



Sozialpsychologie

8., aktualisierte Auflage

Elliot Aronson
Timothy Wilson
Robin Akert

Sozialpsychologie

Sozialpsychologie

8., aktualisierte Auflage

Elliot Aronson
Timothy Wilson
Robin Akert

Übersetzt und bearbeitet von Dr. Matthias Reiss

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Die Informationen in diesem Produkt werden ohne Rücksicht auf einen eventuellen Patentschutz veröffentlicht. Warennamen werden ohne Gewährleistung der freien Verwendbarkeit benutzt. Bei der Zusammenstellung von Texten und Abbildungen wurde mit größter Sorgfalt vorgegangen. Trotzdem können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Verlag, Herausgeber und Autoren können für fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen. Für Verbesserungsvorschläge und Hinweise auf Fehler sind Verlag und Herausgeber dankbar.

Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien. Die gewerbliche Nutzung der in diesem Produkt gezeigten Modelle und Arbeiten ist nicht zulässig. Fast alle Produktbezeichnungen und weitere Stichworte und sonstige Angaben, die in diesem Buch verwendet werden, sind als eingetragene Marken geschützt. Da es nicht möglich ist, in allen Fällen zeitnah zu ermitteln, ob ein Markenschutz besteht, wird das ®-Symbol in diesem Buch nicht verwendet.

Authorized translation from the English language edition, entitled SOCIAL PSYCHOLOGY, 8th Edition by ELLIOT ARONSON; TIMOTHY WILSON; ROBIN AKERT, published by Pearson Education, Inc, publishing as Pearson, Copyright © 2013 Pearson Education, Inc.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

GERMAN language edition published by PEARSON DEUTSCHLAND GMBH, Copyright © 2014

10 9 8 7 6 5 4 3

18 17 16

ISBN 978-3-86894-217-0 (Buch)
ISBN 978-3-86326-744-5 (E-Book)

© 2014 by Pearson Deutschland GmbH
Lilienthalstraße 2, D-85399 Hallbergmoos/Germany
Alle Rechte vorbehalten
www.pearson.de
A part of Pearson plc worldwide

Übersetzung und Korrektorat: Dr. Matthias Reiss (www.dr-reiss.de)
Programmleitung: Kathrin Mönch, kmoench@pearson.de
Lektorat: Elisabeth Prümm, epruemmm@pearson.de
Herstellung: Claudia Bäurle, cbaeurle@pearson.de
Satz: mediaService, Siegen (www.mediaservice.tv)
Coverabbildung: Shutterstock.com
Druck und Verarbeitung: Neografia, a.s., Martin-Priekopa

Printed in Slovakia

17.05.2021

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	XIII
Tipps für Dozenten und Studenten	XX
Die Autoren	XXIII
Kapitel 1 Einführung in die Sozialpsychologie	1
1.1 Was ist Sozialpsychologie?	3
1.1.1 Sozialpsychologie, Wissenschaft und gesunder Menschenverstand	4
1.1.2 Wie sich die Sozialpsychologie von ihren nächsten Nachbardisziplinen unterscheidet.	6
1.2 Die prägende Wirkung der Situation	9
1.3 Die prägende Wirkung der sozialen Interpretation	11
1.4 Woher Deutungen kommen: Grundlegende Motive des Menschen	14
1.4.1 Der Ansatz des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, sich mit sich selbst wohlzufühlen	15
1.4.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein.	17
1.5 Sozialpsychologie und soziale Probleme	18
Zusammenfassung	21
Test für Kapitel 1	22
Kapitel 2 Wie Sozialpsychologen forschen	25
2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft	27
2.1.1 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien	28
2.2 Forschungsdesigns.	30
2.2.1 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben	30
2.2.2 Die korrelative Methode: Sozialverhalten vorhersagen	32
2.3 Die experimentelle Methode: Kausalfragen beantworten	38
2.4 Neue Grenzgebiete der sozialpsychologischen Forschung	46
2.4.1 Kultur und Sozialpsychologie.	46
2.4.2 Der evolutionäre Ansatz	47
2.4.3 Soziale Neurowissenschaft	48
2.5 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie	48
Zusammenfassung	53
Test für Kapitel 2	55
Selbsttest! – Ergebnisse	58
Kapitel 3 Soziale Kognition: Wie wir über die soziale Welt denken	61
3.1 Der soziale Denker.	63
3.2 Im Autopiloten: Denken ohne Mühe	64
3.2.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken mithilfe von Schemata	64
3.2.2 Es findet nicht nur in unserem Kopf statt: Priming-Metaphern zu Körper und Kopf	73
3.2.3 Mentale Strategien und Abkürzungen	74
3.2.4 Die prägende Kraft des unbewussten Denkens.	79
3.2.5 Kulturelle Unterschiede in Bezug auf die soziale Kognition.	81
3.3 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken	84
3.3.1 Kontrolliertes Denken und freier Wille.	84
3.3.2 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Schlussfolgern	87
3.3.3 Verbesserung der Denkprozesse beim Menschen.	89

3.4	Noch einmal Watson	91
	Zusammenfassung	93
	Test für Kapitel 3	95
	Selbsttest! – Ergebnisse	98
Kapitel 4 Soziale Wahrnehmung: Wie wir dazu kommen, andere Menschen zu verstehen		101
4.1	Nichtverbale Kommunikation	104
4.1.1	Emotionen im Gesichtsausdruck	105
4.1.2	Kulturbedingte Kanäle nichtverbaler Kommunikation	109
4.2	Implizite Persönlichkeitstheorien: Lücken füllen	111
4.2.1	Kultur und implizite Persönlichkeitstheorien	112
4.3	Kausale Attributionen: Die Frage nach dem Warum beantworten	114
4.3.1	Das Wesentliche am Attributionsprozess	114
4.3.2	Das Kovariationsmodell: Internale und externale Attributionen	116
4.3.3	Der fundamentale Attributionsfehler: Menschen als Persönlichkeitspsychologen	118
4.3.4	Kulturbedingte Unterschiede bei der sozialen Wahrnehmung	122
4.3.5	Selbstwertdienliche Attributionen	128
4.4	Kultur und Attributionsverzerrungen	131
	Zusammenfassung	134
	Test für Kapitel 4	136
Kapitel 5 Das Selbst: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst in einem sozialen Kontext gelangen		139
5.1	Die Ursprünge des Selbst	141
5.2	Selbsterkenntnis	142
5.2.1	Kulturelle Unterschiede in Bezug auf die Definition des Selbst	142
5.2.2	Geschlechtsunterschiede bei der Definition des Selbst	145
5.2.3	Selbsterkenntnis durch Introspektion	147
5.2.4	Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens	152
5.2.5	Denkweisen: Wie wir unsere eigenen Fähigkeiten verstehen	160
5.2.6	Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen	161
5.3	Selbstkontrolle: Die steuernde Funktion des Selbst	165
5.4	Impression Management: Die ganze Welt ist eine Bühne	167
5.4.1	Ingratiation und Self-Handicapping	167
5.4.2	Kultur, Impression Management und Selbstwerterhöhung	169
5.5	Selbstwertgefühl: Welches Gefühl wir zu uns selbst haben	170
	Zusammenfassung	173
	Test für Kapitel 5	175
	Selbsttest! – Ergebnisse	177
Kapitel 6 Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen		179
6.1	Die Theorie der kognitiven Dissonanz	181
6.1.1	Die Wahrung eines positiven Selbstbildes	181
6.1.2	Rationales Verhalten versus rationalisierendes Verhalten	185
6.1.3	Immer wieder diese Entscheidungen	185
6.1.4	Dissonanz, Kultur und das Gehirn	190
6.2	Selbstrechtfertigung im Alltag	191
6.2.1	Die Rechtfertigung von Anstrengung	192
6.2.2	Externe versus interne Rechtfertigung	193
6.2.3	Bestrafung und Selbstpersuasion	196

6.2.4	Das Scheinheiligkeitsparadigma	199
6.2.5	Die Rechtfertigung guter und schlechter Taten	201
6.3	Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen	205
	Zusammenfassung	209
	Test für Kapitel 6	211
 Kapitel 7 Einstellungen und Einstellungsänderungen: Gedanken und Gefühle beeinflussen		215
7.1	Eigenart und Ursprung von Einstellungen	218
7.1.1	Woher kommen Einstellungen?	218
7.1.2	Explizite und implizite Einstellungen	222
7.1.3	Wie ändern sich Einstellungen?	223
7.1.4	Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal die Theorie der kognitiven Dissonanz	223
7.1.5	Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung	224
7.1.6	Emotionen und Einstellungsänderung	230
7.1.7	Vertrauen auf die eigenen Gedanken und Einstellungsänderung	234
7.2	Wie man persuasiven Botschaften widersteht	235
7.2.1	Einstellungsimpfung	235
7.2.2	Auf der Hut sein vor Produktplatzierungen	236
7.2.3	Wie man dem Gruppenzwang standhält.	237
7.2.4	Wenn Persuasionsversuche zum Bumerang werden: Die Reaktanztheorie.	238
7.3	Wann lässt sich Verhalten auf der Basis von Einstellungen vorhersagen?	238
7.3.1	Die Vorhersage spontanen Verhaltens	239
7.3.2	Die Vorhersage überlegten Verhaltens	240
7.4	Die prägende Wirkung der Werbung.	243
7.4.1	Wie Werbung funktioniert.	243
7.4.2	Subliminale Werbung: Eine Form von Bewusstseinskontrolle?	245
7.4.3	Werbung, kulturelle Stereotype und soziales Verhalten	246
	Zusammenfassung	250
	Test für Kapitel 7	252
	Selbsttest! – Ergebnisse	255
 Kapitel 8 Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens		257
8.1	Konformität: Wann und warum	260
8.2	Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist	261
8.2.1	Exakt zu sein ist alles.	264
8.2.2	Wenn informationale Konformität nach hinten losgeht.	265
8.2.3	Wann werden sich Menschen gegenüber einem informationalen sozialen Einfluss als konform erweisen?	267
8.3	Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden.	268
8.3.1	Konformität und soziale Anerkennung: Die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien	269
8.3.2	Noch einmal: Exakt zu sein ist alles	272
8.3.3	Welche Folgen hat es, sich normativem sozialem Einfluss zu widersetzen?	274
8.3.4	Normativer sozialer Einfluss im Alltag.	275
8.3.5	Wann beugen sich Menschen normativem sozialem Einfluss?	280
8.3.6	Der Einfluss der Minderheit: Wenn wenige viele beeinflussen.	284
8.4	Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss.	287
8.4.1	Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen.	288
8.4.2	Verhaltensänderung mithilfe von Normen: Hüten Sie sich vor dem »Bumerangeffekt«	290

8.5	Gehorsam gegenüber Autoritäten	291
8.5.1	Die Rolle des normativen sozialen Einflusses	294
8.5.2	Die Rolle des informationalen sozialen Einflusses.	295
8.5.3	Andere Gründe, die dafür sprechen, dass wir gehorchen	296
8.5.4	Die Studien zum Gehorsam, damals und heute	298
	Zusammenfassung	303
	Test für Kapitel 8	305
Kapitel 9 Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen		309
9.1	Was ist eine Gruppe?	311
9.1.1	Warum schließen sich Menschen Gruppen an?	311
9.1.2	Zusammensetzung und Funktionen von Gruppen.	312
9.2	Individualverhalten im Kontext der Gruppe	317
9.2.1	Soziale Erleichterung: Wenn uns die Anwesenheit anderer unter Spannung setzt	317
9.2.2	Soziale Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt.	321
9.2.3	Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen: Wer lässt am meisten nach?	322
9.2.4	Deindividuation: Untergehen in der Menge	322
9.3	Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?	324
9.3.1	Prozessverluste: Interaktion in Gruppen als Beeinträchtigung guten Problemlösungsverhaltens.	325
9.3.2	Gruppenpolarisierung: Extreme Entscheidungen.	330
9.3.3	Führung in Gruppen	332
9.4	Konflikt und Kooperation	336
9.4.1	Soziale Dilemmas	336
9.4.2	Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung	339
9.4.3	Auswirkungen von Kommunikation.	341
9.4.4	Verhandlung und Feilschen	342
	Zusammenfassung	344
	Test für Kapitel 9	346
Kapitel 10 Zwischenmenschliche Anziehung? Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung		349
10.1	Was ruft Anziehung hervor?	352
10.1.1	Nachbarn: Der Nähe-Effekt	352
10.1.2	Ähnlichkeit.	354
10.1.3	Gegenseitige Sympathie.	356
10.1.4	Physische Attraktivität und Sympathie	357
10.1.5	Evolution und Partnerwahl	364
10.2	Liebe und enge Beziehungen.	366
10.2.1	Die Definition von Liebe: Kameradschaft und Leidenschaft	367
10.2.2	Kultur und Liebe	371
10.2.3	Bindungstypen in intimen Beziehungen.	373
10.2.4	Theorien zur Zufriedenheit mit einer Beziehung: Sozialer Austausch und Ausgewogenheit (Equity).	376
10.3	Beendigung intimer Beziehungen.	381
10.3.1	Der Trennungsprozess	381
10.3.2	Die Trennungserfahrung	383
10.4	Liebe im technologischen Zeitalter.	385
10.4.1	Noch einmal zur Anziehung	385
10.4.2	Die Versprechungen und die Fallgruben der Datingportale.	386
	Zusammenfassung	389
	Test für Kapitel 10	391

Kapitel 11	Prosoziales Verhalten – Warum Menschen helfen	395
11.1	Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen	397
11.1.1	Evolutionarypsychologie: Instinkte und Gene	397
11.1.2	Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens	400
11.1.3	Empathie und Altruismus: Das unverfälschte Motiv zu helfen.	401
11.2	Persönlichkeitsmerkmale und prosoziales Verhalten:	
	Warum helfen manche Menschen mehr als andere?	404
11.2.1	Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit	405
11.2.2	Geschlechtsspezifische Unterschiede beim prosozialem Verhalten.	405
11.2.3	Kulturelle Unterschiede beim prosozialem Verhalten	405
11.2.4	Religion und prosoziales Verhalten	407
11.2.5	Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten	408
11.3	Situationsbedingte Einflussfaktoren auf prosoziales Verhalten: Wann helfen Menschen?	409
11.3.1	Die Umwelt: Auf dem Land und in der Stadt.	410
11.3.2	Mobilität	410
11.3.3	Die Anzahl der Zuschauer: Der Zuschauer-Effekt	411
11.3.4	Die Art der Beziehung: Gemeinschaftsbeziehungen oder Austauschbeziehungen.	416
11.3.5	Die Wirkung der Medien: Videospiele und Texte von Musikstücken.	417
11.4	Wie kann die Hilfsbereitschaft gesteigert werden?	420
11.4.1	Steigerung der Wahrscheinlichkeit, dass Zuschauer eingreifen	420
11.4.2	Positive Psychologie und prosoziales Verhalten	421
	Zusammenfassung	425
	Test für Kapitel 11	427
Kapitel 12	Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?	431
12.1	Was ist Aggression?	433
12.1.1	Das Evolutionsargument	433
12.1.2	Das Kulturargument	435
12.1.3	Geschlecht und Aggression	437
12.1.4	Einige physiologische Einflüsse auf Aggression.	439
12.1.5	Schmerz, Hitze und Aggression	440
12.2	Soziale Situationen und Aggression.	442
12.2.1	Frustration und Aggression.	442
12.2.2	Direkte Provokation und ihre Erwiderung	444
12.2.3	Aggressionsobjekte als Hinweisreize	445
12.2.4	Wie man lernt, sich aggressiv zu verhalten	446
12.2.5	Gewalt in den Medien: Fernsehen, Kino und Videospiele	447
12.2.6	Sexuelle Gewalt gegen Frauen	453
12.3	Wege zur Verringerung von Aggressionen	455
12.3.1	Verringert eine Bestrafung aggressives Verhalten?	455
12.3.2	Katharsis und Aggression	457
12.3.3	Wohin mit unserer Wut?	459
12.4	Hätte das Massaker von Columbine verhindert werden können?	464
	Zusammenfassung	466
	Test für Kapitel 12	469
Kapitel 13	Vorurteile – Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen	473
13.1	Was ist ein Vorurteil?	475
13.1.1	Stereotype: Die kognitive Komponente.	476
13.1.2	Emotionen: Die affektive Komponente	480
13.1.3	Diskriminierung: Die Verhaltenskomponente	482

