschreiben Sie kurz die Annahmen von Zweiprozesstheorien und die Einbindung expliziter und impliziter Einstellungen in diese Theorien.

Antwort: Zweiprozesstheorien basieren auf der Annahme, dass die menschliche Informationsverarbeitung und Verhaltenssteuerung auf zwei Wegen erfolgt, einem expliziten oder kontrollierten Weg und einem impliziten oder automatischen Weg. Beide Prozesse tragen arbeitsteilig zur Informationsverarbeitung und Verhaltenssteuerung bei. Kontrollierte Prozesse sind der Person bewusst, folgen Prinzipien der Vernunft und benötigen kognitive Ressourcen. Explizite Einstellungen sind in kontrollierte Prozesse eingebunden. Sie sind der Person bewusst und können deshalb direkt gemessen werden, z. B. mittels eines Fragebogens. Implizite Einstellungen hingegen sind in automatische Prozesse der Informationsverarbeitung und Verhaltenssteuerung eingebunden. Diese automatischen Prozesse laufen unbewusst und schnell ab. Sie beanspruchen kaum kognitive Ressourcen. Implizite Einstellungen sind im Gedächtnis gespeicherte Assoziationen zwischen einem Einstellungsobjekt (z. B. Ausländer) und wertenden Attributen (z. B. höflich, feige).

(7) Was weiß man über den Zusammenhang zwischen expliziten und impliziten Einstellungen?

Antwort: Die Korrelation zwischen expliziten und impliziten Einstellungen ist in den meisten Untersuchungen gering. In einer Metaanalyse von 126 Primärstudien betrug die durchschnittliche Korrelation zwischen expliziten und impliziten Einstellungen gegenüber dem gleichen Objekt $r = 0,26$ (Hofmann et al., 2005). Allerdings kann die Höhe des Zusammenhangs durch Moderatorvariablen beeinflusst werden.

(8) Was weiß man über die Vorhersagbarkeit von Verhalten aus expliziten und impliziten Einstellungen?

Antwort: Übereinstimmend mit der Annahme von Zweiprozesstheorien, dass automatische und kontrollierte Prozesse Verhalten gemeinsam steuern, konnte in vielen Studien gezeigt werden, dass sich Verhalten besser vorhersagen lässt, wenn implizite und explizite Einstellungen gemeinsam zur Verhaltensvorhersage herangezogen werden. Schließlich gilt wie für den Zusammenhang von impliziten und expliziten Einstellungen, dass ihre Effekte auf Verhalten von zahlreichen Moderatoren abhängen und dass die Größe ihres Einflusses auch von der Art des Verhaltens abhängt.

15 Intra-Gruppen-Prozesse

(1) Wie lauten die Phasen der Aufnahme und Integration neuer Gruppenmitglieder im Modell von Moreland und Levine?

Antwort:

- (1) *Findungsphase.* Hier nimmt die Gruppe neue Mitglieder auf und Individuen suchen Gruppen, die ihre jeweiligen Bedürfnisse befriedigen.
- (2) *Sozialisationsphase.* Hier wird das Individuum aufgenommen; Gruppe und Individuum passen sich einander an.
- (3) *Stabilisierungsphase.* Hier wird versucht, eine geeignete Position bzw. ein geeignetes Tätigkeitsfeld für das nunmehr vollwertige Mitglied zu finden, welches einerseits zum Individuum passt und andererseits nützlich für die Gruppe ist.
- (4) *Resozialisierungsphase.* Hier wird versucht, eine Annäherung zwischen Gruppeninteressen und Individualinteressen zu erreichen. Gelingt dies nicht, kommt es zum Austritt des Individuums aus der Gruppe.
- (5) *Gedenkphase.* Hier gedenkt die Gruppe dem ausgeschiedenen Mitglied und umgekehrt.

(2) Welche Möglichkeiten haben Gruppen, ihre Gruppenmitglieder zu normkonformem Verhalten zu motivieren?

