

2. Auflage

Gollwitzer • Schmitt
Sozialpsychologie
KOMPAKT

 Online-Material

BELTZ

1 Einführung

Psychologie ist die Wissenschaft vom menschlichen Erleben und Verhalten. Innerhalb der Psychologie befasst sich die Sozialpsychologie mit der Beschreibung, Erklärung und Vorhersage von Verhalten und Erleben im sozialen Kontext. Ein Kontext ist immer dann »sozial«, wenn das individuelle Verhalten und Erleben durch andere Menschen beeinflusst ist oder andere Menschen betrifft. Dabei spielt es nur eine untergeordnete Rolle, ob diese anderen Menschen in der jeweiligen Situation *tatsächlich* anwesend sind oder nicht. Wie wir an vielen Beispielen in diesem Buch sehen werden, beeinflusst bereits die *vorgestellte* oder die *implizite* Anwesenheit anderer – etwa durch Normen, Regeln oder Erwartungen – unser Verhalten. Dies spiegelt sich in der wohl bekanntesten Definition der Sozialpsychologie wider, die schon in den 1950er Jahren von dem US-amerikanischen Sozialpsychologen Gordon W. Allport formuliert wurde.

Definition

»**Sozialpsychologie** ist der wissenschaftliche Versuch zu erklären, wie die Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen von Individuen beeinflusst werden durch die tatsächliche, vorgestellte oder implizite Anwesenheit anderer Menschen.« (Allport, 1954, S. 5, Übers. d. A.)

1.1 Geschichte sozialpsychologischer Forschung

Dass individuelles Verhalten und Erleben nicht in einem Vakuum stattfindet, sondern maßgeblich durch andere Menschen beeinflusst und vielleicht sogar nur aus seiner Beziehung zu anderen Menschen heraus überhaupt verstehbar ist, haben schon die alten Griechen gewusst. Aristoteles war der Meinung, dass der Mensch »von Natur ein staatliches Wesen ist«, das nach dem Zusammenleben mit anderen verlangt (Aristoteles, 1995, zit. n. Eckardt, 2015, S. 18).

Sozialpsychologie und Soziologie. Dieses Zusammenleben systematisch zu erforschen ist nicht nur Gegenstand der Sozialpsychologie, sondern auch der Soziologie. Und somit ist es nicht überraschend, dass sich diese beiden Disziplinen in der Vergangenheit immer wieder gegenseitig beeinflusst und inspiriert haben: Es waren Soziologen, die die sozialpsychologische Forschung zu sozialen Rollen (s.Kap. 8) oder zu sozialen Einstellungen (s.Kap. 14) angestoßen haben. Ein

Unterschied zwischen den beiden Disziplinen ist jedoch, dass die Soziologie bei der Erforschung des Zusammenspiels zwischen Individuum und Gesellschaft eher die gesellschaftliche (»makrosoziale«) Ebene in den Blick nimmt (etwa durch Forschungsfragen wie: Wie entstehen Normen und andere soziokulturelle Ordnungen?), während die psychologische Forschung den Fokus eher auf die »mikrosoziale« Ebene legt und Phänomene und Prozesse innerhalb des Individuums untersucht (z. B.: Wie kommt es dazu, dass sich Menschen mit ihrer Gruppe identifizieren?).

Beispiel »Massenpsychologie«. Dennoch überlappen sich viele Forschungsfragen zwischen Soziologie und Sozialpsychologie. Ein gutes Beispiel hierfür ist die »Massenpsychologie« des französischen Soziologen Gustave Le Bon (1841–1931). Le Bon war der Auffassung, dass das Individuum in der Masse seine Individualität – seine Persönlichkeitseigenschaften, seine Motive, seine Interessen, seine Werte etc. – verliere. Le Bon interessierte sich vor allem für die Eigenschaften der »Masse« selbst (so spricht er bspw. von der »Massenseele«, als ob die Masse selbst ein eigenständiges Wesen wäre; vgl. Le Bon, 1964/1895). Sein Denken war dabei geprägt von der Brutalität der Arbeiteraufstände im Frankreich des 19. Jahrhunderts. Auch die Sozialpsychologie hat sich mit der Frage befasst, wie solche Massenaufstände zu beschreiben und psychologisch zu interpretieren sind. Anders als die Soziologie nimmt die Sozialpsychologie dabei jedoch eine stärker individuumszentrierte Perspektive ein. So sprechen Sozialpsychologen nicht davon, dass »die Masse« »dem Individuum« seine Individualität nehme – vielmehr argumentieren Sozialpsychologen, dass es im Angesicht kollektiver Ungerechtigkeiten (die ja gerade der Auslöser für die Proteste in Frankreich waren) zu einer stärkeren Bedeutung des kollektiven Selbst in Relation zum individuellen Selbst komme (z. B. Reicher & Stott, 2011). Wir werden im Rahmen der Selbstkategorisierungstheorie (s. Abschn. 7.2) hierauf genauer eingehen.

Das Beispiel macht deutlich, wie sich die sozialpsychologische von der soziologischen Perspektive abgrenzt, obwohl beide Disziplinen versuchen, den gleichen Sachverhalt zu erklären. Verantwortlich für die Akzentuierung dieser Unterschiede im 19. Jahrhundert waren auf der Seite der Soziologie der französische Gelehrte Emile Durkheim (1858–1917), der der Meinung war, soziale Phänomene hätten ein eigenes Wesen – eine eigene Psyche –, welche auf der Basis individueller Prozesse nicht zu erklären seien (eben wie Le Bons Konzept der »Massenseele«), und auf Seite der Psychologie Georg Simmel (1858–1918), der die Meinung vertrat, dass psychische Vorgänge ausschließlich im Individuum stattfinden und nirgends sonst. Folgerichtig gilt Durkheim als Wegbereiter der soziologischen Sozialpsychologie und Simmel als Wegbereiter der psychologischen Sozialpsychologie. Beide Disziplinen haben sich im Verlauf des 20. Jahrhunderts eher noch stärker auseinanderentwickelt, anstatt ihre Interessen gemeinsam zu verfolgen.

Behaviorismus. Die Frage, inwiefern sich die Sozialpsychologie eher auf individuelle oder eher auf genuin soziale Phänomene und Prozesse konzentrieren sollte, wurde immer wieder leidenschaftlich diskutiert. So war beispielsweise der US-amerikanische Sozialpsychologe Floyd H. Allport (1890–1978), der ältere Bruder des oben genannten Gordon W. Allport, ein typischer Verfechter eines streng individualistischen Ansatzes. Sein Lehrbuch, im Jahre 1924 erschienen, gilt als das erste »wichtige« Lehrbuch der Sozialpsychologie. Darin definiert er die Sozialpsychologie vor dem Hintergrund der damals in den USA aufkommenden »behavioristischen« Strömung. Der Behaviorismus forderte seinerzeit, zur Erklärung von Verhalten und Erleben ausschließlich »beobachtbare Tatsachen« heranzuziehen und auf Spekulationen über nicht beobachtbare Prozesse (wie etwa Motive, Einstellungen, Gefühle etc.) vollständig zu verzichten. Daraus ergab sich eine Fokussierung psychologischer Experimente auf zwei Aspekte: Reiz und Reaktion. Wir werden an einigen Beispielen – etwa der Forschung zum Thema »Soziale Einstellungen« (Kap. 14) – sehen, wie man in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts versucht hat, soziale Phänomene rein behavioristisch zu erklären und mithilfe des »Reiz-Reaktions-Schemas« zu untersuchen.