13.2	Moderner Rassismus und andere implizite Vorurteile	483
13.2.1	Die Messung impliziter Vorurteile	484
13.2.2	Aktivierung impliziter Vorurteile	485
13.2.3	Die Auswirkungen des Vorurteils auf das Opfer	489
13.3	Wie entstehen Vorurteile?	493
13.3.1	Druck in Richtung Konformität: Normative Regeln	493
13.3.2	Soziale Kategorisierung: Wir gegen sie	495
13.3.3	Wie wir Bedeutung zuschreiben: Die Attributionsverzerrung	498
13.3.4	Vorurteile und wirtschaftliche Konkurrenz: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	501
13.4	Wie können Vorurteile abgebaut werden?	503
13.4.1	Die Kontakthypothese	504
13.4.2	Wann durch Kontakt Vorurteile abgebaut werden: Sechs Bedingungen	506
13.4.3	Kooperation und Interdependenz: Die Jigsaw-Klasse	508
13.4.4	Der Aufbau der Jigsaw-Klasse	509
	Zusammenfassung	513
	Test für Kapitel 13	516

Kapitel 14 Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil 519

14.1	Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie	522
14.1.1	Der Nutzen der experimentellen Methode	522
14.1.2	Sozialpsychologie als Retter in der Not	525
14.2	Vermittlung und Veränderung sozialer Normen	525
14.2.1	Buchführen über den Energieverbrauch	528
14.2.2	Ein bisschen Konkurrenzdenken wecken	529
14.2.3	Scheinheiligkeit hervorrufen	530
14.2.4	Kleine Hindernisse entfernen, um große Veränderungen zu bewirken	531
14.3	Glück und eine nachhaltige Lebensweise	533
14.3.1	Was macht Menschen glücklich?	533
14.3.2	Geld, Materialismus und Glück	535
14.3.3	Wissen die Menschen, was sie glücklich macht?	536
	Zusammenfassung	538
	Test für Kapitel 14	540

Kapitel 15 Sozialpsychologie und Gesundheit 543

15.1	Stress und menschliche Gesundheit	545
15.1.1	Resilienz	545
15.1.2	Auswirkungen negativer Lebensereignisse	546
15.1.3	Wahrgenommener Stress und Gesundheit	549
15.1.4	Kompetenzgefühl: Die Bedeutung der wahrgenommenen Kontrolle	551
15.2	Stressbewältigung	555
15.2.1	Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung	555
15.2.2	Soziale Unterstützung: Hilfe von anderen	556
15.2.3	Neue Rahmung: Einen Sinn in traumatischen Ereignissen sehen	559
15.3	Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen	560
	Zusammenfassung	562
	Test für Kapitel 15	563
	Selbsttest! – Ergebnisse	565

Kapitel 16 Sozialpsychologie und Recht	567
16.1 Aussagen von Augenzeugen	570
16.1.1 Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft?	570
16.1.2 Wie man beurteilen kann, ob sich Augenzeugen irren	576
16.1.3 Urteil darüber, ob Zeugen lügen	578
16.1.4 Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen (recovered memories)	579
16.2 Geschworene: Gruppenprozesse in Aktion	581
16.2.1 Informationsverarbeitung bei den Geschworenen im Prozess	582
16.2.2 Sind Geständnisse immer glaubwürdig?	583
16.2.3 Geheime Beratung der Geschworenen	585
Zusammenfassung	587
Test für Kapitel 16	588
Anhang	591
Glossar	592
Literaturverzeichnis	605
Abbildungsverzeichnis	665
Register	667

Vorwort

Als wir mit der Arbeit an diesem Buch begannen, war unser Hauptanliegen, darzustellen, was für ein faszinierendes Fach die Sozialpsychologie ist. Es hat uns sehr gefreut, in vielen netten Briefen und E-Mails von Dozenten wie Studierenden bestätigt zu bekommen, dass uns das gelungen ist. Einer unserer Lieblingsbriefe kam von einer Studentin, die schrieb, dass sie das Buch so interessant fand, dass sie es sich immer bis zum Schluss aufhob und sich damit belohnte, wenn sie ihre anderen Arbeiten beendet hatte. Zumindest bei dieser einen Studentin ist es uns gelungen, dieses Buch zu einer interessanten, spannenden Geschichte zu machen und nicht zu einem trockenen Bericht voller Fakten und Zahlen.

Verbesserungen sind aber immer möglich, und unser Ziel in dieser achten Auflage ist es, das Gebiet der Sozialpsychologie noch besser darzustellen. Wenn wir ein Seminar halten, gibt es keine größere Belohnung, als zu sehen, wie die schläfrigen Studierenden in der letzten Reihe plötzlich aufmerksam werden: »Aha, das habe ich nicht gewusst. Na, das ist wirklich interessant!« Wir hoffen, dass Studierende, die unser Buch lesen, ebenso reagieren.

Der erzählende Ansatz

Die Sozialpsychologie steckt voller spannender Geschichten – zum Beispiel, wie der Holocaust Untersuchungen über den Gehorsam gegenüber Autoritäten auslöste, wie Reaktionen auf die Heirat des japanischen Kronprinzen mit Masako Owada, einer Karrierediplomatin, die kulturellen Unterschiede in der Selbstwahrnehmung illustrieren, und wie die Geschichte von Joanne Hill, einer Frau, die kurz nacheinander den Tod ihres Manns, ihres Sohns und ihres Bruders sowie mehrerer weiterer Verwandter bewältigen musste, die sozialpsychologische Auffassung zur Gesundheit in einem neuen Licht sehen lässt. Indem wir die Forschung in einen Zusammenhang mit der wirklichen Welt stellen, sorgen wir dafür, dass das Material vertrauter, verständlicher und einprägsamer wird.

Einleitende Geschichten

Jedes Kapitel beginnt mit einer Geschichte aus dem wirklichen Leben, die das Thema des Kapitels anschaulicher werden lässt. Wir beziehen uns im Text dann immer wieder auf das geschilderte Ereignis und erläutern den Studierenden daran die Relevanz des Lernstoffs. Zu diesen einleitenden Geschichten gehören beispielsweise der tragische Tod von Amadou Diallo, der mit 41 Schüssen von vier weißen Polizeibeamten getötet wurde, als er in der Eingangshalle seines New Yorker Apartmentgebäudes nach seiner Brieftasche griff (Kapitel 13, »Vorurteile: Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen«), oder auch ein Mordprozess, in dem ein Unschuldiger zum Tode verurteilt wurde, weil Augenzeugen Falschaussagen machten (Kapitel 16, »Sozialpsychologie und Gesetz«).

»Mini-Stories« in jedem Kapitel

Unser erzählender Ansatz beschränkt sich nicht auf diese Einleitungsgeschichten. In jedes Kapitel sind vielmehr mehrere kleine Geschichten eingebaut, die spezifische Konzepte veranschaulichen und das Material lebendig machen sollen. In jeder dieser Geschichten beschreiben wir zunächst ein Phänomen des realen Lebens, mit dem die Studierenden neugierig gemacht werden sollen. Diese Geschichten sind dem Tagesgeschehen, der Literatur und unserer eigenen Erfahrung entnommen. Danach beschreiben wir jeweils ein Experiment, das versucht, dieses Phänomen zu erklären. Dieses Experiment wird normalerweise ziemlich detailliert beschrieben. Denn wir sind der Überzeugung, dass die Studierenden nicht nur lernen sollten, sich mit den wichtigsten Theorien der Sozialpsychologie vertraut zu machen, sondern auch die Methoden zu verstehen und zu bewerten, die zur Überprüfung dieser Theorien eingesetzt werden. Wir fordern die Studierenden oft auf, so zu tun, als seien sie selbst Untersuchungsteilnehmer, um ihnen ein besseres Gefühl dafür zu geben, wie das Experiment ablief und welche Ergebnisse erzielt wurden.

Es könnte so aussehen, als ob der erzählende Ansatz die wissenschaftlichen Grundlagen der Sozialpsychologie in den Hintergrund treten lässt. Wir glauben aber im Gegenteil, dass unsere Geschichten teilweise deswegen so interessant sind, weil man damit den Studierenden erklären kann, wie man Hypothesen wissenschaftlich überprüft. In den letzten Jahren ging der Trend zu Lehrbüchern, die nur kurze Abschnitte zu den Forschungsmethoden enthalten und die Ergebnisse einzelner Studien lediglich kurz beschreiben. In diesem Buch integrieren wir dagegen die wissenschaftlichen Methoden des Fachgebiets in unsere »Geschichten«, und zwar auf vielfältige Weise.

Ein eigenes Kapitel für die Methodenlehre

Anders als einige andere Lehrbücher widmen wir der Methodenlehre ein ganzes Kapitel (Kapitel 2). »Warten Sie mal«, sagen Sie jetzt vielleicht, »wie wollen Sie das Interesse der Studierenden wachhalten, wenn Sie ein ganzes Kapitel mit so trockenem Stoff bringen?« Die Antwort ist: Indem wir diesen Lehrstoff in unseren erzählenden Ansatz integrieren. Selbst der »trockene« Gegenstand der Methodenlehre kann lebendig werden, wenn man ihn wie eine Geschichte erzählt. Wir beginnen mit der Darstellung zweier drängender Probleme aus dem Alltagsleben, die mit Gewalt und Aggression zu tun haben: Fördert Pornografie Gewalt gegen Frauen? Warum greifen Zuschauer nicht öfter ein, um Gewaltopfern zu helfen? Anschließend erklären wir anhand der tatsächlichen Studien zu diesen Fragen die drei wichtigsten wissenschaftlichen Methoden (Beobachtungsansatz, korrelative Untersuchungen und experimentelle Forschung). Statt einer trockenen Aufzählung methodischer Prinzipien entwickelt sich die Methode wie eine Geschichte mit einem »Haken« (was sind die Ursachen alltäglicher Aggression und Gleichgültigkeit gegenüber Gewalt?) und einer Moral (solche interessanten, alltagsrelevanten Fragen können wissenschaftlich gelöst werden). Wir waren mit den Reaktionen auf dieses Kapitel in den vorhergehenden Auflagen sehr zufrieden.

Detaillierte Schilderungen einzelner Studien

Prototypische Studien beschreiben wir detaillierter als die meisten Lehrbücher. Wir schildern, wie eine Studie aufgebaut war, was die Teilnehmer wahrnahmen und taten, wie sich der Versuchsaufbau aus den theoretischen Grundlagen herleitete und inwiefern die Ergebnisse die Ausgangshypothese unterstützten. Wir fordern unsere Leser oft auf, so zu tun, als seien sie selbst Untersuchungsteilnehmer, so dass sie die Studie von diesem Standpunkt aus besser verstehen konnten. Wann immer sinnvoll, haben wir auch Hintergrundinformationen darüber beigefügt, wie eine Studie durchgeführt wurde oder zustande kam; diese kurzen Geschichten geben den Lesern Einblicke in die bisher verborgene Welt der Entwicklung von Forschungsprogrammen. Lesen Sie zum Beispiel die Beschreibung, wie Nisbett und Wilson (1977) eines ihrer Experimente entwickelten, in dem es um die Genauigkeit der kausalen Annahmen geht, die man im Alltag anstellt, auf Seite 163, oder die Beschreibung der Ursprünge von Aronsons »Puzzlespiel«-Methode auf den Seiten 522 bis 524.

Wichtigkeit sowohl klassischer als auch moderner Forschung

Wir veranschaulichen die Ergebnisse einzelner Experimente mit zahlreichen Tabellen und Grafiken. Die Sozialpsychologie ist ein rasch expandierendes Gebiet, und in all ihren Teilbereichen wird eine spannende neuartige Arbeit geleistet. In dieser achten Auflage haben wir sehr viel neues Material eingebaut, beschreiben Dutzende wichtiger neuer Studien und bringen Hunderte von Literaturangaben aus den letzten Jahren. Auf diese Weise deckt das Buch die neuesten Forschungstrends ab und ist auf der Höhe der Zeit.

Viele Texte, die sich auf neue Entwicklungen konzentrieren, neigen dazu, älteres Material zu ignorieren. Wir haben versucht, hier ein Gleichgewicht zwischen aktuellen Forschungsergebnissen und klassischen Arbeiten der Sozialpsychologie zu finden.

Einige ältere Studien (zum Beispiel frühe Arbeiten über Dissonanz, Konformität und Attribution) tragen die Bezeichnung Klassiker zu Recht und sind wichtige Meilensteine des Fachs. Anders als andere derzeitige Lehrbücher präsentieren wir zum Beispiel detaillierte Beschreibungen der Studie von Schachter und Singer (1962) über die Fehlattribution von Emotionen (Kapitel 5) oder der Konformitätsstudien (Kapitel 8) von Asch (1956) und Sherif (1936). Wir bringen die älteren Theorien auf den gegenwärtigen Stand der Forschung, indem auf die Darstellung dieser Klassiker die Beschreibung moderner Herangehensweisen an dieselben Themen folgt, wie etwa Kultur, Geschlechterrolle, Selbst und Emotion (zum Beispiel Gabriel & Gardner, 2004) in Kapitel 5 oder der Vorgang der Dissonanzreduktion in verschiedenen Kulturen (zum Beispiel Sakai, 1998; Stone, Wiegand, Cooper & Aronson, 1997) in Kapitel 6. Dadurch erfahren die Studierenden die Kontinuität und Tiefe des Fachgebiets, anstatt es nur als eine Sammlung von Studien aus den letzten paar Jahren zu erleben.

Wichtige Änderungen in der sechsten Auflage

Wir freuen uns die achte Auflage mit einem neuen Merkmal zu versehen, von dem wir glauben, dass es für Studierende reizvoll ist: die Orientierungsfragen, die entworfen wurden, um ihnen zu helfen, das Material zu strukturieren. Diese Orientierungsfragen stehen bei jedem Kapitel am Anfang und werden in der Zusammenfassung am Ende des Kapitels wiederholt. Außerdem haben wir Merkmale beibehalten und verfeinert, die sich in der vorigen Auflage als beliebt erwiesen haben. Viele der ausgewählten Testfragen am Ende jedes Kapitels beispielsweise wurden überarbeitet, meist aufgrund von Tests, die wir unseren Studierenden vorgelegt haben. Jedes Kapitel enthält auch Selbsttest-Übungen, bei denen die Studierenden aufgefordert werden, spezielle Begrifflichkeiten auf ihr Verhalten im Alltag anzuwenden, und es enthält einen oder mehrere Kästen »Sozialpsychologie im Alltag«, die ein sozialpsy-

chologisches Konzept besonders hervorheben und es mit einer Anwendung im heutigen Leben in Verbindung bringen. Jedes Kapitel endet mit einer praktischen Umsetzung, die entwickelt wurde, um den Lernstoff des Kapitels allgemeiner einzuordnen. Bei jeder praktischen Umsetzung wird eine interessante und spannende Frage gestellt, die zum kritischen Denken anregen soll, und die Studierenden werden gebeten, die Frage mithilfe eines oder mehrerer Grundkonzepte aus dem Kapitel anzugehen. Bei all diesen Gestaltungsmerkmalen besteht das Ziel darin, die Studierenden aufzufordern, kritisch über das Lernmaterial nachzudenken und es auf ihr eigenes Leben anzuwenden.

Wir haben die achte Auflage in erheblichem Maße aktualisiert und mit zahlreichen Verweisen auf die neuere Forschung versehen. Hier eine Auswahl der neuen Forschung, die abgedeckt wird:

- Ein Vorzeigestück unseres Buches ist weiterhin Kapitel 2 »Methoden: Wie Sozialpsychologen forschen«, ein lesbares, leserfreundliches Kapitel über die Forschungsmethoden der Sozialpsychologie. Dieses Kapitel wurde für die achte Auflage mit neuen Literaturhinweisen und Beispielen aktualisiert; in Reaktion auf Empfehlungen von Gutachtern wurde auch die Strukturierung verbessert.
- Zusätzlich zu einem neuen Beispiel zu Beginn des Kapitels wurde Kapitel 3 »Soziale Kognition: Wie wir über die soziale Welt denken« mit weiteren 40 Literaturhinweisen zum neuesten Stand der Forschung aktualisiert. Wir haben neue Abschnitte über die Bedeutung des Bewusstseins und der Wahrnehmung des freien Willens hinzugefügt, aber auch Abschnitte über Verkörperung und Priming der Geist-/Körpermetaphern. Das Kapitel enthält auch eine neue Selbsttest-Übung, bei der die Studierenden gebeten werden, ihre eigene Zukunft versus die Zukunft eines Freundes vorherzusagen. Damit wird der Befund von Pronin und Kugler (2011) veranschaulicht, dass die Menschen zu der Überzeugung neigen, sie hätten in stärkerem Maße einen freien Willen als andere Menschen.