Antwort: Eine *erste* Möglichkeit besteht im Versuch der Überzeugung, den Gruppenerwartungen und -normen zu entsprechen (im Phasenmodell von Moreland & Levine würde das in der Resozialisierungsphase geschehen). Dies kann durch formale Prozesse (z.B. Team-Supervision) oder durch informelle Prozesse (gemeinsame Unternehmungen zur Stärkung der Identifikation aller mit der Gruppe) geschehen. *Zweitens* weiß man aus der Forschung zu den »relationalen Gerechtigkeitsmodellen«, dass eine faire und wertschätzende Behandlung und die Einhaltung prozeduraler Gerechtigkeitsstandards dazu beitragen, dass Gruppenmitglieder sich kooperativ und normkonform in einer Gruppe verhalten. Eine *dritte* Möglichkeit besteht in der Bestrafung normabweichender Gruppenmitglieder – diese Bestrafung kann unter Umständen härter ausfallen als wenn das gleiche Verhalten nicht im Gruppenkontext gezeigt worden wäre (»Black Sheep Effekt«). Die ultimative Bestrafung besteht im Ausschluss devianter Mitglieder aus der Gruppe.

(3) Kann es social loafing auch bei kompensatorischen Aufgaben geben?

Antwort: Kompensatorische Aufgaben sind solche, bei denen die Gruppenleistung dem Durchschnitt der Einzelleistungen entspricht. Die Logik ist hierbei, dass sich »Fehler« der einzelnen Gruppenmitglieder über alle Mitglieder hinweg ausmitteln. Das klassische Beispiel ist eine Schätz- oder Wissensaufgabe (z.B. »In welchem Jahr ist Mozart geboren?«). Social Loafing kann es prinzipiell auch hier geben, wenn sich die Gruppenmitglieder wenig Mühe geben, nicht genügend nachdenken und insofern viele »Fehler« produzieren. So lange diese Fehler allerdings unsystematisch um das »richtige« Ergebnis herum streuen (beim Mozart-Beispiel also das Jahr 1756), wird der Durchschnitt aller Schätzungen der einzelnen Mitglieder dennoch an die richtige Lösung herankommen und dies umso näher, je größer die Gruppe ist.

(4) Welche Erklärungen gibt es für das Phänomen, dass der Informationsaustausch im Hidden-Profile-Paradigma häufig suboptimal verläuft?

Antwort: Folgende Erklärungen werden genannt: (1) Geteilte Argumente werden im Laufe einer Diskussion öfter genannt; (2) Geteilte Argumente werden in der Diskussion früher genannt und setzen somit einen Anker, von dem man widerwilliger abweicht; (3) Geteilte Argumente werden von den Gruppenmitgliedern als glaubwürdiger und relevanter erachtet; (4) Es ist für eine Gruppe unangenehmer, nicht-geteilte Informationen zu diskutieren.

(5) Unter welchen Umständen ist Heterogenität in einer Gruppe förderlich für die Gruppenleistung?

Antwort: Wenn (1) die Bearbeitung der Gruppenaufgabe hauptsächlich individuelle Kreativität und unterschiedliche Sichtweisen erfordert (z. B. wenn für eine Entscheidung möglichst viele Alternativoptionen und deren jeweilige Für- und Wider-Argumente konstruiert und abgewogen werden sollen), (2) gegenseitige Sympathie eine vergleichsweise geringe Rolle bei der Erreichung des Gruppenziels spielt, (3) strenge Nonkonformität kein notwendiges Kriterium für das Erreichen des Gruppenziels darstellt und (4) die Heterogenität in der Gruppe nicht zu groß ist (bspw. weil es einzelne »Ausreißer« gibt), dann ist die Gruppenleistung in heterogenen Gruppen durchschnittlich höher als die Gruppenleistung in homogenen Gruppen. Darüber hinaus ist »Groupthink« ein Risikofaktor, der sich vor allem in stark homogenen Gruppen ausbilden kann.

(6) Stellen Sie sich vor, Sie seien Berater(in) und wollten eine neu zu bildende Regierungskommission vor Groupthink schützen. Was würden Sie – in Anlehnung an die Vorschläge von Janis – konkret tun, um Groupthink zu vermeiden bzw. zu reduzieren?