Feldtheorie. Eine völlig andere Auffassung vertrat der im Alter von 43 Jahren in die USA emigrierte deutsche Psychologe Kurt Lewin (1890–1947). Während für die Behavioristen die objektiven Eigenschaften von Reizen und Reaktionen relevant waren (etwa, ob menschliches Verhalten eher durch Belohnung oder eher durch Bestrafung beeinflusst wird), argumentiert Lewin, dass nur subjektive Repräsentationen einen Einfluss auf Erleben und Verhalten haben können (also etwa, ob ein objektiver Reiz zum gegenwärtigen Zeitpunkt überhaupt als Belohnung oder Bestrafung interpretiert wird). Alle diese (subjektiv repräsentierten) Parameter, die einen Einfluss auf Verhalten und Erleben haben, bilden das sogenannte »Feld«. Psychologie müsse versuchen, dieses Feld so vollständig und systematisch wie möglich abzubilden und Gesetzmäßigkeiten aufzudecken, die den Effekt von Feldinhalten – Eigenschaften der Person (P) sowie Eigenschaften der Umwelt (U) – auf das Verhalten (V) beschreiben. Lewin formalisierte diese Idee folgendermaßen: $V = f(P, U)$. Das bedeutet: Verhalten ist eine Funktion (f) von Person- und Umwelteigenschaften, wobei alle diese Eigenschaften voneinander abhängig sind. Dies ist die Grundlage seiner sogenannten Feldtheorie. Die Feldtheorie ist dabei weniger eine konkrete sozialpsychologische Theorie, sondern eher ein allgemeiner Theorierahmen, der Lewins Auffassung davon beschreibt, wie die wissenschaftliche Psychologie Antworten auf ihre Forschungsfragen finden sollte. Als »echter« Sozialpsychologe ist Kurt Lewin übrigens eher nach seiner Emigration in die USA bekannt geworden: Dort hat er wichtige Beiträge zur Erforschung von Gruppendynamiken und zu den Effekten unterschiedlicher Führungsstile vorgelegt.

Experimentelle Methodik. Floyd Allport hat in seinem Lehrbuch auch darauf hingewiesen, dass der einzig sinnvolle methodische Zugang zur wissenschaftlichen Analyse sozialen Verhaltens und Erlebens das Experiment sei. Dies ist angesichts seiner Vorliebe für den Behaviorismus nicht verwunderlich. Aber: Sein Eintreten für die experimentelle Methodik fand auch außerhalb der behavioristischen Strömung Resonanz unter Forschenden. Man war sich einig, dass zur wissenschaftlichen Analyse sozialen Erlebens und Verhaltens eben dieses Erleben und Verhalten so objektiv, so fehlerfrei (reliabel) und so eindeutig interpretierbar (konstruktvalid) wie möglich gemessen werden müsse, und dass man die Einflüsse auf das so gemessene Verhalten durch gezielte, systematische Variation von Bedingungen (man spricht von experimenteller Manipulation) untersuchen müsse (s. Kap. 19).

Ein gutes Beispiel für eine solche experimentelle Methodik ist das Experiment von Triplett (1898), auf das wir auch in Abschnitt 12.1.1 eingehen werden. Triplett wollte herausfinden, wie die bloße Anwesenheit anderer Menschen die individuelle Leistung beeinflusst. Dazu bat er 40 Jungen und Mädchen im Alter von 8 bis 17 Jahren, eine Spule (ähnlich einer Angel) zu drehen, und zwar so schnell wie möglich und so lange, bis eine Leine, die an der Spule festgemacht war, insgesamt 16 Meter weit bewegt wurde. Triplett maß mit einer Uhr, wie lange die Kinder für diese Aufgabe benötigten. Wichtig ist nun, dass alle Teilnehmenden diese Aufgabe sechsmal durchführten, und dass einige dieser Durchgänge alleine, andere Durchgänge in Anwesenheit anderer durchgeführt wurden. Beim Vergleich der mittleren Geschwindigkeiten zeigte sich nun, dass die Kinder in Anwesenheit anderer die Spule etwas schneller drehten, als wenn sie die Aufgabe alleine bearbeiteten. Die Anwesenheit anderer wirkte also leistungssteigernd.

Triplett's Experiment gilt nicht nur als das erste sozialpsychologische Experiment überhaupt, es ist auch ein gutes Beispiel dafür, wie Sozialpsychologen bis heute arbeiten: Sie variieren systematisch die Versuchsbedingungen und versuchen, das zu beschreibende Verhalten so genau wie möglich zu messen. Nur würde man das Experiment heute eher am Computer durchführen und hierfür die – wesentlich genauere – digitale Zeitmessung verwenden. Für die experimentelle Methodik in der Sozialpsychologie werden wir im Verlauf dieses Buches viele konkrete Beispiele geben.

Sozialpsychologie nach dem 2. Weltkrieg. Nicht nur Kurt Lewin, auch andere bedeutende deutsche Psychologen wanderten im Nationalsozialismus aus, vornehmlich in die USA. Dort erlebte die Sozialpsychologie in der Folge eine Blütezeit. Das behavioristische Paradigma verlor zunehmend an Bedeutung; Themen wie soziale Einstellungen, sozialer Einfluss oder Selbst und Identität wurden intensiv beforscht. Bahnbrechende Studien wie die Konformitätsstudien von Solomon Asch oder die Studien von Stanley Milgram (s. Abschn. 12.1) wurden in den USA durchgeführt. In Europa entwickelte sich nach dem zweiten Weltkrieg

langsam, aber stetig, eine eigenständige Sozialpsychologie, die – im Gegensatz zur US-amerikanischen Sozialpsychologie – weniger individuumszentriert war und sich stärker für Prozesse innerhalb und zwischen Gruppen interessierte. Die in Großbritannien entwickelten Inter-Gruppen-Theorien (Soziale Identitätstheorie, Selbstkategorisierungstheorie; s. Kap. 7) oder die Theorie des Minoritäteneinflusses von Serge Moscovici (s. Abschn. 12.1.5) sind hierfür gute Beispiele.

Soziale Kognitionsforschung. Dennoch gibt es auch in Europa Beispiele dafür, wie eine individuumszentrierte Sichtweise die Sozialpsychologie beeinflusst hat, etwa die »Soziale Kognitionsforschung«, die ihre Blütezeit in den 1980er und 1990er Jahren hatte und im Kern versucht, Befunde, Theorien und Forschungsparadigmen der Allgemeinen und Kognitiven Psychologie (bspw. die Beeinflussung sozialen Verhaltens durch die Aktivierung verhaltensrelevanter semantischer Konzepte im Arbeitsgedächtnis, das sog. »soziale Priming«) auf soziales Verhalten und Erleben anzuwenden. Die soziale Kognitionsforschung hat dabei ohne Zweifel eine Reihe nützlicher theoretischer Weiterentwicklungen bewirkt (s. Kap. 13), aber sie wurde auch dafür kritisiert, dass sie nicht wirklich soziale Prozesse untersuche, sondern lediglich allgemeinpsychologische Befunde auf soziales Verhalten und Erleben anwende.