- In Kapitel 4 »Soziale Wahrnehmung: Wie wir dazu kommen, andere Menschen zu verstehen« wird nun die Beschäftigung mit dem fundamentalen Attributionsfehler mit der Korrespondenzverzerrung zusammengeführt, und wir behandeln nun beides als ein einheitliches Phänomen. Außer dass wir den Text mit vielen neuen Literaturhinweisen aktualisiert haben, wurde das Kapitel auch eingängiger und prägnanter.
- In Kapitel 5 »Das Selbst: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst in einem sozialen Kontext gelangen« haben wir einen großen neuen Abschnitt hinzugefügt mit der Überschrift »Selbstwertgefühl: Welches Gefühl wir zu uns selbst haben«, in dem wir die Forschung zum Selbstwertgefühl, zur Theorie des Terrormanagements und zum Narzissmus erörtern. Der Abschnitt über die Theorie der Selbsterkenntnis wurde aktualisiert, um der neueren Forschung im Hinblick darauf gerecht zu werden, wie oft Menschen über sich selbst nachdenken.
- Kapitel 6 »Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen« wurde in starkem Maße neu strukturiert. In dem neuen Unterabschnitt »Dissonanz, Kultur und das Gehirn« haben wir neuere Literaturhinweise zu Studien mithilfe der funktionellen Kernspintomographie über das Gehirn im Zustand der Dissonanz und die neue Replikation der Santos-Studie zu Affen und Dissonanz hinzugenommen. Wenn man diese Themen in einer Gesamtschau betrachtet, kann man Aussagen darüber machen, was an der kognitiven Dissonanz als Überlebensstrategie im Gehirn quasi fest verdrahtet zu sein scheint und wie die Ausdrucksformen der kognitiven Dissonanz über die Kulturen hinweg variieren. Unter den vielen neuen Studien, die wir in diesem Kapitel hinzugefügt haben, ist auch ein jahrzehntelanges Projekt darüber, wie man die einstellungskonträre Argumentation dazu nutzen kann, die Unzufriedenheit mit dem Bild vom eigenen Körper zu verringern und Essstörungen bei Frauen weniger häufig werden zu lassen.
- Kapitel 7 »Einstellungen und Einstellungsänderung: Gedanken und Gefühle beeinflussen« enthält fast 50 Literaturhinweise zur neueren Forschung. Die Beispiele aus der heutigen Kultur wurden aktualisiert, einschließlich neuerer Beispiele zur Produktplatzierung in Fernsehsendungen und zu Umfrageergebnissen bei Wahlen.
- Kapitel 8 »Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens« enthält viele neue Literaturhinweise zur aktuellen Forschung und eine Beschreibung von Beispielen aus der neueren Zeit, wie etwa der Ausbruch von etwas, was eine psychogene Massenkrankheit zu sein schien.
- Kapitel 9 »Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen« enthält mehr als 40 Literaturhinweise zur aktuellen Forschung. Wir haben den Kasten »Sozialpsychologie im Alltag« aus der vorigen Auflage durch einen neuen ersetzt, in dem die Rolle des Gruppendenkens während der Finanzkrise 2007 behandelt wird.
- Kapitel 10 »Zwischenmenschliche Anziehung: Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung« enthält eine neue Geschichte zu Beginn des Kapitels und hat als Reaktion auf die Empfehlungen der Gutachter eine neue Struktur. Es wurde mit Literaturhinweisen auf Dutzende von Studien aus der letzten Zeit aktualisiert, einschließlich der neueren Forschung zu Online-Dating und Speed-Dating.
- Kapitel 11 »Prosoziales Verhalten: Warum Menschen helfen« enthält mehr als 30 Literaturhinweise zur aktuellen Forschung. Wir haben einen neuen Abschnitt über die Auswirkungen der Medien auf prosoziales Verhalten hinzugefügt, einschließlich der Forschung über die Auswirkungen prosozialer Videospiele und Liedtexte auf hilfreiches Verhalten. Der Abschnitt über kulturelle Unterschiede in Bezug auf prosoziales Verhalten wurde erheblich überarbeitet.
- Kapitel 12 »Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?« Wurde neu strukturiert und in starkem Maße aktualisiert. Wir beschäftigen uns mit den empirischen Befunden dazu, dass Männer überall auf der Welt körperlich aggressiver sind als Frauen, und vergleichen die evolutionstheoretischen und kulturellen Erklärungen dafür, warum dies so ist. Wir

beschäftigen uns mit relationaler Aggression, die in stärkerem Maße für Frauen charakteristisch ist, was darauf hindeutet, dass beide Geschlechter gleich aggressiv sind. Wir haben Abschnitte über das Ursache-Wirkung-Problem angefügt; dabei geht es um Daten dazu, wie prädisponierende Faktoren die Reaktionen eines Kindes oder eines Erwachsenen auf Gewalt in den Medien bestimmen, und um eine Behandlung anderer Faktoren in der Umwelt von Jugendlichen, die einen stärkeren Einfluss auf Aggression ausüben. Im Schlussabschnitt haben wir zusätzliche Forschungsergebnisse aufgeführt, die zeigen, dass soziale Ablehnung der bedeutsamste Risikofaktor für einen Suizid, für Verzweiflung und Gewalt bei Jugendlichen ist.

- In Kapitel 13 »Vorurteile: Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen« haben wir viele ältere Studien zum Vorurteil aus den 1960er- bis 1980er-Jahren durch neuere Studien und Beispiele ersetzt: Vorurteile gegen Muslime, Vorurteile gegenüber behinderten Menschen, der Status von schwulen Männern und Lesbierinnen usw.
- Die drei Schlusskapitel zur Sozialpsychologie in Aktion – »Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil«, »Sozialpsychologie und Gesundheit« und »Sozialpsychologie und Recht« – wurden mit vielen Literaturhinweisen zur neueren Forschung aktualisiert, aber auch gestrafft. Als anwendungsbezogene Kapitel lassen sie sich so besser in die unterschiedlichen Lehrveranstaltungen integrieren.

Integrierte Berücksichtigung von Kultur und Geschlechterrolle

Um Verhalten im sozialen Kontext zu verstehen, müssen wir die Einflüsse von Kultur und Geschlechterrolle berücksichtigen. Anstatt diese wichtigen Themen in einem eigenen Kapitel zu behandeln, besprechen wir sie in jedem Kapitel jeweils im Hinblick auf das dort behandelte Thema. Bei vielen Gelegenheiten stellen wir die wunderbare Vielfalt der menschlichen Gesellschaft anhand der

Unterschiede zwischen Menschen verschiedener Kulturen, Völker und Geschlechter vor. Wir gehen auch auf die Gemeinsamkeiten ein, die alle Menschen miteinander teilen, indem wir die Gültigkeit vieler Erscheinungen über die Grenzen von Kultur, ethnischer Zugehörigkeit und Geschlecht hinweg zeigen. Hier drei Beispiele:

- Kapitel 4, »Soziale Wahrnehmung: Wie wir andere Menschen verstehen«: Dieses Kapitel enthält eine Menge Material über Kultur und Geschlechterrolle, darunter eine Erörterung der Universalität emotionaler Gesichtsausdrücke; kulturelle Unterschiede in anderen Formen der nicht verbalen Kommunikation wie Augenkontakt, Anstarren und persönlicher Mindestabstand; geschlechtsspezifische Unterschiede bei nichtverbaler Kommunikation (u.a. eine Erörterung von Eaglys Theorie der sozialen Rollen); kulturelle Variation in impliziten Persönlichkeitstheorien sowie kulturelle Unterschiede in Attributionsprozessen.
- Kapitel 5, »Selbsterkenntnis: Wie wir uns selbst verstehen«: In diesem Kapitel findet sich ein langer Abschnitt über kulturelle Unterschiede in der Definition der eigenen Persönlichkeit, die sich auf Forschungen von Markus, Kitayama, Triandis und anderen bezieht. Hier gibt es wichtige Abschnitte über geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Definition des Selbst, wobei auf Forschungen von Cross und Madson sowie von Gabriel und Gardner zurückgegriffen wird. Wir besprechen außerdem kulturelle Unterschiede beim *impression management*, das heißt der Beeinflussung und Steuerung des Eindrucks, den andere Menschen von einem selbst gewinnen.
- Kapitel 10, »Persönliche Anziehung: Von ersten Eindrücken zu engen Beziehungen«: Die Rolle der Kultur wird an mehreren Stellen in diesem Kapitel deutlich, unter anderem in Abschnitten über kulturelle Definitionen von Liebe, kulturelle Schönheitsstandards, kulturelle Unterschiede im Stereotyp »Was schön ist, ist auch gut« (Wheeler & Kim, 1997) sowie über kulturelle Unterschiede in engen Beziehungen.

Der evolutionäre Ansatz

In den letzten Jahren interessierte sich die Sozialpsychologie immer stärker für eine evolutionäre Sichtweise auf viele Aspekte sozialen Verhaltens. Unser Ansatz besteht darin, diese Perspektive in die relevanten Teile jedes einzelnen Kapitels zu integrieren, anstatt ihr ein eigenes Kapitel zu widmen. Wir stellen vor, was nach unserer Meinung ein ausgewogener Ansatz ist, indem wir sowohl die Evolutionspsychologie als auch die Alternativen dazu besprechen. Hier Beispiele für Stellen, in denen wir die evolutionäre Sichtweise diskutieren:

- Kapitel 4, »Soziale Wahrnehmung: Wie wir andere Menschen verstehen«: Wir besprechen die Frage, ob einige Gesichtsausdrücke universell verbreitet sind, und stellen Darwins Ansicht vor, dass das der Fall ist.
- Kapitel 10, »Persönliche Anziehung: Von ersten Eindrücken zu engen Beziehungen«: Wir präsentieren die evolutionäre Sichtweise auf geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Zuneigung in Liebesbeziehungen und die Frage, warum Menschen sich verlieben.
- Kapitel 12, »Aggression: Warum verletzen wir andere«: Wir beschäftigen uns in einem Abschnitt damit, ob Aggression angeboren oder erlernt ist, zusammen mit einer Diskussion einer evolutionären Erklärung aggressiven Verhaltens.

Die praktische Seite der Sozialpsychologie

Eine der besten Methoden, das Interesse der Studierenden wachzuhalten, ist es, die Bedeutung des Lernstoffs in der realen Welt herauszustellen. Von der Geschichte, die jedes Kapitel eröffnet und auf die immer wieder eingegangen wird, bis zur Darstellung historischer und aktueller Ereignisse und unserer eigenen Erfahrungen, die in die erzählerische Struktur eingebettet sind, wird unsere Erzählung mit realen, vertrauten Beispielen angereichert. Die praktische Anwendung ist allerdings ein

integraler Bestandteil der Sozialpsychologie und verdient eine gesonderte Behandlung. Zusätzlich zur integrierten Berücksichtigung von Fragen der praktischen Anwendung im Text wird sie auf zwei Arten zusätzlich dargestellt: »Selbsttest«-Übungen und »Sozialpsychologie im Alltag«-Boxen.

»Selbsttest«: Übungen für Studierende

Über den Text der sechsten Auflage hinweg sind »Selbsttest«-Übungen verteilt, bei denen die Studierenden aufgefordert werden, die gelernten Konzepte auf ihr Alltagsleben anzuwenden. Die Übungen enthalten detaillierte Anweisungen, wie man versuchen kann, tatsächliche sozialpsychologische Experimente zu replizieren, etwa Milgrams (1963) Methode des verlorenen Briefes in Kapitel 11 oder die Studie über das Wegwerfen von Müll und über Normen von Reno und Kollegen (1993) in Kapitel 14. Bei anderen »Selbsttest«-Übungen werden Selbstbewertungs-Fragebögen abgedruckt, mit deren Hilfe die Studierenden selbst herausfinden können, welche Werte sie auf diesen Skalen erzielen. Dazu gehört beispielsweise das Messinstrument für Independenz und Interdependenz nach Singelis (1994) in Kapitel 5 und die Skala zum Kognitionsbedürfnis in Kapitel 7. Wieder andere Übungen sind Ratespiele, die sozialpsychologische Begrifflichkeiten veranschaulichen, oder Beispiele, die zeigen, wie man ein bestimmtes Konzept im Alltagsleben anwendet.

»Sozialpsychologie im Alltag«

Wir stellen mehrere Abschnitte unter dem Titel »Sozialpsychologie im Alltag« heraus, die besonders relevant für interessante und wichtige Probleme des Alltagslebens sind. Zum Beispiel gibt es in Kapitel 5 (Verständnis unseres Selbst) eine »Sozialpsychologie im Alltag«-Box zum Thema, wie Eltern, gestützt auf aktuelle Forschungen über intrinsische Motivation, ihre Kinder loben sollten; in Kapitel 7 (Einstellungen) eine Box über die Effektivität von Medienkampagnen zum Abbau des Drogenkonsums; oder in Kapitel 12 (Aggression) eine Box darüber, wie man Cyberbullying an Schulen eindämmen kann.

Anwendungen in der Praxis

Die letzten drei Kapitel des Buches befassen sich mit Anwendungsfragen, nämlich einem nachhaltigen Lebensstil zur Sicherung der Zukunft, dem Gesundheitswesen und der Strafverfolgung. Darüber hinaus finden sich in allen Kapiteln Boxen zur praktischen Umsetzung, die Ihnen Tipps geben, wie Sie das eben Gelernte in die Praxis transferieren und dort ausprobieren können.

Danksagungen

Es ist für Elliot Aronson eine Freude, sich bei Carol Travis für die Zusammenarbeit zu bedanken, die ihm dabei half, diese Auflage zu aktualisieren. Mit großem Vergnügen würdigt er auch die Beiträge seiner besten Freundin Vera Aronson (die zufällig auch seine Frau ist) zu diesem Buch. Vera inspirierte ihn wie immer zu Ideen und war eine geduldige Zuhörerinnen und konstruktive Kritikerin der im Entstehen begriffenen Konzepte; sie half dabei mit, sie in sinnvollere Darlegungen einfließen zu lassen.

Tim Wilson möchte seinem Betreuer im Graduiertenstudium, Richard E. Nisbett, danken, der sein Interesse an diesem Fachgebiet wachsen ließ und ihm die Kontinuität zwischen sozialpsychologischer Forschung und dem Alltagsleben aufzeigte. Für ihre

unermüdliche Unterstützung dankt er seinen Eltern, Elizabeth und Geoffrey Wilson. Am meisten dankt er seiner Frau Deirdre Smith und seinen Kindern Christopher und Leigh für ihre Liebe und Geduld und für ihr Verständnis, wenn der Computer zu später Stunde immer noch angeschaltet war.

Robin Akert möchte sich insbesondere bei Jonathan Cheek, Julie Donnelly, Nan Vaida, Melody Tortosa und Lila McCain für ihre Rückmeldungen und ihre Ratschläge bedanken sowie bei ihrer Familie, Michaela und Wayne Akert sowie Linda und Jerry Wuichet; deren Enthusiasmus und grenzenlose Unterstützung haben ihr durch dieses Projekt geholfen wie durch alle anderen zuvor. Und schließlich: Sie möchte ihre Dankbarkeit zum Ausdruck bringen gegenüber Dane Archer, dem Mentor, Kollegen und Freund, der ihr die Welt der Sozialpsychologie eröffnete und seither ihr Ratgeber gewesen ist.

Wir danken Carol Travis und Samuel Sommers für ihre große Hilfe bei der Überarbeitung einiger der Kapitel für die achte Auflage. Ihr Kenntnisreichtum auf dem Gebiet der Sozialpsychologie und ihr versierter Umgang mit der Sprache trug in starkem Maße zur Qualität dieser Auflage bei.

Ohne die Hilfe zahlreicher Menschen, die hinter den Kulissen mit den Autoren zusammenarbeiten, kann kein Buch geschrieben und veröffentlicht werden, und unseres ist da keine Ausnahme. Wir möchten uns bei den vielen Kollegen bedanken, die ein oder mehrere Kapitel dieser Auflage und früherer Auflagen gegengelesen haben.

Tipps für Dozenten und Studenten

Die zwei Zitate weiter unten sagen zusammen alles, was man wissen muss, um erfolgreich zu lernen: Seien Sie ein aktiver, kreativer Informationskonsument, und gehen Sie sicher, dass sich die Information auch einprägt! Wie schafft man das? Eigentlich ist es gar nicht schwierig. Wie alles andere im Leben erfordert es nur ein bisschen Arbeit – sinnvolle, gut geplante, zielgerichtete Arbeit. Hier sind ein paar Vorschläge, wie man das anfängt.

Machen Sie sich mit dem Lehrbuch vertraut

Ob Sie es glauben oder nicht, beim Schreiben dieses Buches haben wir sorgfältig über Aufbau und Struktur jedes Kapitels nachgedacht. Seine vorliegende Gestalt hat einen Sinn, nämlich, Ihnen möglichst beim Lernen des Stoffs zu helfen. Hier sind ein paar Tipps, worauf Sie in jedem Kapitel achten sollten.

Schlüsselbegriffe sind im Text grün gedruckt, damit sie Ihnen auffallen. Wir definieren die Fachbegriffe im Text, und diese Definition können Sie am Ende des Buchs im Glossar nochmals nachschlagen. Diese hervorgehobenen Definitionen sollen Ihnen helfen, falls Sie später beim Lesen eine Bedeutung vergessen.