Antwort: Die von Janis vorgeschlagenen Strategien umfassen (a) die Einladung externer Experten (z. B. aus der Wirtschaft, der Wissenschaft, den Medien etc.) in regelmäßigen Abständen, (b) das Schaffen einer offenen, nicht-restriktiven Kommunikations- und Diskussionskultur (z. B. indem der Gruppe von Zeit zu Zeit ein neutraler Moderator zur Seite gestellt wird) und (c) die Sicherung einer ausreichend langen Zeit zum Treffen der Entscheidung.

16 Soziale Emotionen und soziale Motive

(1) Welches ist der wichtigste Unterschied zwischen einer Emotionsdisposition und einem emotionalen Zustand?

Antwort: Unter einer Emotionsdisposition versteht man die zeitlich überdauernde Tendenz einer Person, eine bestimmte Emotion wie Angst in Situationen zu empfinden. Ein emotionaler Zustand wird in einer spezifischen Situation ausgelöst, Angst z. B. durch eine Bedrohung. Die Intensität des emotionalen Zustands hängt von der Emotionsdisposition ab und davon, wie stark die Emotion durch die Situation angeregt wird.

(2) Was wird unter primären Emotionen und sekundären Emotionen verstanden?

Antwort: Primäre Emotionen sind phylogenetisch alt, biologisch verankert und bei höher entwickelten Tieren beobachtbar. Ekman zählt zu den primären Emotionen Angst, Wut, Traurigkeit, Freude, Ekel und Überraschung. Sekundäre Emotionen werden entweder als Zusammensetzungen primärer Emotionen verstanden oder als Emotionen, die aus spezifischen Kognitionsmustern resultieren (Wahrnehmungen, Erklärungen, Bewertungen). Dazu gehören Scham, Schuldgefühle, Stolz und Eifersucht. Ob und gegebenenfalls welche höher entwickelten Tiere sekundäre Emotionen empfinden können, ist unklar und umstritten.

- (3) **Was versteht man unter emotionaler Ansteckung und welche Funktion wird ihr zugeschrieben?**
Antwort: Emotionale Ansteckung bedeutet, dass Menschen im Allgemeinen dazu neigen, Gefühle, die ein Interaktionspartner zeigt, auch zu empfinden. Wenn wir in einer Gruppe mitbekommen, dass es Gelächter gibt, lachen wir oft einfach mit – selbst wenn wir gar nicht genau wissen warum die anderen lachen. Emotionale Ansteckung erfüllte eine wichtige Rolle für die Verständigung zwischen Menschen. Sie erleichtert das Verständnis der emotionalen Befindlichkeit anderer und trägt dazu bei, dass man sich ihnen gegenüber angemessen verhält, beispielsweise eine Person tröstet, die traurig ist. Die Verständigung wird auch dadurch erleichtert, dass die emotional ansteckende Person erkennt, dass ihre Gefühle von der angesteckten Person richtig wahrgenommen werden.
- (4) **Was versteht man unter affektkongruenter Informationsverarbeitung?**
Antwort: Affektkongruente Informationsverarbeitung bedeutet, dass wir Information schneller verarbeiten können, wenn sie zu unserem aktuellen Gefühlszustand passen. Wenn man fröhlich gestimmt ist, dauert es beispielsweise länger, bis man eine abfällige Bemerkung einer anderen Person als solche versteht.
- (5) **Worin besteht der Unterschied zwischen einem Motiv und einer Motivation?**
Antwort: Als Motiv bezeichnet man die zeitlich überdauernde Tendenz einer Person, in einen motivationalen Zustand zu geraten. Diese Tendenz nennt man auch Motivdisposition. Sie äußert sich in vielen Situationen, die das Motiv anregen. Kommt es zur situativen Anregung eines Motivs, entsteht Motivation. Motivation ist also ein vergänglicher Zustand.
- (6) **Was versteht man unter einem expliziten Motiv und was unter einem impliziten?**
Antwort: Explizite Motive sind der Person bewusst. Sie beeinflussen Verhalten über bewusste Entscheidungen. Beispielsweise bewirkt das explizite Leistungsmotiv, dass man sich bewusst für eine gründliche Prüfungsvorbereitung entscheidet. Implizite Motive hingegen sind meist nicht bewusst und beeinflussen Verhalten automatisch.
- (7) **Was versteht Murray unter Alpha-Press und Beta-Press?**
Antwort: Murray nimmt an, dass motiviertes Verhalten durch das Bedürfnis oder Motiv einer Person und den Aufforderungsgehalt oder Anreiz der Situation, in der sich die Person befindet, bedingt wird. Den situativen Aufforderungsgehalt oder Anreiz bezeichnet er als Press. Die Anfeuerungsrufe von Zuschauern eines sportlichen Wettkampfs sind hierfür ein Beispiel. Alpha-Press ist hierbei der objektive Aufforderungsgehalt, Beta-Press der von der Person empfundene Anreiz. Wem die Zuschauer gleichgültig sind, wird sich von den Anfeuerungsrufen nicht »befeuern« lassen.
- (8) **Welche drei Hauptmotive hat McClelland unterschieden und welche Differenzierungen hat Atkinson ergänzt?**
Antwort: Die drei Hauptmotive nach McClelland sind das Leistungsmotiv, das Anschlussmotiv und das Machtmotiv. Atkinson unterscheidet bei diesen Motiven eine Hoffnungskomponente und eine Furchtkomponente, beim Leistungsmotiv also Hoffnung auf Erfolg und Furcht vor Misserfolg, beim Anschlussmotiv Hoffnung auf Anschluss und Furcht vor Zurückweisung und beim Machtmotiv Hoffnung auf Macht, Einfluss und Kontrolle und Furcht vor dem Verlust von Macht, Einfluss und Kontrolle.