Krisen der Sozialpsychologie. Nimmt man das Erscheinen des Lehrbuchs von Floyd Allport im Jahre 1924 als Datum für die »Grundsteinlegung« der modernen Sozialpsychologie, so ist diese Teildisziplin der Psychologie noch nicht einmal 100 Jahre alt. In diese Zeit fallen nicht nur hitzige Diskussionen über den Gegenstandsbereich, wie weiter oben dargestellt, sondern auch zwei Krisenphasen. Die erste Krise erlebte die Sozialpsychologie Ende der 1960er bzw. Anfang der 1970er Jahre. Es war vor allem eine Krise der Forschungsmethodik: So wurde die Sozialpsychologie heftig dafür kritisiert, (1) dass sie im Rahmen des experimentellen Paradigmas häufig »künstliche« soziale Situationen herstellte, von denen nicht klar sei, inwiefern diese auf das »echte« Leben übertragbar seien (diese Kritik traf auch die berühmten Milgram-Studien, s. Abschn. 12.1.6), dass (2) in diesen experimentell hergestellten sozialen Situationen die Teilnehmenden häufig über den eigentlichen Zweck der Untersuchung getäuscht wurden, was als ethisch bedenklich galt, und dass (3) die Befunde sozialpsychologischer Studien häufig als Belege für allgemeine Gesetzmäßigkeiten interpretiert wurden, ohne jedoch ihre Übertragbarkeit auf andere kulturelle (oder zeitgeistliche) Kontexte systematisch überprüft zu haben. Man zweifelte daran, dass die Sozialpsychologie mit dieser Methodik überhaupt noch etwas Nützliches und Relevantes hervorbringen in der Lage sei.

Einige der Kritikpunkte – etwa nach der fraglichen Generalisierbarkeit oder der Anwendungsrelevanz sozialpsychologischer Forschung – gelten bis heute, auf andere wurde reagiert, etwa indem Richtlinien zur Wahrung forschungsethischer Standards etabliert wurden.

Die zweite wichtige Krise der Sozialpsychologie ist in der Tat eine sehr aktuelle, und sie betrifft die Qualität sozialpsychologischer Forschung im Kern. Diesmal geht es um die Frage, wie »real« und »robust« sozialpsychologische Befunde überhaupt sind. Genauer gesagt lautet die Frage, inwiefern sich ein in einer sozialpsychologischen Studie berichteter Effekt replizieren lässt, wenn man diese Studie noch einmal mit dem gleichen Versuchsaufbau und den gleichen Materialien, die in der Originalstudie verwendet wurden, durchführt – nur eben zu einer anderen Zeit an einem anderen Ort und mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Systematische Studien zeigen, dass die Replikationsquoten erstaunlich gering sind (Open Science Collaboration, 2015). Das gilt zwar nicht nur für die Sozialpsychologie, aber wohl stärker für sie als für andere Teildisziplinen. Dies wirft einige Fragen auf, die zum Teil methodischer Natur sind (bspw. inwiefern bei der Datenauswertung in den Originalexperimenten Fehler gemacht wurden), zum Teil aber auch erkenntnistheoretischer Natur (bspw. inwiefern man überhaupt davon ausgehen kann, dass eine experimentelle Manipulation, die im Jahre 1980 noch eine bestimmte Wirkung hatte, heute noch die gleiche Wirkung hat). Die Diskussion ist noch in vollem Gange. Da wir uns im Moment quasi mitten in der Krise befinden, haben wir uns als Autoren dieses Lehrbuchs dazu entschlossen, das Thema Replizierbarkeit nochmals gesondert zu behandeln. Diesen Text finden Sie in den Online-Materialien zu diesem Buch.



1.2 Aufbau und didaktisches Konzept des Buches

Klassische Theorien. Teil I (Kapitel 2 bis 11) umfasst klassische Theorien, die die Sozialpsychologie nachhaltig beeinflusst haben oder von ihr beeinflusst worden sind. Dabei sind nicht alle der hier dargestellten Theorien »echte« sozialpsychologische Theorien, dennoch bilden sie heute die Grundlage vieler spezifischer sozialpsychologischer Theorien. Das liegt daran, dass diese »Klassiker« – anders als manch neuere Theorie – einen sehr breiten Anwendungsbereich haben und daher in der Lage sind, eine ganze Reihe sozialer Phänomene relativ sparsam zu erklären.

Spezielle Themen der Sozialpsychologie. Teil II (Kapitel 12 bis 18) gibt einen Überblick über die Themen, mit denen sich die sozialpsychologische Forschung typischerweise befasst: sozialer Einfluss, soziale Kognitionen, soziale Einstellungen, intragruppale Prozesse, soziale Emotionen, aggressives Verhalten sowie Altruismus und Hilfsbereitschaft.

Methoden. In Teil III (Kapitel 19) stellen wir sozialpsychologische Forschungsansätze, Methoden der Datengewinnung sowie sozialpsychologische Methodenartefakte vor.

2 Konsistenz- und Balancetheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Sie kennen das bestimmt: Es ist angenehmer, bei einer Diskussion mit seinen Freunden einer Meinung zu sein. Es ist angenehmer, eine Entscheidung zu treffen, von der man schon vorher weiß, dass sie sicher richtig ist. Es ist angenehmer, eigene Überzeugungen nicht ändern zu müssen, selbst wenn nicht immer alles für ihre Richtigkeit spricht. Es ist angenehmer, eine gute Leistung auf eigene Fähigkeiten zurückzuführen und schlechte Leistungen auf den Zufall zu schieben. All dies sind Beispiele dafür, dass wir im Alltag nach Balance oder Konsistenz streben. In diesem Kapitel werden wir zwei klassische Theorien der Sozialpsychologie kennenlernen, die sich mit diesem Streben nach Konsistenz befassen, die Balancetheorie von Heider (Abschn. 2.2) und die Dissonanztheorie von Festinger (Abschn. 2.3).

2.1 Grundgedanke der Konsistenz- und Balancetheorien

Konsistenz- und Balancetheorien beschäftigen sich mit Beziehungen zwischen kognitiven Elementen. Zu diesen kognitiven Elementen gehören u. a.:

- ▶ Wahrnehmungen (z. B. »Die Tafel ist grün«),
- ▶ Denkprozesse und Schlussfolgerungen (z. B. » $2 + 2 = 4$ «),
- ▶ Meinungen, Werte und Einstellungen (z. B. »Ich bin gegen die Todesstrafe«),
- ▶ Absichten und Handlungen (z. B. »Ich werde jetzt eine Zigarette rauchen«).

Konsistenzmotiv. Alle Konsistenztheorien teilen die Annahme, dass Menschen danach streben, kognitive Elemente miteinander in Einklang zu bringen. Man spricht hierbei vom »Konsistenzmotiv«. Tut eine Person beispielsweise etwas, das mit ihrer Einstellung nicht vereinbar ist, so erlebt sie einen Widerspruch zwischen zwei kognitiven Elementen (Handlung und Einstellung). Andersherum gilt das Gleiche, wenn etwa eine Person etwas nicht tut, obwohl es ihre Wertvorstellungen verlangen.

Ein System aus widersprüchlichen kognitiven Elementen wird als unangenehm erlebt, ist instabil und strebt nach Veränderung, bis ein Zustand der Widerspruchsfreiheit erreicht ist. Ein System aus widerspruchsfreien kognitiven Elementen wird als angenehm empfunden, ist stabil und strebt nach Aufrechterhaltung.