»Es gibt also kreatives Lesen genauso wie kreatives Schreiben.«

Ralph Waldo Emerson

Achten Sie auf die Überschriften und Zwischenüberschriften. Die Überschriften sind das Skelett, von dem das Kapitel zusammengehalten wird. Sie hängen zusammen wie die Wirbel eines Rückgrats. Wenn Sie den Faden verloren haben, gehen Sie zur letzten und zur vorletzten Überschrift zurück – so bekommen Sie einen Begriff von der Hauptlinie des Kapitels. Die Überschrift hilft Ihnen auch, die Zusammenhänge zwischen einzelnen Abschnitten zu erkennen.

Die Zusammenfassung am Ende jedes Kapitels ist eine kurz gefasste Präsentation des Lernstoffs. Sie sollten sie durchlesen und sichergehen, dass nichts darin Sie überrascht. Wenn Ihnen etwas in der Zusammenfassung unbekannt vorkommt, lesen Sie den betreffenden Abschnitt im Kapitel nochmals. Wichtig ist, dass Sie sich vor Augen halten, dass die Zusammenfassung absichtlich kurz gehalten ist, während Ihr Verständnis des Lernstoffs vollständig und komplett sein sollte. Benutzen Sie die Zusammenfassung als Lernhilfe vor den Prüfungen. Beim Durchlesen sollte Ihnen alles darin bekannt vorkommen und Sie sollten dieses tolle Gefühl haben, mehr zu wissen, als da steht (dann sind Sie nämlich gut auf die Prüfung vorbereitet).

»Ich bin eine Art Klette; ich bleibe haften.«

William Shakespeare, Maß für Maß

Machen Sie unbedingt die »Selbsttest«-Übungen. Sie füllen die Konzepte der Sozialpsychologie mit konkreter Bedeutung und helfen Ihnen, zu erkennen, wie die Konzepte im Alltag angewandt werden können. In einigen der Übungen werden sozialpsychologische Experimente repliziert. Andere sind Fragebögen zur Selbstüberprüfung, die Ihnen sagen, welche Werte Sie jeweils im Vergleich zu anderen Menschen erzielen. Wieder andere Übungen bestehen aus Quizfragen, die sozialpsychologische Konzepte verdeutlichen.

Besuchen Sie uns im Internet unter <http://www.pearson-studium.de>. **Für Dozenten** stehen Vorlagen für Handouts (englisch) sowie ein Foliensatz bereit, der die Kerninhalte des Buches in knapper und präziser Form darstellt. Der Foliensatz kann durch eigene Folien noch ergänzt werden und somit kann der Dozent seine eigene Vorlesung auf diese Folien aufbauen. **Für Studierende** stehen weiterführende Links auf relevante sozialpsychologische Websites, Videos, eine Aufgabensammlung sowie ein Study Guide (englisch) zum Wiederholen und Lernen bereit.



Sagen Sie Nein zum inneren Schweinehund

Weil es in der Sozialpsychologie um alltägliche Situationen geht, wiegen Sie sich vielleicht in dem Glauben, dass sich der Lernstoff einfach mit dem gesunden Menschenverstand zu erschließen ist. Täuschen Sie sich nicht! Der Stoff ist komplizierter, als er aussieht. Daher möchten wir betonen, dass die beste Art zu lernen aktiv und nicht passiv ist. Sie können nicht einfach ein Kapitel durchlesen und erwarten, dass sich der Inhalt in Ihrem Gedächtnis festsetzt. Sie müssen den Stoff durcharbeiten, damit kämpfen, ihre eigene Verbindungen herstellen, ihn anzweifeln, darüber nachgrübeln und generell mit ihm interagieren. Durch einen aktiven und persönlichen Umgang wird das Material einprägsam. Weil Sie ganz sicher später jemand über den Lernstoff ausfragen wird und Sie ihn dann im Gedächtnis parat haben müssen, tun Sie, was Sie können, um ihn jetzt dorthin zu bringen! Hier einige Methoden:

- Seien Sie mutig – benutzen Sie einen Textmarker! Seien Sie verrückt – machen Sie Randbemerkungen! Wenn Sie wichtige Stellen unterstreichen, einkringeln oder mit kleinen Hieroglyphen versehen, werden Sie sich besser daran erinnern. Es gab Examen im College, in denen wir uns nicht nur an den Stoff erinnerten, sondern vor unserem inneren Auge die Seite aus dem Lehrbuch erschien, wo er stand, komplett mit den kleinen Kringeln und Sternchen, die wir an den Rand gemalt hatten.
- Lesen Sie das Lehrbuchkapitel, bevor es im Unterricht drankommt, nicht danach. Auf diese Weise haben Sie mehr vom Vortrag des Dozenten, der neues Material einführt. Das Kapitel liefert Ihnen den Gesamtzusammenhang sowie eine Menge Einzelheiten. In der Vorlesung wird diese Information vertieft und Ihr Verständnis verbessert. Wenn Sie das Kapitel noch nicht gelesen haben, verstehen Sie vielleicht einige der Punkte gar nicht oder erkennen ihre Wichtigkeit nicht.
- Eine gute Methode, den Stoff zu lernen, ist die folgende: Schreiben Sie in eigenen Worten ein kompliziertes Konzept für ein Experiment auf (Sie können es sich auch laut vorsagen), ohne das Buch oder Ihre Notizen zu konsultieren. Schaffen Sie das? Wie gut war Ihre Version? Haben Sie etwas Wichtiges vergessen? Sind Sie an einem bestimmten Punkt hängen geblieben und wussten nicht mehr, was danach kam? Falls ja, wissen Sie jetzt, dass Sie sich diesen Punkt genauer ansehen müssen. Sie können auch mit einem Partner üben, indem Sie sich gegenseitig Theorien und Experimente beschreiben und überprüfen, ob sie einen Sinn ergeben.
- Wenn Sie Schwierigkeiten haben, sich an die Ergebnisse einer wichtigen Studie zu erinnern, versuchen Sie, selbst eine Grafik der Resultate zu zeichnen (Sie können sich an unseren Grafiken orientieren, um zu sehen, wie man dabei vorgeht). Wenn die zahlreichen unterschiedlichen Schritte und Bedingungen in einer Studie Sie verwirren, versuchen Sie, eine Flow-Chart mit dem genauen Ablauf zu zeichnen. Wahrscheinlich erinnern Sie sich an die Forschungsergebnisse in bildlicher Form besser als in Worten und werden die Theorie nicht mehr so verwirrend (oder an einem entscheidenden Punkt unvollständig) finden, wenn Sie sie einmal grafisch dargestellt haben. Zeichnen Sie die Informationen einige Male, und sie werden sich einprägen.
- Denken Sie daran, dass sich der Lernstoff umso besser einprägt, je mehr Sie damit arbeiten. Schreiben Sie ihn in eigenen Worten auf, sprechen Sie darüber, erklären Sie ihn anderen Menschen, oder zeichnen Sie anschauliche Repräsentationen davon.
- Last but not least, denken Sie auch daran, dass dieser Stoff viel Spaß machen kann. Sie haben zwar noch gar nicht angefangen, das Buch zu lesen, aber wir glauben, dass Sie es mögen werden. Insbesondere werden Sie sehen, wie viel Ihnen die Sozialpsychologie über Ihr reales, alltägliches Leben verraten kann. Erinnern Sie sich daran, während der Kurs fortschreitet, die

Ereignisse Ihres Alltags mit anderen Augen zu sehen, mit den Augen eines Sozialpsychologen, und versuchen Sie das, was Sie gelernt haben, auf das Verhalten Ihrer Freunde und Bekannten, auf das von Fremden und sogar auf Ihr eigenes anzuwenden. Machen Sie die »Selbsttest«-Übungen, und besuchen Sie uns im Internet. Sie werden sehen, wie sehr die Sozialpsychologie uns helfen kann, unser Leben zu verstehen. Wenn Sie Zeitungen oder Zeitschriften lesen oder die Abendnachrichten sehen, erinnern Sie sich, was die Sozialpsychologie zu den berichteten Ereignissen und Verhaltensweisen zu sagen hat – wir glauben, dass sie Ihr Verständnis des Alltags bereichern wird.

Wir haben den Verdacht, dass Sie sich in zehn Jahren nicht mehr an alle Fakten, Theorien und Namen erinnern werden, die Sie jetzt lernen. Obwohl wir hoffen, dass Ihnen einige davon im Gedächtnis bleiben, ist unser Hauptziel, dass Sie in Ihr zukünftiges Leben möglichst viele der hier vorgestellten allgemeinen sozialpsychologischen Konzepte mitnehmen. Wenn Sie sich der Magie der Sozialpsychologie öffnen, wird das, so glauben wir, Ihre Sicht der Welt und Ihre Lebensweise bereichern.

Die Autoren

Elliot Aronson

Als ich ein Kind war, waren wir die einzige jüdische Familie in einem unversöhnlich antisemitischen Viertel. Ich musste täglich spätnachmittags zum Hebräischunterricht gehen. Als einziges Kind im Viertel, das dorthin ging, war ich ein leichtes Ziel für ein paar der älteren Raufbolde in der Nachbarschaft. Auf meinem Heimweg vom Unterricht nach Einbruch der Dunkelheit wurde ich oft von Banden überfallen und verprügelt, die antisemitische Schimpfwörter brüllten.

Ich erinnere mich lebhaft, wie ich einmal nach einem dieser Angriffe auf dem Bordstein saß und mir die blutige Nase oder aufgeplatzte Lippe hielt, mir selbst sehr leidtat und mich fragte, wie diese Jugendlichen mich so hassen konnten, wo sie mich doch nicht einmal kannten. Ich fragte mich, ob man ihnen beigebracht hatte, die Juden zu hassen, oder ob ihnen das irgendwie angeboren war. Ich fragte mich, ob ihr Hass verändert werden konnte – wenn sie mich besser kennenlernten, würden sie mich dann weniger hassen? Ich fragte mich auch nach meinem eigenen Charakter: Wie hätte ich gehandelt, wenn die Dinge anders stünden – das heißt, wenn ich größer und stärker als sie wäre, würde ich dann ebenfalls imstande sein, sie ohne Grund zu verprügeln?

Mir war das damals natürlich nicht klar, aber ich kam mit der Zeit dahinter, dass dies ganz tief greifende Fragen sind. Und etwa 30 Jahre später, bei meinen Studien als Sozialpsychologe, hatte ich das Glück, einige dieser Fragen beantworten und Methoden entwickeln zu können, die jene Art Vorurteile abbauen, denen ich als Kind zum Opfer gefallen war.

Elliot Aronson ist emeritierter Professor der University of California at Santa Cruz und einer der renommiertesten Sozialpsychologen der Welt. 2002 wurde er unter die 100 wichtigsten Psychologen des 20. Jahrhunderts gewählt.

Dr. Aronson hat als Einziger in der 120-jährigen Geschichte der American Psychological Association alle drei ihrer wichtigsten Ehrungen erhalten: die für ausgezeichnete Publikationen, für ausgezeichnete Lehrtätigkeit und die für ausgezeichnete Forschung. Viele andere Berufsverbände haben seine

Tätigkeit ebenfalls gewürdigt. Dazu gehören die American Association for the Advancement of Science, die ihm ihre höchste Ehrung verlieh, den Distinguished Scientific Research Award; der American Council for the Advancement and Support of Education, der ihn zum Professor des Jahres 1989 ernannte; die Society for the Psychological Study of Social Issues, die ihm den Gordon-Allport-Preis für seine Beiträge zum Abbau von Vorurteilen zwischen verschiedenen Volksgruppen verlieh; die Association for Psychological Science mit dem William James Award. 1992 wurde er zum Fellow der American Academy of Arts and Sciences ernannt. Ein Sammelband mit Vorträgen und Ehrungen früherer Studierender und Kollegen mit dem Titel The Scientist and the Humanist würdigt seinen Beitrag zur Theorienbildung in der Sozialpsychologie und deren Anwendung auf Probleme der realen Welt. Zu Dr. Aronsons neueren Büchern für eine breitere Leserschaft gehören Ich habe recht, auch wenn ich mich irre (Warum wir fragwürdige Überzeugungen, schlechte Entscheidungen und verletzendes Handeln rechtfertigen), zusammen verfasst mit Carol Tavris, und seine Memoiren Not by Chance Alone: My Life as a Social Psychologist.

Tim Wilson

Eines Tages, ich war acht Jahre alt, kamen ein paar größere Kinder auf ihren Fahrrädern mit einer großen Neuigkeit an: Sie hatten ein leer stehendes Haus an einer Landstraße entdeckt. »Das ist richtig klasse«, sagten sie, »wir haben ein Fenster eingeworfen, und niemand schimpft!« Mein Freund und ich schwangen uns auf unsere Fahrräder, um der Sache nachzugehen. Es war kein Problem, das Haus zu finden – da stand es, ein bisschen abgelegen, mit einem großen, gezackten Loch in einem der Erdgeschossfenster. Wir stiegen von unseren Rädern und sahen uns um. Mein Freund fand einen baseballgroßen Stein auf dem Boden und landete einen perfekten Wurf in einem weiteren Erdgeschossfenster. Das Krachen und Klirren der zerschmetterten Scheibe hatte etwas Aufregendes, besonders, weil wir ja wussten, dass wir nichts Böses taten. Schließlich stand das Haus ja leer, oder? Wir warfen fast alle Scheiben ein und stiegen dann durch eines der Fenster im Erdgeschoss ein, um uns umzusehen.

Erst da ging uns auf, dass etwas ganz und gar nicht stimmte. Das Haus sah nämlich nicht im Mindesten unbewohnt aus. An den Wänden hingen Bilder, es gab nette Möbel und Bücher in den Regalen. Wir fuhren ängstlich und verwirrt nach Hause. Bald erfuhren wir, dass ein älteres Ehepaar in dem Haus wohnte, das nur in Urlaub gefahren war. Meine Eltern fanden schließlich heraus, was wir angestellt hatten, und zahlten eine beträchtliche Summe, um die Fenster reparieren zu lassen. Ich dachte jahrelang über diesen Vorfall nach: Warum hatte ich etwas so Schlimmes getan? War ich ein böses Kind? Das glaubten weder ich noch meine Eltern. Wie konnte dann ein braves Kind etwas so Böses tun? Auch wenn die anderen Kinder behauptet hatten, das Haus stünde leer, konnten mein Freund und ich doch eigentlich die klaren Anzeichen, dass es bewohnt war, nicht übersehen. Wie wichtig war es, dass mein Freund dabei war und den ersten Stein warf? Obwohl ich das damals noch nicht wusste, berührten diese Fragen mehrere klassische Themen der Sozialpsychologie – etwa, ob nur böse Menschen Böses tun, ob die soziale Situation genug Einfluss ausüben kann, um nette Menschen zu bösen Taten zu bringen, und wie unsere Erwartungen an eine Situation uns daran hindern können, sie zu sehen, wie sie ist. Glücklicherweise endete meine Laufbahn als Vandal mit diesem einen Vorfall. Er markierte allerdings den Beginn meines Interesses für die grundlegenden Fragen des Problems, wie man sich selbst und die soziale Welt versteht – Fragen, denen ich mich bis heute widme.

Tim Wilson absolvierte sein Grundstudium am Williams College und am Hampshire College und erwarb seinen PhD an der University of Michigan. Er ist zurzeit Sherrell-J.-Aston-Professor für Psychologie an der University of Virginia und hat zahlreiche Aufsätze aus den Bereichen Introspektion, Einstellungsänderung, Selbsterkenntnis und affektive Voraussage veröffentlicht, außerdem kürzlich das Buch *Redirect: The Surprising New Science of Psychological Change*. Für seine Forschungsarbeiten erhielt er Unterstützung von der National Science Foundation und dem National Institute of Mental Health. Er wurde zweimal in den Vorstand der Society for Experimental Social Psychology gewählt und ist als Fellow Mitglied sowohl der American Psychological Society als auch der Society for Personality and Social Psychology. 2009

wurde er zum Fellow der American Academy of Arts and Sciences ernannt. Wilson hält seit mehr als 30 Jahren den Einführungskurs in Sozialpsychologie an der University of Virginia. 2001 erhielt er den All University Outstanding Teaching Award für seine vorbildliche Lehrtätigkeit, und 2010 wurde ihm der University of Virginia Distinguished Scientist Award verliehen.

Robin Akert

Als ich ungefähr 16 Jahre alt war, machte ich mit einem Freund einen herbstlichen Strandspaziergang an der San Francisco Bay. Tief ins Gespräch versunken warf ich einen Blick über meine Schulter und sah ein Segelboot kentern. Ich wies meinen Freund darauf hin, der sich aber nur kurz dafür interessierte und fortfuhr zu reden. Doch ich beobachtete es, während wir weitergingen, und sah, dass die beiden Segler im Wasser trieben und sich an dem gekenterten Boot festklammerten. Wieder sagte ich etwas zu meinem Freund, aber der antwortete: »Ach, die richten das schon wieder auf. Mach dir keine Sorgen.«

Ich war aber besorgt. War das ein Notfall? Mein Freund glaubte es nicht. Und ich war selbst keine Seglerin; ich wusste nichts über Segelboote. Aber ich dachte die ganze Zeit: »Das Wasser ist ziemlich kalt. Lange halten die es nicht aus da drin.« Ich weiß noch, dass ich ziemlich verwirrt und unsicher war. Was sollte ich tun? Sollte ich etwas tun? Brauchten die Segler wirklich Hilfe?