17 Aggressives Verhalten

- (1) **Inwiefern ließe sich aus der sozialen Lerntheorie von Bandura ableiten, dass ein regelmäßiger Konsum gewalthaltiger Spielfilme im Fernsehen langfristig eine aggressive Verhaltensbereitschaft fördern könnte?**

Antwort: In gewalthaltigen Spielfilmen werden die Akteure für ihr aggressives Handeln belohnt. Man lernt durch Beobachtung also, dass aggressives Handeln offenbar belohnenswert ist. Handelt es sich bei den Akteuren (z.B. James Bond) zusätzlich um Personen mit Macht, hohem Status und hohem Ansehen, und sind die Personen attraktiv oder haben sonstige positive Eigenschaften, so ist es wahrscheinlich, dass man sich mit ihnen identifiziert und sie zu imitieren beginnt. Aggressives Verhalten wird dann in der Erwartung gezeigt, dass man auch selbst dafür belohnt wird.

- (2) **Wovon hängt es laut Berkowitz ab, ob man in einer Situation, in der negative Affekte ausgelöst werden, mit einer Fight- oder mit einer Flight-Tendenz reagiert?**

Antwort: Wenn sich »fights«, also konfrontative Strategien, in der Vergangenheit ausgezahlt haben, werden sie auch in Zukunft wahrscheinlicher werden. Das Gleiche gilt für »flights«, also konfrontationsvermeidende Strategien.

- (3) **Was ist der sogenannte Waffeneffekt? Beschreiben Sie in groben Zügen den Aufbau des klassischen Experiments von Berkowitz und LePage (1967). Welche Bedeutung haben laut Berkowitz die Befunde für die »kognitive Architektur« aggressiver Verhaltensbereitschaften?**

Antwort: Der Waffeneffekt besagt, dass situative Hinweisreize, die mit Aggression assoziiert sind, das Auftreten aggressiver Verhaltensweisen wahrscheinlicher machen. In der Untersuchung von Berkowitz und LePage (1967) wurden Versuchspersonen zunächst provoziert, indem sie für ein Essay, das sie selbst verfasst hatten, eine sehr schlechte Bewertung (in Form von Elektroschocks) erhielten. Anschließend durften die Vpn denjenigen, die ihren Aufsatz bewertet hatten, selbst Elektroschocks verabreichen. In einer experimentellen Bedingung gab es aggressionsassoziierte Hinweisreize (Waffen), in einer anderen Bedingung war dies nicht der Fall. In der »Waffen«-Bedingung verabreichten die Vpn der anderen Person in stärkerem Ausmaß Schocks. Die Ergebnisse dieses Experiments weisen darauf hin, dass aggressive Verhaltensbereitschaften (bzw. motorische Reaktionen), aggressionsbezogene Kognitionen und aggressive Emotionen (wie Ärger) im Sinne eines »assoziativen Netzwerkes« miteinander verknüpft sind. Wird eine dieser Komponenten aktiviert, so triggert sie auch – mehr oder weniger automatisiert – die beiden anderen Komponenten.