Es gibt heute eine größere Zahl von Theorien, die auf dem Grundgedanken des Konsistenzmotivs aufbauen. Die beiden bedeutendsten Theorien werden wir etwas genauer kennenlernen: Die Balancetheorie von Fritz Heider und die Dissonanztheorie von Leon Festinger. Auch auf einige Weiterentwicklungen dieser Theorien wird im Folgenden eingegangen.

2.2 Balancetheorie von Heider

Fritz Heider, ein österreichischer Sozialpsychologe, der 1930 in die USA emigrierte, formulierte in einem kurzen Artikel (Heider, 1946) und später in einer Monografie (1958) als erster den Grundgedanken aller Konsistenztheorien.

2.2.1 Elemente und Relationen

Elemente. Grundeinheiten der Heiderschen Theorie sind Elemente. Die drei von Heider am häufigsten genannten Elemente sind die wahrnehmende Person selbst (P), eine andere Person (O, von engl. »other«) und ein Objekt (X).

Einheits- und Wertrelationen. Zwischen den Elementen bestehen Relationen (Verknüpfungen). Es gibt zwei Arten von Relationen:

- (1) **Einheitsrelationen (unit relations).** Sie charakterisieren faktische, objektive Aspekte einer Beziehung zwischen Elementen (z. B.: P besitzt X).
- (2) **Wertrelationen (sentiment relations).** Sie charakterisieren gefühlsmäßige, subjektive Aspekte einer Beziehung zwischen Elementen (z. B.: P hasst O).

Positive und negative Relationen. Relationen können positiv oder negativ sein. Eine positive Einheitsrelation bedeutet Nähe, Zusammengehörigkeit, Besitz usw., eine negative Einheitsrelation bedeutet Distanz, Gegensatz, Verlust usw. Eine positive Wertrelation bedeutet Wertschätzung oder Zuneigung, eine negative Wertrelation bedeutet Geringschätzung oder Abneigung.

Multiple Relationen. Zwischen zwei Elementen können mehrere Relationen gleichzeitig bestehen: P kann ein Objekt X besitzen (Einheitsrelation) *und* mögen (Wertrelation), P und O können befreundet sein (Wertrelation) *und* zusammen wohnen (Einheitsrelation).

Gerichtete und ungerichtete Relationen. Relationen können gerichtet oder ungerichtet sein. Dies gilt jedoch im Allgemeinen nur für Einheitsrelationen; Wertrelationen sind in der Regel gerichtet.

Beispiel

Gerichtete und ungerichtete Relationen

- ▶ Peter besitzt ein Auto (gerichtete positive Einheitsrelation).
- ▶ Peter wohnt mit Otto zusammen (ungerichtete positive Einheitsrelation).
- ▶ Peter liebt Susanne (gerichtete positive Wertrelation).
- ▶ Peter und Susanne lieben sich gegenseitig (zwei gerichtete positive Wertrelationen).

2.2.2 Balanciertheit und Unbalanciertheit

Heider beschränkt sich in seiner Theorie auf zwei- und drei-elementige Strukturen. Zwei-elementige Strukturen nennt man Dyaden, drei-elementige Strukturen nennt man Triaden.

Dyaden. Zwei-elementige Strukturen, Dyaden, sind balanciert, wenn alle vorhandenen Relationen das gleiche Vorzeichen haben.

Beispiel

Unbalancierte Dyaden

- ▶ Eine Person P wohnt in einer Wohnung X, die sie nicht mag. Dann ist die Einheitsrelation positiv, die Wertrelation negativ und die Struktur unbalanciert.
- ▶ Eine Person P liebt eine Person O, aber O liebt P nicht. Dann ist die bidirektionale Wertrelation zwischen P und O unbalanciert.

Balancierte Dyaden sind stabil, unbalancierte Dyaden sind instabil und motivieren zu Veränderungen. Unbalancierte Dyaden werden balanciert, indem auf eine Vereinheitlichung der Valenzen aller Beziehungen (positiv, negativ) hingewirkt wird. Daraus ergeben sich zwei Konsequenzen:

- (1) Objekte und Personen, zu denen wir eine positive Wertbeziehung haben, möchten wir auch besitzen (positive Einheitsrelation).
- (2) Objekte, die wir besitzen (positive Einheitsrelation) werden uns zunehmend sympathisch. Phänomene wie Ortsbindung und Heimatliebe lassen sich also mit Heiders Balancetheorie erklären.

Triaden. Heider hat sich mehr mit Triaden als mit Dyaden befasst und dabei den Schwerpunkt seiner Analyse auf die P-O-X-Triade gelegt. Zur besseren Ver-

anschaulichung der Verhältnisse in P-O-X-Triaden hat Heider einige Vereinfachungen vorgenommen:

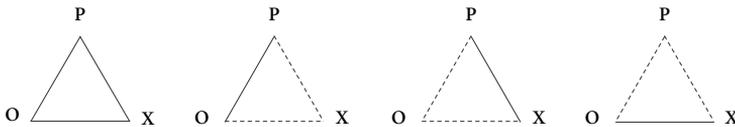
- ▶ Er unterscheidet nicht mehr zwischen Einheitsrelationen und Wertrelationen.
- ▶ Er unterscheidet nicht mehr die multiplen Relationen zwischen gleichen Elementen.
- ▶ Er betrachtet nur noch die Valenz einer Relation (ist sie positiv oder negativ?).

Nach diesen Vereinfachungen gibt es in einer P-O-X-Triade noch genau drei Relationen:

- (1) die Relation zwischen P (Ich) und O (einer anderen Person),
- (2) die Relation zwischen P (Ich) und X (einem Objekt),
- (3) die Relation zwischen O (einer anderen Person) und X (einem Objekt).

Wenn wir nur noch die Valenz der Relationen betrachten, ergeben sich genau $2^3 = 8$ Valenzkonfigurationen: Vier dieser Konfigurationen sind balanciert, die restlichen vier Konfigurationen sind unbalanciert. Abbildung 2.1 stellt diese acht Konfigurationen dar. Positive Relationen werden hier durch durchgehende Linien symbolisiert, negative Relationen durch gestrichelte Linien.

balancierte Triaden



unbalancierte Triaden

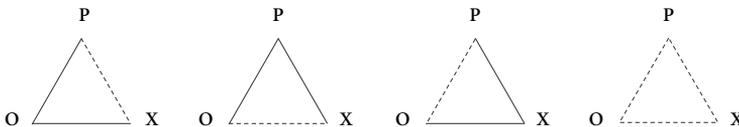


Abbildung 2.1 Balancierte und unbalancierte Triaden in der Balancetheorie von Heider. Dargestellt sind drei-elementige Strukturen, bestehend aus einer Person P, einer zweiten Person O und einem Objekt X. Durchgezogene Linien bezeichnen positive Relationen (z. B. P mag O), gestrichelte Linien bezeichnen negative Relationen (z. B. O hasst X). Eine vollständige Kombination aller möglichen Relationen ergibt acht Möglichkeiten. Vier davon sind balanciert (obere Reihe), vier sind unbalanciert (untere Reihe)

Balanciert ist eine Triade, wenn das Produkt der Valenzen positiv ist, was der Fall ist, wenn

- ▶ entweder alle drei Relationen positiv sind,
- ▶ oder zwei Relationen negativ sind und eine positiv.