Wir kamen in die Nähe eines Restaurants mit einem Panoramafenster, das auf die Bucht hinausging, und ich entschloss mich, hineinzugehen und zu fragen, ob jemand etwas wegen des Bootes unternommen hatte. Eine Menge Leute schauten zu, aber niemand unternahm etwas. Auch das verwirrte mich. Schüchtern bat ich den Mann an der Bar, irgendwie Hilfe zu holen. Er zuckte nur mit den Schultern. Ich ging zum Fenster zurück und betrachtete die beiden kleinen Figuren im Wasser. Warum waren alle so sorglos? War ich verrückt?

Noch Jahre später dachte ich darüber nach, wie schwer mir fiel, was ich als Nächstes tat: Ich verlangte vom Mann an der Bar, mich telefonieren zu lassen. Damals gab es noch keinen einheitlichen Notruf, und es war ein glücklicher Zufall, dass ich

wusste, dass es eine Station der Küstenwache an der Bucht gab. Ich ließ mir von der Vermittlung die Nummer geben und war erleichtert, dass der Diensthabende bei der Küstenwache meine Nachricht sehr ernst nahm.

Es war wirklich ein Notfall gewesen. Ich beobachtete, wie das Schnellboot der Küstenwache durch die Bucht raste und die zwei Segler aus dem Wasser geborgen wurden. Womöglich habe ich ihnen damals das Leben gerettet. Was mir seit damals wirklich im Gedächtnis geblieben ist war das Verhalten der anderen Zuschauer und wie es auf mich wirkte. Sie wirkten alle unbesorgt und unternahmen nichts, um zu helfen. Ihre Reaktion ließ mich an mir selbst zweifeln und machte es schwieriger für mich, etwas zu tun. Als ich später am College Sozialpsychologie studierte, wurde mir klar, dass ich damals am Ufer der San Francisco Bay ein klassisches Beispiel des »Zuschauer-Effekts« miterlebt

hatte: Die Anwesenheit anderer, anscheinend unbesorgter Zuschauer hatte es mir erschwert, zu entscheiden, ob es sich um einen Notfall handelte und ob die Verantwortung, Hilfe zu leisten, bei mir lag.

Robin Akert schloss ihr Studium der Psychologie und Soziologie an der University of California at Santa Cruz mit summa cum laude ab. Ihren Doktorgrad in experimenteller Sozialpsychologie erhielt sie von der Princeton University. Sie hat gegenwärtig eine Professur für Psychologie am Wellesley College, wo sie bereits früh in ihrer Laufbahn den Pinanski Prize for Excellence in Teaching erhielt. Sie publiziert hauptsächlich auf dem Gebiet der nicht verbalen Kommunikation und errang kürzlich die AAUW American Fellowship zur Unterstützung ihrer Forschungsarbeit. Sie hält seit fast 30 Jahren in jedem Semester das Sozialpsychologieseminar am Wellesley College ab.

Orientierungsfragen beim Lesen

- Was ist Sozialpsychologie, und wie unterscheidet sie sich von anderen Disziplinen?
- Was ist wichtiger: die Persönlichkeit oder die Situation?
- Welchen Beitrag leisten der Behaviorismus und die Gestaltpsychologie zur Entwicklung des sozialpsychologischen Gedankenguts?
- Was sind die Unterschiede zwischen dem Ansatz des Selbstwertgefühls und dem Ansatz der sozialen Kognition?
- Wie kann die Sozialpsychologie dazu beitragen, soziale Probleme zu lösen?



Einführung in die Sozialpsychologie

1

1.1 Was ist Sozialpsychologie?	3
1.1.1 Sozialpsychologie, Wissenschaft und gesunder Menschenverstand	4
1.1.2 Wie sich die Sozialpsychologie von ihren nächsten Nachbardisziplinen unterscheidet	6
1.2 Die prägende Wirkung der Situation	9
1.3 Die prägende Wirkung der sozialen Interpretation	11
1.4 Woher Deutungen kommen: Grundlegende Motive des Menschen	14
1.4.1 Der Ansatz des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, sich mit sich selbst wohlfühlen	15
1.4.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein	17
1.5 Sozialpsychologie und soziale Probleme	18
Zusammenfassung	21
Test für Kapitel 1	22

ÜBERBLICK



Die Aufgabe der Psychologen besteht darin, menschliches Verhalten zu erklären und vorherzusagen. Psychologen verschiedener Fachrichtungen gehen diese Aufgabe auf unterschiedliche Weise an. In diesem Buch versuchen wir, die Vorgehensweise der Sozialpsychologen zu beschreiben. Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf einige Verhaltensweisen des Menschen werfen. Manche mögen Ihnen bedeutsam, andere belanglos, ein oder zwei sogar beängstigend erscheinen. Für einen Sozialpsychologen sind sie alle interessant. Wir hoffen, dass Sie sie am Ende dieses Buches genauso faszinierend finden wie wir. Versuchen Sie, beim Lesen dieser Beispiele eine Erklärung dafür zu finden, warum alles so und nicht anders gekommen ist.

- Abraham Biggs Jr. hatte zwei Jahre lang in einem Online-Diskussionsforum Texte gepostet. Weil er unglücklich über seine Zukunftsaussichten und über das Scheitern einer Beziehung war, kündigte er vor laufender Kamera an, dass er Selbstmord begehen würde. Er nahm eine Überdosis Medikamente und startete von seinem Schlafzimmer aus eine Live-Übertragung der Videobilder ins Netz. Innerhalb der folgenden zehn Stunden rief nicht einer der Hunderten von Zuschauern die Polizei an; einige machten sich über ihn lächerlich. Die Sanitäter trafen zu spät ein, und Biggs starb.
- Oskar ist ein Mann mittleren Alters und leitender Angestellter eines Unternehmens für Computersoftware. Als Student hatte er eine große Universität im Mittleren Westen der USA besucht und war Mitglied einer Verbindung namens Alpha Beta gewesen. Er erinnert sich daran, dass er sich einem harten und beängstigenden Initiationsritual unterziehen musste, das mit Schikanen verbunden war; er meinte aber, es habe sich gelohnt, weil Alpha Beta mit Abstand die Beste aller Studentenverbindungen war. Als sich sein Sohn Daniel vor einigen Jahren an derselben Universität einschrieb, wurde er von Oskar gedrängt, Alpha Beta beizutreten. Daniel bewarb sich tatsächlich und wurde aufgenommen. Oskar war erleichtert, als er erfuhr, dass sich Daniel keinem harten Initiationsritual unterziehen musste, um Mitglied zu werden; die Zeiten hatten sich geändert, und es war nun verboten, Menschen zu schikanieren. Als Daniel in den Weihnachtsferien zu Hause bei seinen Eltern war, fragte Oskar ihn, wie es ihm bei der Verbindung gefalle. »Es ist schon okay«, sagte er, »aber die meisten meiner Freunde wollen nicht in einer Verbindung sein.« Oskar war erstaunt. Woran liegt es, dass Oskar von seinen Verbindungsbrüdern so begeistert war und sein Sohn nicht? Nahm die Verbindung nun eine weniger erstrebenswerte Gruppe von jungen Männern auf als zu Oskars Zeiten?
- Mitte der 1970er-Jahre wanderten mehrere Hundert Mitglieder der Sekte Peoples Temple, die in Kalifornien ansässig war, unter der Führung von Pfarrer Jim Jones nach Guyana aus, um dort auf dem Fundament von »Liebe, harter Arbeit und spiritueller Erleuchtung« eine vorbildliche, ethnisch gemischte Gemeinde zu gründen, die den Namen Jonestown bekam. Aber innerhalb von ein paar Jahren wollten einige Mitglieder wieder austreten, sie schrieben ihrem Kongressabgeordneten und behaupteten, gegen ihren Willen festgehalten zu werden. Der Kongressabgeordnete flog nach Jonestown, um der Angelegenheit nachzugehen, aber er und mehrere seiner Begleiter wurden auf Jones' Befehl von einem Mitglied der Sekte erschossen. Jones verlor den Mut und begann, per Lautsprecherdurchsagen über die Schönheit des Sterbens und über die Gewissheit zu sprechen, dass alle an einem anderen Ort wieder zusammentreffen würden. Daraufhin versammelten sich die Bewohner in einem Pavillon vor einem Fass, das einen mit Zyankali versetzten Softdrink enthielt. Einer Überlebenden zufolge tranken fast alle bereitwillig die tödliche Lösung. Insgesamt starben 914 Menschen, darunter 80 Babys und Pfarrer Jones.

Diese Geschichten werfen spannende Fragen zum menschlichen Sozialverhalten auf. Warum sahen Menschen dabei zu, wie ein junger Mann in Schwierigkeiten vor ihren Augen Selbstmord beging, wenn sie die Tragödie doch einfach dadurch hätten abwenden können, dass sie den Internetadministratoren einfach einen Videoalarm signalisiert hätten. Warum fühlte sich Daniel so viel weniger als sein Vater an seine Studentenverbindung gebunden? Und wie konnte eine große Anzahl von Menschen dazu veranlasst werden, ihre eigenen Kinder zu töten und dann Selbstmord zu begehen. In diesem Kapitel werden wir uns damit beschäftigen, was diesen Beispielen gemeinsam ist und wie Sozialpsychologen versuchen, eine Erklärung dafür zu finden.

Was ist Sozialpsychologie? 1.1

Sozialpsychologie ist die wissenschaftliche Untersuchung der Art und Weise, wie Denken, Fühlen und Verhalten durch die reale oder vorgestellte Anwesenheit anderer Personen beeinflusst werden: durch Eltern, Freunde, Arbeitgeber, Lehrer, Fremde – eigentlich durch die gesamte soziale Situation (Allport, 1985). Das Stichwort sozialer Einfluss lässt uns sofort an Beispiele denken, bei denen es um den Versuch geht, jemanden zu überreden beziehungsweise absichtlich eine Änderung seines Verhaltens herbeizuführen. Dies geschieht, wenn uns Werbefachleute mit raffinierten Techniken vom Kauf einer bestimmten Zahnpastamarke überzeugen wollen oder wenn uns unsere Freunde dazu bringen wollen, etwas zu tun, was wir eigentlich nicht tun möchten (»Komm schon, trink noch ein Bier – die anderen trinken doch auch noch eins«), oder wenn ein einschüchternder älterer Schüler auf dem Schulhof jüngere Mitschüler mit Gewalt oder Drohungen dazu zwingt, ihm das Essensgeld zu geben.

Diese unmittelbaren Versuche der sozialen Beeinflussung bilden einen wichtigen Teilbereich der Sozialpsychologie und werden in unseren Kapiteln über Konformität, Einstellungen und Gruppenprozesse erörtert werden. Für die Sozialpsychologen geht es beim sozialen Einfluss jedoch um mehr als nur die Versuche einer Person, das Verhalten einer anderen zu verändern. **Sozialer Einfluss** geht über das beobachtbare Verhalten hinaus. Er umfasst unser Denken und Fühlen, aber auch unser offenes Verhalten. Und sozialer Einfluss nimmt außer absichtlichen Überredungsversuchen viele andere Formen an; es können völlig fremde Menschen sein, die nicht mit uns interagieren. Wir werden oft bloß durch die *Anwesenheit* anderer Menschen beeinflusst, und

dazu gehören auch völlig fremde Leute, die nicht mit uns interagieren. Andere Personen müssen noch nicht einmal anwesend sein, um uns zu beeinflussen: Wir lassen uns von der vorgestellten Zustimmung oder Ablehnung unserer Eltern, Freunde und Lehrer leiten und davon, wie sie unserer Erwartung nach auf uns reagieren würden. Manchmal widersprechen sich diese Einflüsse; und Sozialpsychologen interessieren sich in besonderem Maße dafür, was im Kopf eines einzelnen Menschen im Fall eines solchen Konfliktes geschieht. Beispielsweise treten häufig Konflikte auf, wenn junge Leute dann auf die Universität gehen. Sie fühlen sich zwischen den Überzeugungen und Wertvorstellungen, die ihnen zu Hause vermittelt wurden, und den Überzeugungen und Wertvorstellungen ihrer Professoren und Studienkollegen hin und her gerissen (siehe *Selbsttest!*).

SELBSTTEST!

Wie verändern sich Werte?

Denken Sie an die wichtigen Werte, von denen sich Menschen im Leben leiten lassen: Liebe, Geld, Sex, Reichtum, Religion, Freiheit, Mitgefühl für andere, Sicherheit, Kinder, Pflichtgefühl, Loyalität usw. Erstellen Sie drei Listen mit den zehn Werten, die (1) Ihnen, (2) Ihren Eltern und (3) Ihren engsten Studienfreunden am wichtigsten sind. Achten Sie auf die Ähnlichkeiten und Unterschiede in diesen Listen. Welchen Einfluss haben diese Unterschiede auf Sie? Lehnen Sie den einen Wertekatalog zugunsten des anderen ab? Oder versuchen Sie, einen Kompromiss zwischen beiden zu finden? Versuchen Sie, einen neuen, eigenen Wertekatalog zu entwickeln?



Unser Denken, unser Fühlen und unser Verhalten werden durch unser unmittelbares Umfeld beeinflusst, aber auch durch unseren kulturellen und familiären Hintergrund. Diesen Studierenden ist der universitäre Hintergrund gemeinsam, aber sie unterscheiden sich durch den ethnischen Hintergrund und durch die Religion.

1.1.1 Sozialpsychologie, Wissenschaft und gesunder Menschenverstand

Über die Geschichte hinweg war die Philosophie ein wichtiger Ausgangspunkt für Einsichten ins Wesen des Menschen. In der Tat ist die Arbeit von Philosophen zum Teil die Grundlage für die heutige Psychologie. Das ist nicht nur von historischer Bedeutung: Psychologen haben bei den Philosophen nach Einsichten ins Wesen des Bewusstseins (zum Beispiel Dennett, 1991/1994) und danach gesucht, wie Menschen Überzeugungen über die soziale Welt ausbilden (zum Beispiel Gilbert, 1991). Manchmal jedoch sind sich sogar große Denker nicht einig. Wenn dies der Fall ist, woher soll man dann wissen, wer recht hat? Gibt es bestimmte Bedingungen, unter denen vielleicht Philosoph A recht hat, und andere, unter denen Philosoph B recht haben könnte. Wie würden Sie das entscheiden?

Wir Sozialpsychologen beschäftigen uns häufig mit den gleichen Fragen wie die Philosophen, aber wir versuchen, diese Fragen naturwissenschaftlich zu betrachten – das trifft selbst auf Fragen zu, bei denen es um das große Geheimnis der Menschheit geht, um die Liebe. 1663 trug der niederländische Philosoph Baruch Spinoza eine höchst originelle Einsicht vor. Er behauptete Folgendes: Wenn wir jemanden lieben, den wir zuvor gehasst haben, wird diese Liebe stärker sein, als wenn dem kein Hass vorausgegangen ist. Spinoza hat seine Behauptung sehr schön herausgearbeitet. Die Logik seiner Gedankenführung ist fehlerfrei. Doch wie können wir sicher sein, dass sich die Behauptung aufrechterhalten lässt? Ist sie immer aufrechtzuerhalten? Unter welchen Bedingungen ist das der Fall und unter welchen nicht? Hier handelt es sich um *empirische* Fragen, was so viel bedeutet wie, dass sich ihre Beantwortung aus Experimenten und Messungen und weniger aus der persönlichen Meinung ableiten lässt (Aronson, 1999; Aronson & Linder, 1965).

Lassen Sie uns noch einmal die Beispiele zu Beginn dieses Kapitels durchgehen. Warum haben sich diese Menschen so verhalten, wie sie es getan haben? Eine Möglichkeit, diese Frage zu beantworten, wäre, sie zu fragen. Wir könnten beispielsweise die Menschen fragen, die den Selbstmord von Abraham Biggs beobachteten, warum sie nicht die Polizei gerufen haben. Wir könnten Daniel fragen, warum er von

seinen Verbindungsbrüdern nicht sonderlich begeistert war. Das Problem bei diesem Ansatz ist jedoch, dass sich die Menschen der Ursprünge ihrer Reaktionen und Gefühle nicht immer bewusst sind (Gilbert, 2008; Nisbett & Wilson, 1977; Wilson, 2002). Die Leute könnten eine ganze Reihe von Ausreden erfinden, warum sie nicht die Polizei gerufen haben, um Biggs zu retten; doch die Ausreden könnten nicht der eigentliche *Grund* dafür sein, dass sie nichts gemacht haben. Es ist unwahrscheinlich, dass Daniel genau erklären könnte, warum er seine Verbindungsbrüder weniger mochte als sein Vater damals die seinen.