- (4) **Wo müsste in Anlehnung an die Theorie von Crick und Dodge ein Training zur Reduktion bzw. Prävention von Aggression bei Kindern und Jugendlichen ansetzen, um aggressives Reagieren in bestimmten Situationen weniger wahrscheinlich zu machen? Nennen Sie konkrete Möglichkeiten, wie ein solches Training geartet sein könnte, um diese Ziele zu erreichen.**

Antwort: Ein solches Training sollte an die Schritte, die in der Theorie vorgesehen sind, angelehnt sein (Abschn. 17.2.4) und folgende Wirkungen zum Ziel haben:

- (1) Verringerung der Neigung, provokativen Situationen allzu viel Aufmerksamkeit zu schenken (s. Schritt 1 im Modell): Das Ziel müsste darin bestehen, in Provokationssituationen gelassener und distanzierter zu reagieren.
- (2) Verringerung der Neigung zu »feindseligen Attributionsverzerrungen« (Hostile Attribution Biases« (s. Schritt 2 im Modell): Man müsste dafür sorgen, dass Kinder weniger stark dazu neigen, anderen feindselige Absichten zu unterstellen.
- (3) Generieren adäquater Ziele für die eigene Reaktion (s. Schritt 3 im Modell): Ziel des Trainings müsste es sein, die Sensibilität der Kinder dafür zu erhöhen, dass es Ziele gibt, die in einem Konflikt weniger adäquat sind als andere.

- (4) Generieren vieler nicht-aggressiver Reaktionsalternativen (s. Schritt 4 im Modell): Ziel des Trainings müsste es hier sein, sich für jedes der in Schritt 3 generierten und als adäquat identifizierten Ziele zu überlegen, mit welchen Mitteln man es am besten erreichen kann. Unter solchen Reaktionsalternativen sollten möglichst viele nicht-aggressive sein.
- (5) Entscheidung für eine nicht-aggressive Reaktionsalternative (s. Schritt 5 im Modell): Für jede Reaktionsalternative, also auch die aggressiven, sollten die Kinder genau überlegen, welche mit welcher Wahrscheinlichkeit zum Ziel führt und welche wohl unbeabsichtigte Neben- und Folgewirkungen hat. Ziel des Trainings wäre es, den Kindern aufzuzeigen, dass nicht-aggressive Reaktionen eher zum Ziel führen und insgesamt weniger unerwünschte Wirkungen haben.
- (6) Ausführen aggressiver Reaktionen verhindern. Dies könnte man etwa durch das Einüben einer »Stopp-Technik« (nicht gleich reagieren, sondern erst einmal abwarten) oder, falls es nicht anders geht, durch die Sanktionierung aggressiven Verhaltens bewirken.

(5) Was genau ist der Unterschied zwischen Deindividuiierung (im Sinne von Zimbardo) und Depersonalisierung (im Sinne der Selbstkategorisierungstheorie)?

Antwort: Laut Zimbardo beinhaltet Deindividuiierung einen *Verlust* der individuellen Bindung an Normen der sozialen Verantwortung, da die Gruppe einen enthemmenden Einfluss auf das Individuum hat. Der Begriff der Depersonalisierung in der Selbstkategorisierungstheorie beinhaltet jedoch eine *verstärkte* Bindung der Individuen an die Normen (bzw. den »Prototypen«) der Gruppe: individuelle Motive, Dispositionen, Einstellungen etc. geraten im Zustand der Depersonalisierung in den Hintergrund.

18 Hilfsbereitschaft und Zivilcourage

(1) Worin besteht der Unterschied zwischen Altruismus und Hilfsbereitschaft?