Unbalanciert ist eine Triade, wenn das Produkt der Valenzen negativ ist, was der Fall ist, wenn

- ▶ entweder eine Relation negativ ist und die beiden anderen positiv sind,
- ▶ oder alle drei Relationen negativ sind.

Eine unausgewogene Struktur kann auf mehrere Arten balanciert werden. Im einfachsten Fall wird die Valenz *einer* der drei Relationen verändert.

Beispiel

Möglichkeiten der Balancierung einer unbalancierten kognitiven Struktur

Petra mag ihren Freund Otto, Otto verehrt den Musiker X-Man. Petra findet X-Man allerdings furchtbar. Petra kann nun diese Imbalance auflösen, indem sie entweder

- ▶ ihre Freundschaft zu Otto auflöst (die P-O-Relation negativiert),
- ▶ ihren Freund Otto von den Nachteilen des Musikers X-Man überzeugt (die O-X-Relation negativiert),
- ▶ oder selbst anfängt, X-Man doch nicht mehr so schlimm zu finden (die P-X-Relation positiviert).

2.2.3 Kritik und Weiterentwicklungen der Balancetheorie

Heiders grundsätzliche Überlegungen waren sehr einflussreich, blieben aber auch von Kritik nicht verschont. Besonders folgende drei Einwände sind gegen die Theorie vorgebracht worden:

- (1) Sie sei nur auf extrem einfache, nämlich zwei- oder drei-elementige Strukturen anwendbar. Die meisten realen kognitiven Systeme seien jedoch komplizierter (Komplexitätsproblem).
- (2) Sie unterscheide nur zwischen positiven und negativen Relationen, berücksichtige aber weder den Grad der Positivität bzw. Negativität und auch nicht die Stärke der Relation (Digitalitätsproblem).
- (3) Sie erlaube keine Voraussagen über die Art der Änderung einer unbalancierten Struktur (Problem der konkreten Vorhersage).

Als Entgegnung auf diese Kritikpunkte sind von anderen Autoren Weiterentwicklungen und Verallgemeinerungen der Theorie angeregt worden. So haben Cartwright und Harary (1956) zur Lösung des Komplexitätsproblems eine Verallgemeinerung der Heiderschen Balancetheorie auf eine beliebige Anzahl von Kognitionen bzw. Relationen vorgeschlagen. Zur Lösung des Digitalitätsproblems haben Mohazab und Feger (1985) vorgeschlagen, die Intensität der einzelnen

Relationen auf einer Ordinalskala darzustellen. Das dritte hier genannte Problem, die Frage, nach welchen Prinzipien Menschen eigentlich eine unbalancierte kognitive Struktur ändern, wurde empirisch untersucht. Dabei haben sich zwei Prinzipien recht gut bewährt:

- (1) Das Positivitätsprinzip (Zajonc & Burnstein, 1965) besagt, dass positive Relationen generell bevorzugt werden. Wenn eine unbalancierte Triade *eine* negative Relation beinhaltet, dann wird eher diese »positiv gemacht«, als dass eine der beiden positiven »negativ gemacht« wird.
- (2) Das Ökonomieprinzip (Rosenberg & Abelson, 1960) besagt, dass so wenige Relationen wie nötig geändert werden, um eine unbalancierte Struktur zu balancieren. Dieses Prinzip greift vor allem bei Strukturen, die aus mehr als drei Elementen bestehen.

2.3 Dissonanztheorie von Festinger

Während Heiders balancetheoretische Überlegungen ihre Grundlagen in der Wahrnehmungspsychologie haben, handelt es sich bei der Dissonanztheorie von Leon Festinger (1957) um eine motivationspsychologische Theorie. Hinsichtlich ihrer Grundgedanken und ihrer Hypothesen sind sich die beiden Theorien jedoch sehr ähnlich.

Die Dissonanztheorie gehört nach wie vor zu den einflussreichsten Theorien der Sozialpsychologie. Streng genommen handelt es sich nicht um eine genuin sozialpsychologische Theorie, sondern um eine kognitive Motivationstheorie. Da Festinger aber Sozialpsychologe war und die Theorie vor allem in der Sozialpsychologie verbreitet wurde, gilt sie als sozialpsychologische Theorie.

Die große Aufmerksamkeit, die der Theorie zuteilwurde, hat drei Ursachen:

- (1) Die Theorie ist sehr sparsam,
- (2) sie hat einen großen Anwendungsbereich und
- (3) sie kommt zu nicht-trivialen, dem »gesunden Menschenverstand« häufig widersprechenden Vorhersagen, die sich empirisch bewährt haben.

2.3.1 Kognitive Elemente und Relationen

Festinger geht wie Heider davon aus, dass Menschen ein Bedürfnis nach Widerspruchsfreiheit zwischen kognitiven Elementen haben. Widersprüche bezeichnet er als Dissonanz.

Kognitionen. Kognitive Elemente sind bei Festinger Tatbestands-, Meinungs- oder Glaubensaussagen über die Person selbst, ihr Verhalten oder über die Welt. Relationen sind psychologische Verbindungen zwischen diesen kognitiven Elementen.

Verbundene und unverbundene Kognitionen. Nicht alle Kognitionen sind miteinander verbunden; Kognitionen können vielmehr auch voneinander unabhängig (isoliert) sein. Zum Beispiel sind die Kognitionen »Ich esse gerne Pommes Frites« und »Ich möchte gerne abnehmen« miteinander verbunden. Die Kognitionen »Tanzen macht Spaß« und »Benzin ist teuer« sind hingegen unverbunden. Über ein System unabhängiger Kognitionen macht die Theorie keine Aussagen. Die Theorie beschränkt sich auf Kognitionen, zwischen denen Verknüpfungen, d. h. Relationen bestehen.

Konsonante und dissonante Relationen. Zwei Kognitionen sind konsonant, wenn sie zueinander passen und sich nicht widersprechen; zwei Kognitionen sind dissonant, wenn sie zueinander im Widerspruch stehen. Jemand möchte z. B. abnehmen und geht regelmäßig joggen – diese beiden Kognitionen widersprechen sich nicht; zwischen ihnen besteht eine konsonante Relation. Eine andere Person, die ebenfalls gerne abnehmen will, kauft sich im Schnellimbiss eine Portion Pommes Frites. Hier besteht eine Dissonanz zwischen Handlung und Einstellung.

2.3.2 Dissonanzerleben und Dissonanzreduktion

Dissonante Relationen erzeugen einen unangenehmen Spannungszustand. Der Zustand der Dissonanz hat triebhaften Charakter; Dissonanz verlangt nach Reduktion, nach Auflösung. Die Stärke der Dissonanz steigt mit dem Anteil dissonanter Relationen an der Gesamtmenge aller Relationen. Je stärker die Dissonanz, desto stärker das Bedürfnis, sie zu reduzieren.



Ein kognitives Element (X), also bspw. eine Handlung, erzeugt umso mehr kognitive Dissonanz, je größer die Anzahl all jener Kognitionen ist, die mit X dissonant verbunden sind, relativiert an der Anzahl aller Kognitionen, die mit X insgesamt verbunden sind.

$$\text{Stärke der durch } X \text{ erzeugten Dissonanz} = \frac{\text{Anzahl Kognitionen, die mit } X \text{ dissonant verbunden sind}}{\text{Anzahl Kognitionen, die insgesamt mit } X \text{ verbunden sind}}$$

Die Stärke der Dissonanz ist darüber hinaus eine Funktion der persönlichen Bedeutsamkeit der beteiligten Kognitionen (z. B. wie wichtig es mir ist, abzunehmen). Bedeutsame Kognitionen gehen mit einem stärkeren Gewicht in die oben genannte Formel ein und beeinflussen damit die Stärke der Dissonanz.