Nach dem Massenselbstmord von Jonestown hatte jeder eine Erklärung zur Hand. Einige Personen behaupteten (irrtümlicherweise), Pfarrer Jones habe Hypnose und Drogen eingesetzt, um den Widerstand seiner Anhänger zu schwächen. Andere behaupteten (ebenfalls irrtümlicherweise), die Menschen, die sich von dieser Sekte angezogen fühlten, müssten von vornherein emotional gestört gewesen sein. Wie Sie im gesamten Buch erfahren werden, sind solche Spekulationen fast immer falsch oder zumindest zu stark vereinfacht; denn hier wird unterschätzt, welchen Einfluss die Situation hat. Die meisten Menschen haben Schwierigkeiten zu verstehen, welch tiefgreifenden Einfluss eine Sekte auf Herz und Verstand ansonsten gesunder und gebildeter Menschen haben kann.

Wenn wir uns bei der Erklärung eines besonders tragischen Ereignisses auf den gesunden Menschenverstand verlassen, lernen wir zudem nicht sehr viel von dem dazu, was dazu beitragen könnte, dass wir andere ähnliche Ereignisse verstehen. Der Anschlag auf das World Trade Center und der auf das Pentagon am 11. September 2001 ließ bei den Amerikanern die Frage aufkommen, welche Art »verrückter, verwirrter« Menschen zu Selbstmordattentätern wird. Doch in empirischen Untersuchungen kam immer wieder heraus, dass die Menschen in Selbstmordkulten, wie die meisten Selbstmordattentäter von heute, seelisch gesund sowie zum größten Teil intelligent und gebildet waren. Sich auf Autoritäten zu berufen, führt bei manchen Menschen zu einem besseren Gefühl. Aber das ist kein Ersatz dafür, die komplexen Merkmale der Situationen zu verstehen, die diese Menschen dazu veranlasst haben, sich für ihre politischen Anführer oder für ihre politische Überzeugung selbst umzubringen.



Soldaten stehen in der Nähe brennender Fahrzeuge in Kabul (Afghanistan), nachdem ein Selbstmordattentäter in einem Auto Soldaten einer von der Nato geführten Friedensmission getötet hatte. Was veranlasst einen Menschen dazu, zum Selbstmordattentäter zu werden? Allgemein beliebte Theorien besagen, dass solche Menschen psychisch krank, entfremdete Einzelgänger oder Psychopathen sein müssen. Sozialpsychologen würden jedoch versuchen, die Umstände und die Situationen zu verstehen, die ansonsten gesunde, gut gebildete, intelligente Menschen dazu bewegen, um religiöser Ziele willen einen Mord und einen Selbstmord zu begehen.

Sozialpsychologen haben nichts gegen den Volksmund – weit gefehlt. Sie werden in diesem Buch eine Vielzahl kluger Beobachtungen von Journalisten, Sozialkritikern und Romanautoren finden. Wenn man sich ganz auf solche Quellen verlässt, besteht das Hauptproblem darin, dass in ihnen häufiger unterschiedliche Auffassungen vertreten werden; und es ist nicht leicht, herauszufinden, wer von ihnen recht hat. Denken Sie einmal darüber nach, wie sich der Volksmund erklärt, warum wir andere Menschen mögen. Wir wissen: »Gleich und gleich gesellt sich gern.« Wir alle könnten mit etwas Anstrengung zahlreiche Beispiele dafür anführen, dass wir tatsächlich gerne mit Menschen zusammen sind, deren Hintergrund und Interessen den unseren ähneln. Aber der Volksmund sagt auch: »Gegensätze ziehen sich an.« Wenn wir es versuchen, könnten wir viele Beispiele dafür finden, bei denen wir uns von Menschen mit einem anderen Hintergrund und anderen Interessen angezogen fühlen. Was gilt nun? Und was sollen wir jetzt glauben: »Aus den Augen, aus dem Sinn« oder »Die Liebe wächst mit der Entfernung«; »Eile mit Weile« oder »Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben«? Und welche Antwort erklärt am besten, wie es zum Massaker von Jonestown kam?

- Von Pfarrer Jones fühlten sich Menschen angezogen, die bereits depressiv waren.
- Nur seelisch kranke Menschen treten Sekten bei.
- Jones war eine so mächtige, charismatische Gestalt, dass praktisch jeder – selbst starke, nicht depressive Menschen wie Sie und wir – seinem Einfluss erlegen wären.
- Von der Gesellschaft isolierte Menschen sind besonders empfänglich für soziale Einflüsse.
- All diese Punkte treffen zu.
- Keiner dieser Punkte trifft zu.

Sozialpsychologen möchten gerne wissen, welche dieser Erklärungen – oder eine ganz andere – die wahrscheinlichste ist. Dafür haben wir eine ganze Reihe wissenschaftlicher Methoden entwickelt, um unsere Annahmen, Vermutungen und Ideen über das Sozialverhalten des Menschen zu überprüfen – empirisch und systematisch, weniger dadurch, dass wir uns auf den Volksmund, auf den gesunden Menschenverstand oder auf die Meinungen und Einsichten von Philosophen, Schriftstellern, politischen Experten und unsere Großmutter verlassen. Wenn man in der Sozialpsychologie Experimente durchführt, so ergeben sich daraus viele Herausforderungen, vor allem weil wir versuchen, das Verhalten ausgesprochen differenzierter Lebewesen in einer Vielfalt komplexer Situationen vorherzusagen. Als Wissenschaftler verfolgen wir das Ziel, objektive Antworten auf eine breite Vielfalt bedeutsamer Fragen zu finden: Welche Faktoren führen zu Aggression? Wie könnten wir Vorurteile abbauen? Welche Variablen bringen zwei Menschen dazu, einander zu mögen oder sich zu lieben? Warum funktionieren bestimmte Arten politischer Kampagnen besser als andere?

Um derartige Fragen beantworten zu können, besteht die erste Aufgabe des Sozialpsychologen darin, eine wohlüberlegte Vermutung (man nennt sie *Hypothese*) darüber anzustellen, welche spezifischen Situationen zu welchem Ergebnis führen. So wie ein Physiker Experimente durchführt, um Hypothesen über die Beschaffenheit der physischen Welt zu überprüfen, führt der Sozialpsychologe Experimente durch, um Hypothesen über die Beschaffenheit der sozialen Welt zu überprüfen. Die nächste Aufgabe besteht darin, gut kontrollierte Experimente zu entwerfen, die so durchdacht sind, dass sie Situa-

tionen herbeiführen, die das eine oder das andere Ergebnis zur Folge haben können. Dadurch verstehen wir die Eigenart des Menschen immer besser, und es ermöglicht uns, genaue Vorhersagen zu machen, sobald wir die wichtigsten Aspekte der jeweiligen Situation kennen. Auf die wissenschaftlichen Methoden, die die Sozialpsychologen verwenden, werden wir in *Kapitel 2* genauer eingehen.

Lassen Sie uns, um diesen Punkt weiter auszuführen, auf unsere Erörterung über die Art von Menschen, die wir mögen, und den Zusammenhang zwischen Abwesenheit und Zuneigung zurückkommen. Sozialpsychologen würden behaupten, dass das Sprichwort »Gleich und gleich gesellt sich gerne« unter bestimmten Umständen zutrifft, dass sich jedoch unter anderen Umständen Gegensätze anziehen. Ebenso gibt es Umstände, unter denen die Liebe mit der Entfernung wächst, und andere, unter denen gilt: »Aus den Augen, aus dem Sinn.« Beide Sprichwörter können also zutreffend sein. Diese Aussage hilft weiter, aber sind wir damit zufrieden? Eigentlich nicht, denn wenn man das menschliche Verhalten verstehen will, reicht es nicht aus, zu wissen, dass beides der Fall sein kann. Die Aufgabe des Sozialpsychologen besteht zum Teil darin, Forschung durchzuführen, die die genauen Bedingungen angibt, unter denen das eine oder das andere mit größter Wahrscheinlichkeit eintreten wird.

1.1.2 Wie sich die Sozialpsychologie von ihren nächsten Nachbardisziplinen unterscheidet

Als Sie die Beispiele am Anfang dieses Kapitels gelesen und darüber nachgedacht haben, wie es wohl zu diesen Ereignissen kommen konnte, haben Sie wahrscheinlich so wie die meisten Menschen angenommen, dass die beteiligten Personen Schwächen, Fehler und Persönlichkeitsmerkmale hatten, derentwegen sie so und nicht anders reagiert haben. Welche Eigenschaften könnten das sein? Einige Menschen sind Führungspersönlichkeiten, andere Mitläufer; einige haben Gemeinschaftssinn, andere sind egoistisch. Vielleicht waren die Personen, die es nicht schafften, Hilfe für Abraham Biggs herbeizurufen, faul, furchtsam, selbstsüchtig oder herzlos. Würden Sie in Anbetracht dessen, was Sie über ihr Verhalten wissen, irgendeinen von ihnen zum Freund haben wollen? Würden Sie ihnen Ihren Wagen leihen oder

die Pflege Ihres jungen Hundes anvertrauen? Was Daniel anging, so war er vielleicht nicht extravertiert oder nicht so eine Vereinsnudel wie sein Vater. Und vielleicht setzten die Leute von Jonestown – das ist am bedenklichsten – ihrem eigenen Leben und dem ihrer Kinder ein Ende, weil sie alle Konformisten oder Menschen mit einem schwachen Willen waren oder unter einer psychischen Störung litten.



Persönlichkeitspsychologen untersuchen die Eigenschaften des Individuums, die eine Person scheu, konventionsgebunden und rebellisch werden lassen bzw. die Bereitschaft entstehen lassen, in der Öffentlichkeit eine türkisfarbene Perücke oder in einem Meer von Blau ein gelbes Hemd zu tragen. Sozialpsychologen untersuchen die prägende Rolle des sozialen Einflusses darauf, wie wir uns alle verhalten.

Fragen zum Verhalten von Menschen zu stellen – und eine Antwort darauf mit Bezug auf ihre Persönlichkeitsmerkmale zu finden –, darin besteht die Arbeit der Persönlichkeitspsychologen. Sie konzentrieren sich in Allgemeinen auf **individuelle Unterschiede**, also auf die Aspekte der Persönlichkeit von Menschen, durch die sie sich von anderen Personen unterscheiden. Die Erforschung der Persönlichkeit vertieft unser Verständnis des menschlichen Verhaltens. Allerdings sind Persönlichkeitspsychologen der Überzeugung, dass man etwas Entscheidendes außer Acht lässt, wenn man Verhalten vorwiegend mithilfe von Persönlichkeitsfaktoren erklärt: nämlich die wichtige Rolle, die der soziale Einfluss spielt. Denken Sie daran, dass in Jonestown nicht nur eine Handvoll Menschen Selbstmord beging, sondern nahezu 100 Prozent der Bewohner dieses Dorfes. Es ist zwar vorstellbar, aber höchst unwahrscheinlich, dass sie alle psychisch krank waren oder die gleiche Konstellation von Persönlichkeitsmerkmalen aufwiesen. Wenn wir dieses tragische Ereignis facettenreicher und gründlicher erklären wollen, müssen wir

verstehen, über welche Macht und welchen Einfluss eine charismatische Gestalt wie Jim Jones verfügte und welche Auswirkungen es hat, in einer geschlossenen, von anderen Sichtweisen isolierten Gemeinschaft zu leben. Wir müssten auch noch andere Faktoren kennen, die psychisch gesunde Menschen dazu veranlassen könnten, ihm zu gehorchen.

Hier ein Beispiel aus dem Alltag. Nehmen wir einmal an, Sie gehen auf eine Party und sehen einen großartig aussehenden Mitstudenten, bei dem Sie gehofft hatten, ihn näher kennenzulernen. Er guckt jedoch so, als fühle er sich nicht recht wohl – er steht allein da, nimmt keinen Blickkontakt auf, spricht mit niemandem, der vorbeikommt. Sie entscheiden sich dafür, dass Sie doch nicht so an ihm interessiert sind;

er scheint unnahbar, distanziert, ja sogar arrogant zu sein. Doch ein paar Wochen später begegnen Sie ihm wieder, jetzt ist er jedoch kontaktfreudig, witzig und ansprechend. Wer ist er nun? Wie ist diese Person »wirklich«? Schüchtern und arrogant oder charmant und leutselig? Das ist die falsche Frage; die Antwort lautet beides und keins von beiden. Wir alle sind dazu imstande, in einigen Situationen schüchtern zu sein und in anderen kontaktfreudig. Eine viel interessantere Frage lautet: Welche Faktoren sind in diesen beiden Situationen so anders, dass sie eine derartig tiefgehende Auswirkung auf das Verhalten haben? Das ist eine sozialpsychologische Fragestellung (siehe auch der folgende Kasten Selbsttest!).

SELBSTTEST!

Soziale Situationen und Verhalten

1. Überlegen Sie einmal, ob es in Ihrem Freundes- oder Bekanntenkreis eine Person gibt, die Sie als schüchtern bezeichnen würden (Sie können auch sich selbst nehmen). Versuchen Sie nun, an sie nicht als schüchterne Person, sondern als jemanden zu denken, der in bestimmten Situationen Probleme hat, mit Menschen Kontakt aufzunehmen, aber nicht in anderen Situationen.
2. Erstellen Sie eine Liste der sozialen Situationen, die Ihrer Meinung nach bei Ihrem Freund/Ihrer Freundin am ehesten zu Schüchternheit führen.
3. Erstellen Sie eine Liste der sozialen Situationen, in denen Ihr Freund/Ihre Freundin am ehesten aus sich herausgeht. Zum Beispiel wenn er oder sie mit einer kleinen Gruppe von Freunden zusammen ist, mit denen er/sie sich wohlfühlt. Oder wenn er/sie mit einer neuen Person zusammen ist, die seine oder ihre Interessen teilt.
4. Schaffen Sie ein soziales Umfeld, in dem sich Ihr Freund/Ihre Freundin Ihrer Meinung nach wohlfühlt und entspannt ist. Achten Sie genau auf die Wirkung, die dies auf das Verhalten Ihres Freundes/Ihrer Freundin hat.

Die Sozialpsychologie ist mit anderen Sozialwissenschaften verwandt, einschließlich der Soziologie, der Wirtschaftswissenschaften und der Politologie. Jede dieser Disziplinen untersucht den Einfluss sozialer Faktoren auf menschliches Verhalten, unterscheidet sich jedoch in wichtigen Punkten von der Sozialpsychologie – am stärksten durch ihre Analyseebene. Für Biologen könnte die Analyseebene das Gen oder der Neurotransmitter sein. Für die Persönlichkeitspsychologen und klinische Psychologen ist die Analyseebene das Individuum. *Für den Sozialpsychologen ist die Analyseebene das Individuum im Kontext einer sozialen Situation.* Um beispielsweise zu verstehen, warum Menschen einander bewusst

wehtun, konzentrieren sich die Sozialpsychologen auf spezifische psychische Prozesse, die in bestimmten Situationen Aggressionen hervorrufen. Inwieweit geht einer Aggression eine Frustration voraus? Geht ihr immer eine Frustration voraus? Unter welchen Bedingungen werden Menschen, die frustriert sind, ihren Frust durch aggressives Verhalten zum Ausdruck bringen? Welche Faktoren könnten verhindern, dass eine frustrierte Person aggressiv reagiert? Welche anderen Faktoren könnten neben der Frustration Aggressionen hervorrufen? Diesen Fragen werden wir uns in *Kapitel 12* widmen.

Die anderen Sozialwissenschaften beschäftigen sich stärker mit wirtschaftlichen, politischen und his-

torischen Faktoren, die Ereignisse in einer bestimmten Gesellschaft beeinflussen. Die Soziologie befasst sich mit Themen wie der sozialen Schichtung, der Sozialstruktur einer Gesellschaft und deren Einrichtungen. Da sich die Gesellschaft aus einer Vielfalt von Menschen zusammensetzt, gibt es natürlich einige Überschneidungen zwischen den Gebieten der Soziologie und der Sozialpsychologie. Der Hauptunterschied besteht darin, dass die Soziologie, statt sich auf das Individuum zu konzentrieren, den Blick auf die Gesellschaft als Ganzes richtet. *Die Analyseebene ist die Gruppe oder die Institution.* Die Soziologie erforscht zwar auch, wie Aggression entsteht, sie geht dabei aber eher der Frage nach, warum bestimmte Kreise oder Gruppen innerhalb einer Gesellschaft bei ihren Mitgliedern in unterschiedlichem Ausmaß Aggressionen hervorrufen. Warum ist beispielsweise die Mordrate in den USA so viel höher als in Deutschland? Warum ist die Mordrate in manchen sozialen Schichten und geographischen Regionen höher als in anderen? Welcher Zusammenhang besteht zwischen gesellschaftlichen Veränderungen und Veränderungen des Aggressionsverhaltens?