Antwort: Mit Altruismus ist das Gegenteil von Egoismus gemeint, also Verhalten, das allein durch die Sorge um das Wohlergehen anderer motiviert ist. Hilfsbereitschaft hingegen ist ein eher deskriptiver Begriff; man kann sich hilfsbereit gegenüber anderen verhalten und nicht primär an deren Wohlergehen interessiert sein.

(2) Unter welchen Umständen kommt es nach dem Entscheidungsmodell von Latané und Darley (1970) zu Hilfsbereitschaft in Notfallsituationen?

Antwort: Dem Modell zufolge stellen sich folgende Fragen: (1) Wird das Ereignis überhaupt wahrgenommen? (2) Wird das Ereignis überhaupt als Notfall interpretiert? (3) Empfindet man eine Verantwortung, in der Situation einzugreifen? (4) Sieht man eine Möglichkeit zu helfen? (5) Entscheidet man sich schlussendlich dazu, einzugreifen? Nur wenn alle fünf Fragen mit »ja« beantwortet werden, kommt es zur Hilfeleistung.

(3) Worin besteht der konzeptuelle Unterschied zwischen pluralistischer Ignoranz und Verantwortungsdiffusion?

Antwort: Pluralistische Ignoranz bedeutet, dass man das Nicht-Handeln anderer in einer Notfallsituation fälschlicherweise als einen Hinweis darauf attribuiert, dass es sich gar nicht wirklich um einen Notfall handelt. Verantwortungsdiffusion bedeutet, dass man die eigene Verantwortlichkeit zur Hilfeleistung unterschätzt.

(4) Mit welcher experimentellen Anordnung hat Daniel Batson in einer Reihe von Experimenten (z. B. Batson et al., 1981) nachzuweisen versucht, dass Empathie eine hinreichende Bedingung für altruistisches Verhalten ist, die nicht durch egoistische Motive erklärt werden kann?

Antwort: Unter der Annahme, hilfreiches Verhalten sei stets eigennutzmotiviert, müsste die Bereitschaft zur Hilfe umso geringer sein, je niedriger die Kosten des Nicht-Helfens sind, also bspw. wenn man das »Feld« ohne Konsequenzen verlassen kann. Sollte hilfreiches Verhalten hingegen auf »empathischer Sorge« um das Opfer beruhen, so sollte die Bereitschaft zur Hilfe im Falle starker »empathischer Sorgen« selbst dann hoch sein, wenn die Kosten des Nicht-Helfens gering sind. Genau das fand Batson in einer Reihe von Experimenten: Waren die Kosten des Nicht-Helfens hoch, so war die Hilfsbereitschaft generell höher. Waren die Kosten des Nicht-Helfens hingegen gering, so hatte Empathie einen Einfluss: Je größer die Empathie für das Opfer, desto wahrscheinlicher die Hilfeleistung.

(5) Worin besteht die zentrale Annahme des Normaktivierungsmodells der Hilfsbereitschaft von Schwartz (1977) und in welchen Aspekten geht es über die Modelle von Latané und Darley (1970) und Piliavin et al. (1981) hinaus?

Antwort: Das Modell nimmt an, dass persönliche Normen der Hilfsbereitschaft zentral für die Leistung oder Unterlassung von Hilfe sind. Persönliche Normen werden aber nur unter bestimmten Bedingungen wirksam. (1) Die Notlage muss als solche wahrgenommen werden. (2) Der Helfer muss erkennen, dass die Notlage beseitigt werden kann. (3) Der Helfer muss sich als kompetent genug zur Leistung der erforderlichen Hilfe empfinden. (4) Der Helfer muss sich verantwortlich für die Beseitigung der Notlage fühlen. (5) Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, werden persönliche Normen relevant und verpflichten zur Hilfe. (6) Der potentielle Helfer stellt sodann eine Kosten-Nutzen-Analyse an (Kosten und Nutzen sowohl von Hilfe als auch von Nichthilfe). Überwiegt der Nutzen, hilft die Person. (7) Überwiegen die Kosten, neutralisiert die Person ihre Normen. Über die Modelle von Latané und Darley (1970) und Piliavin et al. (1981) geht das Modell von Schwarz (1977) hinaus, indem es Persönlichkeitsunterschiede als erklärende Faktoren des Helfens einbezieht, insbesondere individuelle Unterschiede in der Tendenz zur Verantwortlichkeitsabwehr. Diese wirken sich im vierten Schritt der Normaktivierung aus.