Fünf Möglichkeiten der Dissonanzreduktion

Festinger hat fünf Möglichkeiten der Reduktion kognitiver Dissonanz vorgeschlagen. Diese wollen wir an einem Beispiel veranschaulichen: Ich muss am Freitagmorgen um 9:00 Uhr einen Vortrag halten. Am Donnerstagabend gibt ein Freund eine Party. Zwischen den Kognitionen »Ich will auf die Party« und »Ich muss am nächsten Morgen ausgeschlafen sein« besteht ein psychologischer Widerspruch, die beiden Kognitionen sind dissonant. Nehmen wir nun an, ich entscheide mich dazu, auf die Party zu gehen. Dann hätte ich fünf Möglichkeiten, die kognitive Dissonanz, die diese Entscheidung mit sich bringt, zu reduzieren:

- (1) **Addition konsonanter Kognitionen** durch Hinzufügen von weiteren Argumenten für die Entscheidung, z. B. »Viele gute Freunde von mir gehen auch auf die Party.«
- (2) **Subtraktion dissonanter Kognitionen** durch Ignorieren oder Leugnen der Argumente, die gegen die Entscheidung sprechen, z. B. »Ich denke gar nicht an den Vortrag, den ich am Freitag halten muss.«
- (3) **Substitution dissonanter Kognitionen durch konsonante**, z. B. »Wenn ich ungeschlafen bin, bin ich auch weniger aufgeregt und halte bessere Vorträge.«
- (4) **Erhöhung der Wichtigkeit konsonanter Kognitionen**, z. B. »Meine Freunde auf der Party zu sehen ist mir extrem wichtig.«
- (5) **Reduktion der Wichtigkeit dissonanter Kognitionen**, z. B. »Der Vortrag am Freitag ist sowieso nicht so wichtig.«

Die Dissonanzreduktion folgt drei Regeln:

Regel 1: Der kognitive Aufwand der Dissonanzreduktion soll so klein wie möglich sein. (vgl. das Ökonomieprinzip von Rosenberg & Abelson, 1960, in Abschn. 2.2.3). Der kognitive Aufwand der Dissonanzreduktion ist von zwei Faktoren abhängig:

- (1) Anzahl von konsonanten Drittrelationen einer Kognition. Nehmen wir an, die Dissonanz würde durch die oben genannte Subtraktionsstrategie reduziert (»Ich denke gar nicht an Freitag«), dann wäre diese Strategie umso aufwändiger, je mehr Kognitionen es gibt, die mit der subtrahierten Kognition konsonant verbunden sind. Wenn etwa drei Personen mich bereits auf meinen Vortrag am Freitag angesprochen haben, dann gibt es schon drei sogenannte konsonante Drittrelationen mit der Kognition, die ich zu subtrahieren versuche. Je mehr solcher Drittrelationen es gibt, desto aufwändiger ist die Subtraktionsstrategie für mich. Umgekehrt gilt: Je unabhängiger eine Kognition von anderen Kognitionen ist, desto einfacher ist sie zu ändern.
- (2) Veränderungswiderstand einer Kognition: Manche Kognitionen sind einfacher zu ändern als andere. Handlungen sind beispielsweise im Nachhinein nicht mehr leicht zu ändern – man kann sie lediglich herunterspielen oder

- leugnen. Eine Einstellung ist tendenziell leichter zu revidieren als eine Handlung. Grundsätzlich ist eine Einstellung umso leichter zu ändern,
- je geringer ihre subjektive Bedeutsamkeit ist,
 - je eher es sich um eine subjektive Ansicht (versus um objektive Fakten) handelt (die Kognition »Rauchen ist ungesund« ist schwerer zu ändern als die Kognition »Rauchen wirkt auf mich entspannend«),
 - je eher die veränderte Einstellung sozial erwünschter wäre als die ursprüngliche Einstellung (die Kognition »Man sollte nicht ohne Fahrkarte in die U-Bahn einsteigen« ist schwer zu ändern, weil eine solche Änderung moralisch problematisch wäre und gesellschaftlich sanktioniert würde).

Regel 2: Die Effektivität der Dissonanzreduktion soll so groß wie möglich sein.

Die Änderung einer Kognition ist umso effektiver, je mehr dissonante Relationen damit gleichzeitig behoben werden können. In unserem Beispiel: Wenn ich mich entscheide, nicht auf die Party zu gehen, könnten dadurch gleichzeitig mehrere dissonante Relationen behoben werden: »Ich muss ausgeschlafen sein«, »Ich kriege nichts hin, wenn ich nicht ausgeschlafen bin«, »Ich muss am Freitag noch andere wichtige Dinge erledigen« usw. Die Änderung einer Kognition ist ineffektiv, wenn sich am Anteil dissonanter Relationen (Dissonanzstärke) nichts ändert, sondern es lediglich zu einer Umverteilung der Dissonanz kommt.

In unserem Beispiel: Vier Freunde wollen mich überreden, mit auf die Party zu gehen, aber vier Arbeitskollegen sagen, sie seien schon auf meinen Vortrag am Freitagmorgen gespannt. Egal wie ich mich entscheide: Es wird immer vier Personen (d. h. Relationen) geben, die meine Entscheidung begrüßen, und vier andere, die sie kritisieren. In diesem Fall würde man Dissonanz nicht reduzieren, sondern lediglich umverteilen. Das ist ineffektiv.

Regel 3: Der Erfolg der Dissonanzreduktion soll so stabil wie möglich sein.

Kognitionen können einen unterschiedlichen Grad an Stabilität implizieren. So impliziert die Kognition »Ich fühle mich heute nicht wohl« einen eher geringen Stabilitätsgrad, während »Ich war schon immer ein Partylöwe« einen eher hohen Stabilitätsgrad impliziert, da sie sich auf die Persönlichkeit und einen stabilen Aspekt des Selbstbildes bezieht. Kann man Dissonanz durch Addition einer stabilen Kognition reduzieren, so ist der Erfolg der Dissonanzreduktion auch seinerseits stabiler: Mit der Aussage »Ich war schon immer ein Partylöwe« lässt sich auch in Zukunft Dissonanz bei ähnlich gelagerten Entscheidungskonflikten reduzieren. Generell sind stabile Kognitionen also umso eher geeignet, langfristig Dissonanz zu reduzieren als instabile.

2.3.3 Anwendungskontexte der Dissonanztheorie

Die Dissonanztheorie wurde vor allem in vier Anwendungskontexten untersucht.