Die Sozialpsychologie und andere Sozialwissenschaften unterscheiden sich nicht nur in Bezug auf die Analyseebene, sondern der Unterschied kommt auch im Hinblick auf das zum Ausdruck, was sie zu erklären versuchen. *Das Ziel der Sozialpsychologie besteht darin, allgemein gültige Merkmale der Eigenart von Menschen auszumachen, die jeden, unabhängig von der sozialen Schicht oder der Kultur, für soziale Einflüsse empfänglich macht.* So nimmt man an, dass die Gesetzmäßigkeiten, die den Zusammenhang zwischen Frustration und Aggression bestimmen, für die meisten Menschen gelten und nicht nur für die Mitglieder einer bestimmten sozialen Schicht, Altersgruppe oder Ethnie.

Weil jedoch die Sozialpsychologie eine junge Wissenschaft ist, die sich vor allem in den Vereinigten Staaten entwickelt hat, sind viele ihrer Ergebnisse noch nicht in anderen Kulturen auf ihre Allgemeingültigkeit überprüft worden. Dennoch ist es unser Ziel als Sozialpsychologen, solche Gesetzmäßigkeiten zu entdecken. Die von amerikanischen Sozialpsychologen entwickelten Methoden und Theorien werden jedoch zunehmend von Sozialpsychologen in Europa, Asien, Afrika, im Mittleren Osten und in Südamerika ergänzt und modifiziert, so

dass wir mehr darüber erfahren, inwieweit diesen Gesetzmäßigkeiten Allgemeingültigkeit zukommt. Eine solche *interkulturelle Forschung* ist von unschätzbarem Wert. Denn sie dient der Verfeinerung von Theorien, indem sie entweder deren Allgemeingültigkeit belegt oder zur Entdeckung zusätzlicher Variablen führt, mit deren Hilfe wir genauere Vorhersagen über menschliches Sozialverhalten machen können. In späteren Kapiteln werden wir vielen Beispielen für interkulturelle Forschung begegnen.



Die Menschen auf diesem Foto können aus einer Vielzahl von Perspektiven erforscht werden: als Individuen oder als Mitglieder einer Familie, einer sozialen Schicht, eines Berufsstands, einer Kultur oder einer Region. Soziologen beschäftigen sich mit der Gruppe oder der Institution; Sozialpsychologen beschäftigen sich mit dem Einfluss dieser Gruppen und Institutionen auf das individuelle Verhalten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Sozialpsychologie zwischen ihren engsten Nachbardisziplinen, der Soziologie und der Persönlichkeitspsychologie (►Tabelle 1.1), angesiedelt ist. Sozialpsychologie und Soziologie interessieren sich beide dafür, wie eine bestimmte Situation und die Gesellschaft als Ganzes das Verhalten beeinflussen. Die Persönlichkeitspsychologen interessieren sich jedoch eher für psychische Merkmale, die uns für soziale Einflüsse empfänglich machen. Und obwohl sich Sozialpsychologie und Persönlichkeitspsychologie beide mit der Psychologie des Individuums befassen und weniger damit, was die Menschen voneinander unterscheidet, geht es der Sozialpsychologie doch vor allem um die den meisten Menschen auf der Welt gemeinsamen psychischen Prozesse, die sie für soziale Einflüsse anfällig werden lassen.

Soziologie	Sozialpsychologie	Persönlichkeitspsychologie
Untersucht Gruppen, Organisationen und Gesellschaften, weniger jedoch Individuen.	Untersucht die allen Menschen gemeinsamen psychischen Prozesse, die sie für sozialen Einfluss empfänglich machen.	Untersucht die charakteristischen Merkmale, die Individuen zu etwas Einzigartigem machen und durch die sie sich voneinander unterscheiden.

Tabelle 1.1: Sozialpsychologie im Vergleich mit verwandten Disziplinen

Die prägende Wirkung der Situation

1.2

Nehmen wir einmal an, Sie halten bei einem Restaurant an der Straße an, weil Sie eine Tasse Kaffee und ein Stück Kuchen zu sich nehmen wollen. Die Kellnerin kommt, um Ihre Bestellung entgegenzunehmen, aber Ihnen fällt es schwer, sich zu entscheiden, welchen Kuchen Sie haben wollen. Während Sie noch zögern, tippt sie ungeduldig mit ihrem Kugelschreiber auf ihren Notizblock, schaut mit den Augen zur Decke, guckt mürrisch und sagt schließlich schnippisch: »Hören Sie mal, ich habe einfach nicht den ganzen Tag Zeit für Sie!« Wie die meisten Menschen würden Sie wahrscheinlich der Auffassung sein, sie sei eine unhöfliche und unangenehme Person.

Doch nehmen wir einmal Folgendes an: Während Sie überlegen, ob Sie sich bei ihrem Chef über sie beschweren sollen, erzählt Ihnen ein Restaurantgast, dass Ihre »griesgrämige« Bedienung eine alleinerziehende Mutter ist, die die ganze Nacht über wegen ihres winselnden Kindes, das schrecklich krank ist, kein Auge schließen konnte; ihr Wagen war auf dem Weg zur Arbeit kaputt gegangen, und sie weiß überhaupt nicht, woher sie das Geld für die Reparatur nehmen soll. Als sie dann ins Restaurant kam, erfuhr sie, dass ihr Kollege zu betrunken war, um zu arbeiten, und dass sie die doppelte Anzahl von Tischen bedienen musste. Der Koch schrie sie immer wieder an, weil sie die Bestellungen nicht so schnell an die Tische brachte, wie er es gerne hätte. In Anbetracht all dieser Informationen könnten Sie zu dem Schluss kommen, dass sie nicht unbedingt eine unwirsche Kellnerin ist, sondern ein ganz normaler Mensch, der unter ungeheurem Stress steht.

Die zentrale Botschaft lautet daher, dass die meisten Menschen, die nicht über wichtige Informationen zur Situation verfügen, versuchen werden, das Verhalten einer Person im Sinne der Persönlichkeit zu erklären; sie konzentrieren sich auf den Fisch und

nicht auf das Wasser, in dem der Fisch schwimmt. Aber wenn das Wasser trübe, verschmutzt und voller Raubfische ist, wird der Fisch nicht sehr glücklich sein. Die Tatsache, dass es viele Menschen oft nicht schaffen, die Situation zu berücksichtigen, ist für Sozialpsychologen wichtig; denn sie hat einen tiefgehenden Einfluss auf die Art und Weise, wie Menschen Beziehungen zueinander aufnehmen – ob man nun, wie etwa bei der Kellnerin, Sympathie für eine andere Person empfindet oder ungeduldig und ärgerlich ist.

Daher sehen sich Sozialpsychologen einer gewaltigen Barriere gegenüber, die als **fundamentaler Attributionsfehler** bezeichnet wird: die Tendenz, unser eigenes Verhalten und das anderer Menschen durch Persönlichkeitsmerkmale zu erklären und die prägende Wirkung situationsbedingter Einflüsse zu unterschätzen. Wenn wir das Verhalten auf diese Weise erklären, so vermittelt uns das ein Gefühl trügerischer Sicherheit. Wenn wir beispielsweise versuchen, abstoßendes oder bizarres Verhalten wie das der Selbstmordattentäter oder der Menschen aus Jonestown zu erklären, die sich selbst das Leben genommen und ihre eigenen Kinder getötet haben, ist es verlockend und auf seltsame Weise tröstlich, die Opfer als mit Makeln behaftete Menschen abzutun. Wenn wir dies tun, dann gibt es uns das Gefühl, so etwas könne uns nie passieren. Ironischerweise führt dies wiederum dazu, dass wir möglicherweise stärker für destruktive soziale Einflüsse empfänglich werden, indem es uns unsere Anfälligkeit für sozialpsychologische Prozesse weniger bewusst macht. Wenn wir die prägende Wirkung der Situation nicht in ihrer ganzen Tragweite zu würdigen wissen, neigen wir außerdem dazu, das Problem zu stark zu vereinfachen; und das beeinträchtigt unser Verständnis für die Ursachen vieler menschlicher Verhaltensweisen. Diese grobe Vereinfachung kann unter anderem dazu führen, dass wir in Situationen wie bei der Tragödie von Jonestown, die über das Individuum

hereinbrechen, den Opfern die Schuld zuweisen, obwohl sich auch kaum einer von uns diesen sozialen Kräften hätte entziehen können.

Nehmen wir ein Beispiel, das schon eher etwas mit dem Alltag zu tun hat: Stellen Sie sich ein Spiel vor, das jeweils zu zweit gespielt wird und bei dem jeder Spieler eine von zwei Strategien wählen kann. Er kann mit seinem Partner in Konkurrenz treten und versuchen, so zu spielen, dass er möglichst viel Geld gewinnt und der andere möglichst viel verliert. Er kann aber auch mit seinem Partner kooperieren, so dass beide etwas Geld gewinnen. Mit den Einzelheiten dieses Spiels werden wir uns in *Kapitel 9* beschäftigen. Es geht allein darum, dass es hier nur zwei grundlegende Strategien gibt: Konkurrenz oder Kooperation. Welche Strategie würden wohl Ihre Freunde wählen?

Diese Frage zu beantworten fällt nur wenigen Menschen schwer. Wir alle haben ein Gespür für den Konkurrenzgeist unserer Freunde. Entsprechend könnten Sie sagen: »Ich bin mir sicher, dass meine Freundin Jennifer, eine unsentimentale Studentin mit Hauptfach Wirtschaftswissenschaften, mehr Konkurrenz an den Tag legen wird als meine fürsorgliche, liebevolle Freundin Anna.« Doch wie zutreffend wird Ihr Urteil denn wahrscheinlich sein? Sollten wir eher an das Spiel selbst denken als an die Person, die es spielt?

Um das herauszufinden, führten Lee Ross und seine Studierenden folgendes Experiment durch (Lieberman, Samuels & Ross, 2004): Sie wählten eine Gruppe von Studierenden der Universität Stanford aus, die von Angestellten in ihrem studentischen Wohnheim als besonders konkurrenzorientiert eingeschätzt wurden. Hierzu hatten die Forscher den Angestellten das Spiel erklärt und sie gebeten, an Studierende aus ihrem Wohnheim zu denken, die sich am ehesten an die auf Konkurrenz ausgerichtete oder die kooperative Strategie halten würden. Wie erwartet hatten die Angestellten kein Problem, Studierende zu benennen, die in die eine oder andere Kategorie passten.

Dann forderte Ross diese Studierenden auf, das Spiel im Rahmen eines psychologischen Experiments zu spielen. Es gab aber eine zusätzliche unerwartete Wendung: Die Forscher variierten einen scheinbar nebensächlichen Aspekt der sozialen Situation – den Namen des Spiels. Der einen Hälfte der Teilnehmer erzählten sie, das Spiel heiße »Das Wall-Street-Spiel«, der anderen Hälfte, es heiße »Das Gemein-

schaftsspiel«. Ansonsten war alles an diesem Spiel gleich. Personen, die als konkurrenzorientiert oder kooperativ eingestuft worden waren, spielten also ein Spiel, das entweder »Das Wall-Street-Spiel« oder »Das Gemeinschaftsspiel« genannt wurde. Daraus ergeben sich vier experimentelle Bedingungen.

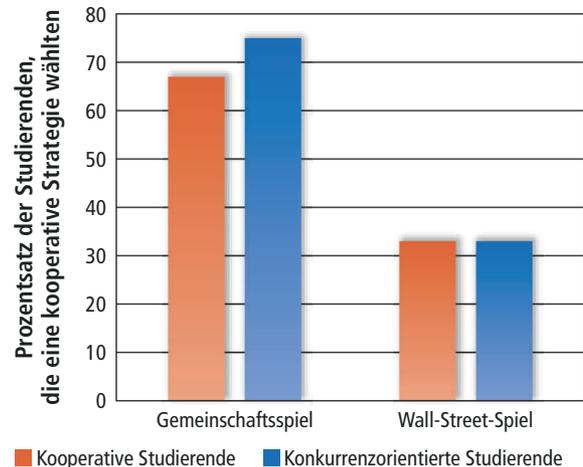


Abbildung 1.1: Warum der Name des Spiels wichtig ist. Wenn in diesem Experiment der Name des Spiels das »Gemeinschaftsspiel« war, verhielten sich die Spieler mit weitaus größerer Wahrscheinlichkeit kooperativ, als wenn es als das »Wall-Street-Spiel« bezeichnet wurde – und zwar unabhängig von ihren eigenen kooperativen oder konkurrenzorientierten Persönlichkeitsmerkmalen. Die Bezeichnung des Spiels vermittelte soziale Normen. Diese waren wichtiger als die Persönlichkeit und formten das Verhalten der Spieler. (Nach Liberman, Samuels & Ross, 2004)

Wiederum gehen die meisten von uns mit der Annahme durchs Leben, was wirklich zähle, sei die Persönlichkeit des Einzelnen, nicht etwas wie die unmittelbare Situation, in der sich das Individuum befindet, und gewiss nicht so etwas Triviales wie der Name eines Spiels, oder? Nicht so schnell! Wie man in ► *Abbildung 1.1* erkennen kann, änderte der Name des Spiels sehr viel daran, wie sich die Menschen verhielten. Als es Wall-Street-Spiel genannt wurde, reagierten rund zwei Drittel der Beteiligten konkurrenzorientiert, während nur ein Drittel konkurrenzorientiert reagierte, als es Gemeinschaftsspiel genannt wurde. Der Name des Spiels suggerierte den Spielern, wie sie sich verhalten sollten. Er allein vermittelte eine soziale Norm in Bezug auf das Verhalten, das in dieser Situation angemessen ist. Wie wir in *Kapitel 7* noch sehen werden, können soziale Normen das Verhalten des Menschen in bemerkenswerter Weise beeinflussen.

In dieser Situation hatte die Persönlichkeit der Studierenden keinen messbaren Einfluss auf ihr

Verhalten. Die als *konkurrenzorientiert* eingestuften Studierenden wählten nicht häufiger die auf Konkurrenz basierende Strategie als diejenigen, die als *kooperativ* galten. Hier handelt es sich um ein Ergebnismuster, dem wir im gesamten Buch begegnen werden: Scheinbar nebensächliche Aspekte der sozialen Situation können viel wichtiger sein als die Persönlichkeitsunterschiede zwischen Personen (Ross & Ward, 1996). Das heißt nicht, dass diese Unterschiede nicht existieren oder dass sie unwichtig sind: Sie existieren und sind oft von größter Bedeutung. Aber die soziale Situation und die Umwelt sind oft so prägend, dass sie auf fast jeden dramatische Auswirkungen haben. Dies ist das Tätigkeitsfeld der Sozialpsychologen.

Die prägende Wirkung der sozialen Interpretation 1.3

Einerseits kann man sagen, dass die soziale Situation oft einen tiefgreifenden Einfluss auf das menschliche Verhalten hat. Doch was genau verstehen wir unter einer sozialen Situation? Ein möglicher Definitionsansatz wäre, die objektiven Merkmale der Situation anzugeben – zum Beispiel welchen Nutzen sie dem Einzelnen bringt – und dann das sich daraus ergebende Verhalten zu dokumentieren.

Dies ist der Ansatz des **Behaviorismus**, einer Schule der Psychologie, die behauptete, dass man, um menschliches Verhalten zu verstehen, nur die verstärkenden Merkmale der Umwelt berücksichtigen müsse. Wenn auf ein Verhalten eine Belohnung folgt (wie etwa Geld, Aufmerksamkeit, Lob oder andere Wohltaten), dann ist es wahrscheinlich, dass es fortgeführt wird; wenn auf ein Verhalten eine Bestrafung folgt (wie etwa Schmerz, Verlust oder wütende Schreie), dann ist es wahrscheinlich, dass es gelöscht wird. Hunde beispielsweise kommen angelaufen, wenn sie gerufen werden, weil sie gelernt haben, dass auf ihren Gehorsam eine positive Verstärkung folgt (etwas zu fressen oder eine Streicheleinheit); Kinder lernen ihre Multiplikationstabellen schneller, wenn man sie lobt, sie anlächelt und ihnen bei richtigen Antworten einen goldenen Stern auf die Stirn klebt. Psychologen dieser Tradition wie beispielsweise der bahnbrechende Behaviorist B. F. Skinner (1938) stellten die Theorie auf, dass man jegliches Verhalten verstehen könne,

wenn man nur die Belohnungen und Bestrafungen in der Umwelt des Lebewesens untersucht. Um also Daniels zurückhaltende Gefühle gegenüber seiner Verbindung Alpha Beta zu verstehen, könnte ein Behaviorist die Situation analysieren, um die Konsequenzen seiner Handlungen auszumachen: Werden die Handlungen durch Aufmerksamkeit und Zuneigung vonseiten der anderen Verbindungsbrüder belohnt oder durch Ärger und Zurückweisung bestraft?