(6) Worin bestehen die wichtigsten Unterschiede zwischen Hilfsbereitschaft und Zivilcourage?

Antwort: Die wichtigsten Unterschiede sind folgende:

Soziale Konstellation. Hilfsbereitschaft findet in der Regel zwischen zwei Personen statt, eine hilfsbedürftigen Person und einem Helfer. Bei Zivilcourage sind drei Personen im Spiel, ein Täter, ein Opfer und die zivilcouragierte Person.

Moralische Verwerflichkeit. In Fällen von Zivilcourage droht einer hilfsbedürftigen Person Schaden, weil der Täter eine moralische Norm verletzt. Bei Hilfsbereitschaft kann die Hilfsbedürftigkeit auch ohne die Verletzung einer moralischen Norm entstanden sein.

Art der negativen Konsequenzen. In Fällen von Hilfsbereitschaft entstehen dem Helfer in der Regel Kosten wie Zeitverlust. Zivilcourage kann im Unterschied dazu häufig gefährlich werden, wenn der Täter die zivilcouragierte Person angreift.

Normativer Konflikt. Bei Hilfsbereitschaft kommt es in der Regel nicht zu normativen Konflikten. Hilfe ist erwünscht. Zivilcouragiertes Verhalten ist hingegen manchmal nur möglich, wenn die zivilcouragierte Person Normen überschreitet. Beispielsweise sind Täter manchmal nur durch Anwendung von Gewalt zu stoppen.

(7) Welche Ziele werden mit dem integrativen Prozessmodell der Zivilcourage von Halmburger et al. (2016) verfolgt?

Antwort: Ziel dieses Modells ist es, alle Situationsfaktoren und Persönlichkeitsmerkmale, von denen zivilcouragiertes Verhalten theoretisch abhängt, gemeinsam zu berücksichtigen und anzugeben, an welcher Stelle in einem Entscheidungsprozess sie wirksam werden. Das Modell baut auf den bekannten Prozessmodellen der Hilfsbereitschaft auf und ergänzt diese um jene Situations- und

Persönlichkeitsfaktoren, die darüber hinaus in Situationen zum Tragen kommen, in denen ein Täter eine moralische Norm zum Schaden eines Opfers verletzt.

19 Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie

(1) Welche Kriterien müssen theoretische Hypothesen erfüllen?

Antwort: Sie müssen

- (1) empirisch prüfbar,
- (2) generalisierbar,
- (3) prinzipiell widerlegbar und
- (4) theoretisch begründbar sein.

(2) Welche Gütekriterien müssen Indikatoren von Konstrukten erfüllen?

Antwort:

- (1) Sie müssen objektiv sein, d. h. das Messergebnis darf nicht davon abhängen, wer die Messung vorgenommen hat.
- (2) Sie müssen zuverlässig sein, d. h. so wenig wie möglich durch Messfehler verfälscht sein.
- (3) Sie müssen valide sein, d. h. nur das messen, was sie messen sollen und nichts anderes.

(3) Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, um feststellen zu können, dass Variable X die Ursache für Variable Y ist?

Antwort:

- (1) Es muss einen Zusammenhang zwischen X und Y geben.
- (2) X muss Y zeitlich vorgeordnet sein.
- (3) Es darf keine plausiblen Alternativerklärungen für den Zusammenhang geben, etwa dergestalt, dass X und Y eine gemeinsame Ursache Z haben.

(4) Was wird unter Konfundierung verstanden und welche Arten von Konfundierung lassen sich unterscheiden?