Kontext 1: Dissonanz nach getroffenen Entscheidungen

Jede Entscheidung zwischen Alternativen impliziert Dissonanzen. Das kommt daher, dass jede Alternative ihre jeweils eigenen Vor- und Nachteile hat. Wenn man sich also zwischen zwei Alternativen A und B entscheiden soll und B wählt, so verzichtet man auf Vorteile der Alternative A und nimmt die Nachteile, die die Alternative B eventuell hat, in Kauf. Dissonanztheoretisch kann man vorhersagen, dass Personen *nach* Entscheidungen versuchen, eine Dissonanz mit den fünf oben genannten Maßnahmen zu reduzieren. Nach dem Kauf einer neuen Digitalkamera fokussiert man z. B. eher auf die Vorteile eben dieser Kamera (Addition konsonanter Kognitionen), während man Informationen über ihre Nachteile entweder zu vermeiden versucht (Subtraktion dissonanter Kognitionen) oder deren Wichtigkeit herunterspielt (Veränderung der Wertigkeit).



Die Aufwertung der gewählten Alternative bei gleichzeitiger Abwertung der nicht-gewählten Alternative wird als *Spreading-apart-Effekt* bezeichnet (nach Festinger, 1957: spreading apart of alternatives). Dieser Effekt sollte umso ausgeprägter sein, je »knapper« die Entscheidung war, d. h. je unsicherer man sich mit seiner Entscheidung schon vorher war. Empirisch bestätigt wurde diese Hypothese in einer Studie von Brehm (1956): Hier sollten die Vpn acht Gegenstände, die den gleichen Geldwert hatten (z. B. Toaster, Wecker, Radio), hinsichtlich ihrer Attraktivität auf einer achtsufigen Ratingskala einschätzen (von 1 = nicht attraktiv bis 8 = sehr attraktiv). Nach dieser Einschätzung durften sich die Vpn einen von zwei zur Wahl gestellten Gegenständen als »Dankeschön« für ihre Teilnahme aussuchen, und zwar entweder zwei Gegenstände, die im Vorhinein sehr unterschiedlich bewertet wurden oder aber zwei Gegenstände, die im Vorhinein nahezu identisch bewertet wurden. Anschließend sollten alle acht Gegenstände noch einmal bewertet werden. Es zeigte sich, dass der gewählte Gegenstand im Nachhinein als attraktiver beurteilt und der nicht gewählte Gegenstand im Nachhinein als weniger attraktiv beurteilt wurde, wenn beide im Vorhinein nahezu ähnliche Bewertungen hatten.

Kontext 2: Dissonanz nach einstellungsdiskrepantem Verhalten

Dissonanz entsteht, wenn Menschen sich abweichend von ihren Werthaltungen, Einstellungen und Interessen verhalten. Dabei nimmt die Dissonanz umso mehr zu,

je weniger gute Gründe es für das einstellungsdiskrepante Verhalten gibt. Eine Möglichkeit, die Dissonanz zu reduzieren, besteht in der nachträglichen Veränderung der eigenen Werthaltungen, Einstellungen und Interessen. Das Experiment von Festinger und Carlsmith (1959), in dem die nachträgliche Einstellungsänderung zum Zwecke der Dissonanzreduktion empirisch demonstriert wurde, gehört zu den Klassikern der Sozialpsychologie und soll daher hier etwas ausführlicher beschrieben werden.

Experiment

Festinger & Carlsmith (1959): Rechtfertigung einstellungsdiskrepanten Verhaltens

Ablauf:

Die Versuchspersonen (Vpn) wurden angewiesen, eine Stunde lang zwei monotone Aufgaben zu verrichten. Anschließend bat der Versuchsleiter (Vl) sie um Hilfe: Sie sollten der nächsten Versuchsperson (Vp), die im Wartezimmer saß, glaubwürdig mitteilen, dass die zu verrichtende Tätigkeit sehr interessant sei. Die Vpn sollten also lügen. Ein solches »erzwungenes« einstellungskonträres Verhalten wird als »forced compliance« – deutsch: etwa »erzwungene Einwilligung« – bezeichnet.

Unabhängige Variable:

- ▶ **Bedingung 1:** Der Vl bot den Vpn 1 US-\$ für ihre Mithilfe an.
- ▶ **Bedingung 2:** Der Vl bot den Vpn 20 US-\$ für ihre Mithilfe an.
- ▶ **Bedingung 3:** Es wurde von den Vpn nicht verlangt, der nachfolgenden Vp etwas über die Untersuchung zu sagen (Kontrollgruppe).

Abhängige Variable:

Nachdem die Vpn die nachfolgende Vp belogen hatten, sollten sie auf einer Skala von -5 bis +5 angeben, wie interessant sie die Aufgabe selbst fanden. Ferner sollten sie (ebenfalls auf einer Skala von -5 bis +5) ihre Bereitschaft angeben, künftig an ähnlichen Experimenten teilzunehmen.

Hypothese:

Durch die Lüge sollte bei den Vpn in den ersten beiden Bedingungen kognitive Dissonanz entstehen. Diese Dissonanz sollte bei Vpn, die 1 US-\$ bekommen hatten, größer sein als bei Vpn, die 20 US-\$ bekommen hatten, da eine Lüge, die hoch belohnt wird, leichter gerechtfertigt werden kann als eine Lüge, die mit einem symbolischen Betrag von 1 US-\$ bezahlt wird.

Ergebnis:

Tatsächlich zeigte sich die erwartete Einstellungsänderung in der Gruppe »hohe Dissonanz« (1 US-\$): Die Vpn dieser Gruppe fanden das Experiment im Durchschnitt interessanter als die Vpn der Gruppe »niedrige Dissonanz«

(20 US-\$) und der Kontrollgruppe, und sie waren eher bereit, auch in Zukunft für ähnliche Experimente zur Verfügung zu stehen.

Man beachte: Die Ergebnisse sind ein gutes Beispiel für die kontraintuitiven Voraussagen der Dissonanztheorie. Laien (und Verhaltensökonom) sagen nämlich voraus, dass Personen die Aufgabe umso anregender finden und umso eher bereit sind, künftig an solchen Untersuchungen teilzunehmen, je höher sie dafür bezahlt werden.

Kontext 3: Dissonanz nach enttäuschten Erwartungen

Dissonanz entsteht auch dann, wenn man viel in die Erreichung eines Ziels investiert hat, welches sich dann doch als weniger attraktiv erweist als erwartet. Auch hier wenden Menschen die fünf oben genannten Strategien zur Dissonanzreduktion an, und zwar umso eher, je größer der Aufwand war, den man zur Erreichung eines Ziels betrieben hat. Ein klassisches Experiment zum Nachweis des sog. Aufwands-Rechtfertigungs-Effekts stammt von Aronson und Mills (1959). Hier wurde den Vpn (Psychologiestudentinnen) in Aussicht gestellt, an einer interessanten Gruppendiskussion über Sexualität teilnehmen zu dürfen. Dazu mussten sie sich jedoch zunächst einer Aufnahmeprüfung unterziehen – angeblich um sicherzustellen, dass sie dazu auch geeignet seien. Je schwerer bzw. unangenehmer diese Prüfung war, desto attraktiver wurde die Gruppendiskussion von den Vpn beurteilt, auch dann, wenn die Diskussion eigentlich sehr langweilig war.

Kontext 4: Einstellungskonsistente Informationssuche

Kognitive Dissonanz entsteht nicht nur nach einer getroffenen Entscheidung oder einer ausgeführten Handlung, sondern auch schon vorher. In der Phase der Vorbereitung oder Planung einer Handlung versucht man bereits, die antizipierte Dissonanz zu vermeiden. Sehr viele sozialpsychologische Studien zeigen, dass man Situationen meidet, in denen man mit Argumenten konfrontiert werden könnte, die die eigenen Einstellungen in Frage stellen würden. So suchen Personen mit einer starken Präferenz für einen politischen Kandidaten, der sich für ein Amt zur Wahl stellt, gezielt nach solchen Informationen, die den präferierten Kandidaten auf- und den Alternativkandidaten abwerten (z. B. Knobloch-Westerwick, 2012).