Antwort: Von Konfundierung spricht man, wenn mit einer unabhängigen Variable X eine Drittvariable zusammenhängt, die außer X oder alleine einen Effekt auf die abhängige Variable Y ausübt und dadurch einen Effekt von X auf Y vortäuscht oder maskiert. Man unterscheidet personengebundene und situationsgebundene Drittvariablen sowie gleichsinnige und gegensinnige Konfundierungen. Bei personengebundenen Drittvariablen hängt die unabhängige Variable X mit einem Merkmal der Person zusammen. Bei situationsgebundenen Drittvariablen hängt die unabhängige Variable X mit einem Merkmal der Situation zusammen. Dazu kommt es, wenn durch die experimentelle Manipulation nicht nur X variiert wird, sondern die Drittvariable auch. Gleichsinnige Konfundierungen täuschen einen Effekt von X auf Y vor oder verstärken einen solchen Effekt. Gegensinnige Konfundierungen wirken einem Effekt von X auf Y entgegen und schwächen oder neutralisieren (maskieren) diesen.

(5) Worin besteht der Unterschied zwischen einem echten Experiment und einem Quasi-Experiment?

Antwort: Bei einem echten Experiment werden die Versuchspersonen den Versuchsbedingungen zufällig zugewiesen (Randomisierung). Bei einem Quasi-Experiment werden bestehende Gruppen den Versuchsbedingungen zugewiesen, z. B. Schulklassen oder Geschlechtergruppen (Männer in einer Versuchsbedingung, Frauen in einer anderen Versuchsbedingung).

(6) Wie kann ein Zusammenhang zwischen zwei Variablen X und Y verursacht sein?

Antwort: Hier gibt es vier Möglichkeiten:

- (1) X hat einen kausalen Effekt auf Y (unidirektionaler Effekt).
- (2) Y hat einen kausalen Effekt auf X (inverser unidirektionaler Effekt).
- (3) X und Y beeinflussen sich gegenseitig (bidirektionaler Effekt).
- (4) X und Y werden gemeinsam durch eine Drittvariable Z verursacht (Scheinkorrelation).

(7) Was versteht man unter sozialer Erwünschtheit und warum kann sie die Qualität psychologischer Untersuchungen gefährden?

Antwort: Menschen haben ein Bedürfnis nach Anerkennung und stellen sich in sozialen Interaktionen häufig vorteilhaft dar. Diese Tendenz nennt man soziale Erwünschtheit. Sie kann bei allen Indikatoren, die per Selbstauskunft gemessen werden, zu Verfälschungen führen. Da Menschen sich in der Stärke ihres Anerkennungsbedürfnisses unterscheiden, führt soziale Erwünschtheit zu interindividuell unterschiedlich starken Verfälschungen von Selbstauskunften mit der Folge, dass Zusammenhänge zwischen zwei Variablen X und Y überschätzt oder unterschätzt werden. Zu einer Überschätzung kommt es, wenn X und Y gleichsinnig durch soziale Erwünschtheit verfälscht sind. Zu einer Unterschätzung kommt es, wenn X und Y unterschiedlich stark oder sogar gegensinnig durch soziale Erwünschtheit verfälscht sind.

(8) Welche Typen von Versuchspersonen hat Orne unterschieden?

Antwort:

- (1) Die »guten« Versuchspersonen sind bemüht, die vermutete Hypothese eines Experiments zu bestätigen. Sie möchten den Forschenden damit einen Gefallen tun.
- (2) Selbstdarsteller gehen davon aus, dass es letztlich bei jeder psychologischen Untersuchung darum geht herauszufinden, wie »gut« (kreativ, intelligent, gesund) jemand ist. Je nach vermuteter Fragestellung zeigen sie ein Verhalten, das sie besonders »gut« aussehen lässt.
- (3) Spielverderber möchten den Forschenden nachweisen, dass sie, die Forschenden, falsch gedacht haben und eine falsche Hypothese verfolgen. Sie verhalten sich so, dass es der von ihnen vermuteten Hypothese widerspricht.
- (4) Immune Versuchspersonen verhalten sich authentisch und liefern somit die validesten Daten.

(9) Was versteht man unter dem Rosenthal-Effekt?

Antwort: Zu einem Rosenthal-Effekt kommt es, wenn ein Versuchsleiter durch subtile Hinweise bei den Versuchspersonen ein Verhalten begünstigt, das mit der Hypothese übereinstimmt.