2.3.4 Kommentar und Ausblick zur Dissonanztheorie

Die Dissonanztheorie ist nach ihrer Veröffentlichung weiterentwickelt und verschiedentlich modifiziert worden.

Rolle des Selbstkonzepts. Aronson (1968) argumentiert, dass es nicht die Unvereinbarkeit zweier Kognitionen an sich sei, die zur Dissonanzreduktion motiviere; vielmehr gebe es einen Druck zur Dissonanzreduktion nur dann, wenn Verhalten im Widerspruch zum Selbstkonzept stehe. Diese Kritik ist deswegen so wichtig, weil sie viele empirische Befunde zur Dissonanztheorie in einem anderen Licht erscheinen lässt. Nehmen wir das Experiment von Festinger und Carlsmith (1959). Festinger selbst argumentiert, die Einstellungsänderung resultiere aus der Inkompatibilität zwischen der erzwungenen Aussage (»Das Experiment ist spannend«) und der Wahrheit (»Das Experiment ist langweilig«). Aronson argumentiert hingegen, dass die Einstellungsänderung auf eine ganz andere Dissonanz zurückzuführen sei, nämlich der Unvereinbarkeit zwischen einer ausgeführten Handlung (»Ich habe gelogen«) und dem Wunsch nach einem positiven Selbstkonzept (»Ich bin ein moralischer Mensch [und sollte als solcher nicht lügen]«).

Rolle der Verantwortlichkeit für das eigene Handeln. Auch Cooper und Fazio (1984) waren der Meinung, dass die logische Inkonsistenz zweier Aussagen noch nicht notwendigerweise zu Dissonanzreduktionsstrategien motiviere. In ihrer »Neuen Sicht auf die Dissonanztheorie« schreiben Cooper und Fazio (1984), dass Dissonanzreduktionsstrategien immer nur dann aktiviert werden, wenn Menschen sich für eine unerwünschte Handlungskonsequenz persönlich verantwortlich fühlen – im Experiment von Festinger und Carlsmith (1959) wäre das die Täuschung der nachfolgenden Versuchsperson. In einer raffinierten Abwandlung dieses Originalexperimentes fanden Cooper und Worchel (1970), dass die Lüge (»Das Experiment ist spannend«) nur dann zur Einstellungsänderung bei den Versuchspersonen führte, wenn diese glaubten, dass die nachfolgende Versuchsperson ihnen diese Lüge auch abnahm. War dies nicht der Fall, fand auch keine Einstellungsänderung statt – selbst dann, wenn die Lüge nur mit 1 US-\$ entlohnt wurde.

Rolle des »Spannungszustands«. Festinger hatte behauptet, dass es der unangenehme Spannungszustand, der mit Dissonanz erleben einhergeht, sei, welcher das Individuum zur Reduktion dieser Dissonanz motiviere. Bem (1965) argumentiert nun, dass die Annahme eines »unangenehmen Spannungszustandes« nicht nötig sei: Der Mensch erschließt seine Einstellungen aus seinen Handlungen. Wenn eine Person ein Experiment empfiehlt, wie in der Untersuchung von Festinger und Carlsmith (1959), dann schließt sie daraus, dass das Experiment wirklich spannend gewesen sein muss. Bem (1965, 1972) leitet diese Hypothese aus seiner Selbstwahrnehmungstheorie ab, auf die wir hier jedoch nicht vertieft eingehen werden. Empirische Befunde (z. B. Zanna & Cooper, 1974) lassen jedoch vermuten, dass das Empfinden eines unangenehmen Spannungszustands in der Tat eine notwendige Voraussetzung für die Einstellungsänderung zu sein scheint. Dies spricht eher für die Dissonanztheorie als für die Selbstwahrnehmungstheorie.

Integration der Dissonanztheorie in neuere Theorien. In Beziehung zu neueren sozialpsychologischen Theorien nehmen die Konsistenz- und Balancetheorien keinen unabhängigen Status ein. Sie wurden in neuere sozialpsychologische Theorien integriert oder bilden ihre Basis. So beruht beispielsweise die Theorie des »Gerechte-Welt-Glaubens« (Lerner, 1980), die wir in Abschnitt 6.4 kennen lernen werden, auf der Dissonanztheorie. Auch viele alltägliche Phänomene, wie etwa die sog. »Bestätigungsverzerrung«, die besagt, dass wir eher nach Informationen suchen, die unsere Meinungen oder unser Wissen bestätigen (vs. in Frage stellen), werden dissonanztheoretisch erklärt (z. B. Frey, 1986).

2.4 Zusammenfassung

Sowohl die Balancetheorie von Heider als auch die Dissonanztheorie von Festinger gehen von der Grundannahme aus, dass Menschen ein Bedürfnis nach kognitiver Konsistenz haben.

Balancetheorie. Die Balancetheorie von Heider ist so universell, dass nahezu alle Phänomene, die mit der Bewertung von Einstellungen und Verhalten zusammenhängen, mit Hilfe ihrer Termini »Elemente und Relationen« bzw. »Balanciertheit und Unbalanciertheit« dargestellt werden können. Eine Schwäche der Balancetheorie ist jedoch, dass aus ihr nicht direkt Vorhersagen darüber abgeleitet werden können, welche Strategien der Balancierung Menschen unter bestimmten Bedingungen nutzen.

Dissonanztheorie. Die Dissonanztheorie ist hier mit ihren »fünf Möglichkeiten der Dissonanzreduktion« und ihrem Konzept des »Veränderungswiderstandes einer Kognition« präziser. Die fünf Möglichkeiten der Dissonanzreduktion sind:

- (1) Addition konsonanter Kognitionen
- (2) Subtraktion dissonanter Kognitionen
- (3) Substitution dissonanter Kognitionen durch konsonante
- (4) Erhöhung der Wichtigkeit konsonanter Kognitionen
- (5) Reduktion der Wichtigkeit dissonanter Kognitionen.

Die Dissonanzreduktion folgt drei Regeln:

- (1) Der kognitive Aufwand soll so klein wie möglich sein,
- (2) die Effektivität soll so groß wie möglich sein und
- (3) der Erfolg soll so stabil wie möglich sein.

Beispiele für Anwendungsbereiche der Dissonanztheorie sind:

- ▶ Dissonanzreduktion nach getroffenen Entscheidungen,
- ▶ Dissonanzreduktion nach einstellungsdiskrepantem Verhalten,
- ▶ Dissonanzreduktion nach enttäuschten Erwartungen und
- ▶ Dissonanzreduktion bei der Suche nach Informationen.

Die Balance- und die Dissonanztheorie gehören wohl zu den einflussreichsten Theorien der Sozialpsychologie. Dennoch gibt es bis heute eine wissenschaftliche Diskussion darüber, was genau zu Dissonanzreduktionsstrategien motiviert: die bloße Inkonsistenz von Kognitionen (Festinger), die Bedrohung relevanter Selbstkonzeptinhalte (Aronson) oder das unangenehme Gefühl von Verantwortlichkeit für unerwünschte Handlungskonsequenzen (Cooper).