Der Behaviorismus hat viele Stärken, und, wie wir in *Kapitel 10* bei unserer Erörterung der Forschung zur Theorie des sozialen Austauschs sehen werden, lassen sich manche Verhaltensweisen durch behavioristische Prinzipien sehr gut erklären. Weil sich jedoch die frühen Behavioristen dafür entschieden hatten, sich nicht mit Themen wie der Kognition, dem Denken und dem Fühlen zu beschäftigen – Begriffe, die ihrer Ansicht nach zu vage und zu mentalistisch sind und nur unzureichend im beobachtbaren Verhalten verankert sind –, übersahen sie Phänomene, die zentral für die soziale Erfahrung des Menschen sind. Sie übersahen die Bedeutung der Art und Weise, *wie Menschen ihre Umwelt interpretieren*.

Für Sozialpsychologen ist die Beziehung zwischen der sozialen Umwelt und dem Individuum keine Einbahnstraße. Die Situation hat nicht nur einen Einfluss auf das Verhalten der Menschen, sondern ihr Verhalten hängt auch von ihrer Interpretation oder **Deutung** ihrer sozialen Umwelt ab (Griffin & Ross, 1991; Ross & Nisbett, 1991). In Wirklichkeit ist es oft interessanter, zu verstehen, wie Menschen die soziale Welt wahrnehmen, verstehen und interpretieren, als ihre objektiven Eigenschaften zu verstehen (Lewin, 1943).

Wenn beispielsweise eine Person auf Sie zukommt, Ihnen auf den Rücken klopft und fragt, wie es Ihnen geht, wird Ihre Reaktionen nicht davon abhängen, was die Person gemacht hat, sondern wie Sie dieses Verhalten *interpretieren*. Sie könnten diese Handlungen unterschiedlich deuten, je nachdem, ob sie davon ausgehen, dass es sich um einen engen Freund handelt, der um Ihre Gesundheit besorgt ist, um einen entfernten Bekannten, der gerade zu dieser Zeit am Tag vorbeikommt, oder um einen Autoverkäufer, der versucht, sich bei ihnen einzuschmeicheln, damit er Ihnen einen Gebrauchtwagen verkaufen kann. Und Ihre Antwort würde selbst dann unterschiedlich ausfallen, wenn die

Frage nach Ihrer Gesundheit mit den gleichen Worten und im gleichen Tonfall gestellt würde. Zum Autoverkäufer würden Sie wohl kaum sagen: »In der Tat mache ich mir etwas Sorgen um diese Schmerzen in der Niere«, aber einem engen Freund würden Sie das möglicherweise durchaus mitteilen.

Wenn wir hier die Rolle der Deutung hervorheben, so hat dies seine Wurzeln im Ansatz der **Gestaltpsychologie**. Die Gestaltpsychologie, zunächst als Theorie konzipiert, die sich damit beschäftigt, wie Menschen die physische Welt wahrnehmen, geht davon aus, dass wir untersuchen sollten, wie die Dinge in der Vorstellung der Menschen subjektiv erscheinen (die *Gestalt* oder das Ganze), und nicht die Art und Weise, wie sich die objektiven, physischen Eigenschaften des Objekts miteinander verbinden. Eine Möglichkeit zu verstehen, wie Menschen ein Gemälde wahrnehmen, wäre beispielsweise die, es in seine einzelnen Elemente aufzuschlüsseln: in die genaue Menge an Primärfarben, die auf die verschiedenen Teile der Leinwand aufgetragen wurden; in die Pinselstricharten, mit denen die Farben verteilt wurden; und in die unterschiedlichen geometrischen Formen, die sich daraus ergeben. Um ein Gesamtbild des Gemäldes zu entwickeln, könnten wir dann ermitteln, wie diese Elemente vom Wahrnehmenden miteinander kombiniert werden. Nach Auffassung der Gestaltpsychologen ist es jedoch unmöglich, zu verstehen, wie ein Objekt wahrgenommen wird, wenn man lediglich diese Bausteine der Wahrnehmung untersucht. Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile. Man muss sich auf die Erlebniswelt des Wahrnehmenden konzentrieren – darauf, wie ein Objekt den Menschen erscheint – und nicht auf die einzelnen objektiven Elemente des Stimulus.

Die Gestaltpsychologie wurde in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts in Deutschland von Kurt Koffka, Wolfgang Köhler, Max Wertheimer und ihren Schülern und Kollegen entwickelt. Ende der 1930er-Jahre flohen mehrere dieser Psychologen in die Vereinigten Staaten, um dem nationalsozialistischen Herrschaftssystem zu entkommen (Cartwright, 1979). Zu den Emigranten zählte Kurt Lewin, der im Allgemeinen als Gründungsvater der modernen experimentellen Sozialpsychologie gilt. Als junger deutsch-jüdischer Professor erlebte Lewin in den 1930er-Jahren den im Nazideutschland um sich greifenden Antisemitismus. Diese Erfahrung beeinflusste sein Denken zutiefst. Nach seiner Übersiedlung in die Vereinigten Staaten hat

er die amerikanische Sozialpsychologie entscheidend mit geprägt und sie darauf orientiert, ihr Interesse stärker auf die Erforschung der Ursachen und den Abbau von Vorurteilen und ethnischen Stereotypen zu richten.



Kurt Lewin: »Wenn ein Mensch in einem Raum sitzt und darauf vertraut, dass ihm die Decke nicht auf den Kopf fällt, sollte dann zur Vorhersage seines Verhaltens nur die ›subjektive Wahrscheinlichkeit‹ berücksichtigt werden oder auch die ›objektive Wahrscheinlichkeit‹, dass nämlich die Decke, wie von den Ingenieuren festgestellt, herunterkommen wird? Meiner Meinung nach sollten wir nur Ersteres in Betracht ziehen.«

Als Theoretiker unternahm Lewin den mutigen Schritt, die Gestaltprinzipien jenseits der Wahrnehmung von Objekten auf die soziale Wahrnehmung anzuwenden, sich also die Frage zu stellen, wie Menschen andere Menschen und deren Motive, Absichten und Verhaltensweisen wahrnehmen. Lewin war der erste Wissenschaftler, der erkannte, wie wichtig es ist, soziale Situationen aus der Perspektive der Betroffenen zu betrachten. Schon bald konzentrierten sich die Sozialpsychologen stärker auf die Bedeutung der Art und Weise, wie Menschen ihre Umwelt deuten.

Aus der Deutung ergeben sich wichtige Schlussfolgerungen. Nehmen wir beispielsweise an, dass in einem Mordprozess die Anklage klare Beweise vor-

legt, von denen sie meint, dass sie Schuld des Angeklagten belegen. Dann wird das Urteil immer vor allem davon abhängen, wie jeder einzelne Geschworene diesen Beweis deutet. Diese Deutungen beruhen auf einer Vielfalt von Ereignissen und Wahrnehmungen, die oft keine objektive Relevanz für den Fall haben. Machte etwa ein zentraler Zeuge im Kreuzverhör den Eindruck, er sei zu distanziert oder zu arrogant? Machte der Vertreter der Anklage einen zu selbstgefälligen, zu abscheulichen und zu unsicheren Eindruck?



Fritz Heider, einer der frühen Begründer der Sozialpsychologie, merkte einmal an: »Im Allgemeinen reagiert ein Mensch auf das, was die andere Person seiner Meinung nach wahrnimmt, fühlt und denkt; das kommt zu dem hinzu, was die andere Person möglicherweise macht.«

Eine bestimmte Art der Deutung bezeichnet Ross als »naiven Realismus«; dabei handelt es sich um eine Überzeugung, die uns allen gemeinsam ist, dass wir die Dinge so wahrnehmen, »wie sie wirklich sind«. Wenn andere Menschen dieselben Dinge anders sehen, dann muss es daran liegen, dass sie voreingenommen sind (Ross, 2004, 2010; Ehrlinger, Gilovich & Ross, 2005). Ross hat eng mit israelischen und palästinensischen Verhandlungspartnern zusammengearbeitet. Diese Verhandlungen scheitern oft wegen des naiven Realismus; jede Seite nimmt an, dass andere vernünftige Menschen die Probleme genauso sehen wie sie selbst. »Sogar wenn jede Seite anerkennt, dass die andere Seite die Probleme unterschiedlich sieht«, sagt Ross, »denken beide, dass die andere Seite voreingenommen ist, während sie selbst objektiv sei, und dass ihre eigenen Wahrnehmungen der Realität die Grundlage für eine Einigung liefern sollten.« Aus Furcht, dass ihr »vor-

eingenommener« Widersacher von einem Kompromiss mehr profitieren würde als sie selbst, sind daher beide Seiten dagegen.

In einem einfachen Experiment nahm Ross auf die Friedensvorschläge Bezug, die die israelischen Verhandlungspartner vorgebracht hatten, bezeichnete sie als palästinensische Vorschläge und bat israelische Bürger, sie zu beurteilen. Die Israelis mochten die palästinensischen Vorschläge, die auf die Israelis attribuiert wurden, mehr als die israelischen Vorschläge, die auf die Palästinenser attribuiert wurden. Ross schloss daraus: »Wenn Ihr eigener Vorschlag nicht attraktiv für Sie ist, wenn er von der anderen Seite kommt, welche Chance gibt es dann, dass der Vorschlag der anderen Seite für Sie attraktiv ist, wenn er von der anderen Seite kommt?« Es gibt jedoch eine Hoffnung: Wenn sich beide Seiten dieses Phänomens und der Art und Weise, wie es die Konfliktlösung behindert, vollständig bewusst sind, wird ein vernünftiger Kompromiss wahrscheinlicher werden.



Die Forschung von Sozialpsychologen über Deutungen gibt Aufschluss darüber, warum Verhandlungen zwischen Nationen so schwierig sein können (im Bild Angela Merkel mit dem dänischen Politiker Anders Fogh Rasmussen): Jede Seite glaubt, dass sie die Probleme klar und deutlich erkennt, dass aber die andere Seite eine »verzerrte« Sicht der Dinge hat.

Sie können sehen, dass Deutungen vom Einfachen (wie beim Beispiel mit der Frage »Wie geht es dir?«) bis zum außergewöhnlich Komplexen (internationalen Verhandlungen) reichen. Und sie haben alle im täglichen Leben einen Einfluss auf uns. Stellen Sie sich vor, dass Markus ein schüchternen Schüler ist, der Maria aus der Entfernung bewundert. Als angehender Sozialpsychologe haben Sie die Aufgabe vorherzusagen, ob Markus Maria bitten wird, mit ihr zum Abiturabschlussball zu gehen. Um dies zu schaffen, müssen Sie damit beginnen, Marias Verhalten mit Markus' Augen zu sehen – also indem Sie erkennen, wie Markus ihr Verhalten interpre-

tiert. Wenn sie ihn anlächelt, deutet dann Markus ihr Verhalten lediglich als Höflichkeit, als die Art von Höflichkeit, die sie gegenüber Dutzenden von Langweilern und Versagern der letzten Klasse zeigen würde? Oder betrachtet er ihr Lächeln als ermutigendes Zeichen, als eines, das ihn dazu anregt, allen Mut zusammenzunehmen und sie um eine Verabredung zu bitten? Wenn sie ihn nicht beachtet, denkt dann Markus, sie tue nur so, als sei sie nicht so leicht zu haben, oder nimmt er es als Anzeichen dafür, dass sie nicht an ihm interessiert ist? Um Markus' Verhalten vorherzusagen, reicht es nicht, die Einzelheiten zu Marias Verhalten zu kennen; es kommt darauf an, dass man weiß, wie er ihr Verhalten interpretiert.

Nehmen wir nun einmal an, dass Maria Markus eines Tages nach der Schule auf die Wange küsst. Wieder wird seine Reaktion davon abhängen, wie er die Situation deutet: Interpretiert er diesen Kuss als einen ersten Schritt, als Zeichen für Marias erwachendes Interesse an einer Liebesbeziehung? Betrachtet er ihn als ein distanzierendes schwesterliches Signal dafür, dass Maria mit ihm befreundet sein will, aber weiter nichts? Oder sieht er ihn als ein Signal, dass sich Maria für ihn interessiert, aber noch etwas Zeit braucht? Interpretiert Markus die Situation falsch, könnte er einen schweren Fehler begehen; er könnte sich von der möglichen Liebe seines Lebens abwenden oder aber seine leidenschaftlichen Gefühle unangemessen zum Ausdruck bringen. In beiden Fällen würden Sozialpsychologen sagen, dass es die beste Strategie wäre, Markus' Reaktion zu verstehen, wenn wir herausfinden, wie er Marias Verhalten deutet, statt die objektive Eigenheit des Kusses selbst zu analysieren (wie lang hat er gedauert, wie intensiv war er und so weiter). Aber wie bilden sich diese Deutungen heraus? Bleiben Sie am Ball.

Woher Deutungen kommen: Grundlegende Motive des Menschen

1.4

Wie also wird Markus herausfinden, warum Maria ihn geküsst hat? Wenn es stimmt, dass Menschen eher durch die subjektive Wahrnehmung einer Situation als durch die objektive Situation beeinflusst werden, dann müssen wir verstehen, wie sie zu ihren subjektiven Eindrücken der Welt gelangen. Ist

den meisten Menschen, wenn sie ihre Umwelt deuten, bei der Interpretation daran gelegen, dass sie in einem möglichst positiven Licht gesehen werden (zum Beispiel Markus' Überzeugung: »Maria geht nur deswegen mit Erik zum Ball, weil sie versucht, mich eifersüchtig zu machen«)? Oder ist ihnen die am ehesten zutreffende Interpretation wichtig, auch wenn sie nicht schmeichelhaft ist (zum Beispiel »So schmerzlich es auch sein mag, ich muss zugeben, dass sie eher mit einer Nacktschnecke zum Ball gehen würde als mit mir«)? Sozialpsychologen versuchen die allgemeinen Gesetze der Eigenart des Menschen zu verstehen, die erklären, warum wir die soziale Welt so deuten, wie wir es tun.

Wir Menschen sind komplexe Organismen. Grundlage unserer Gedanken und Verhaltensweisen sind jeweils die verschiedenen, sich überschneidenden Motive, und dazu gehören Hunger, Durst, Furcht, ein Wunsch nach Kontrolle sowie die Aussicht auf Liebe, Gefälligkeiten und andere Belohnungen. (Einige dieser psychologischen Motive werden in den *Kapiteln 10 und 11* behandelt.) Zwei Motive, mit denen wir uns hier beschäftigen wollen, sind von vorrangiger Bedeutung: *das Bedürfnis, mit sich selbst zufrieden zu sein*, und *das Bedürfnis, realistisch zu sein*. Zuweilen veranlassen uns beide Motive dazu, uns in die gleiche Richtung zu bewegen. Oft werden wir jedoch in unterschiedliche Richtungen gezogen – wenn zum Beispiel eine realistische Wahrnehmung der Welt von uns verlangt, der Tatsache ins Auge zu sehen, dass wir uns dumm oder unmoralisch verhalten haben.

Leon Festinger, einer der erneuerungsfreudigsten Theoretiker der Sozialpsychologie, hat erkannt, dass wir genau in dem Moment, in dem uns diese beiden Motive in unterschiedliche Richtungen drängen, die wertvollsten Einblicke bekommen können: Wir erkennen, wie das menschliche Denken funktioniert. Stellen Sie sich vor, Sie seien der Präsident der Vereinigten Staaten und Ihr Land sei in einen schwierigen und kostspieligen Krieg in Übersee verwickelt. Sie haben unzählige Milliarden Dollar in diesen Krieg investiert, und dieser Krieg hat schon Zehntausenden von Amerikanern und Tausenden von Zivilisten das Leben gekostet. Es scheint eine Patt-situation erreicht worden zu sein, und ein Ende des Krieges ist nicht abzusehen. Sie stecken in einem Konflikt und wachen nachts oft schweißgebadet und frierend auf: Einerseits bedauern Sie das fortdauernde Blutbad, andererseits wollen Sie nicht als der

erste amerikanische Präsident in die Geschichte eingehen, der einen Krieg verloren hat.

Einige Ihrer Berater behaupten nun, sie könnten das Licht am Ende des Tunnels sehen – wenn Sie die Bombenangriffe verstärkten und die Truppe um einige 1000 Soldaten vergrößerten, würde der Feind bald kapitulieren, und der Krieg wäre vorbei. Das wäre großartig für Sie: Sie hätten nicht nur Ihre militärischen und politischen Ziele erreicht, Sie würden auch als große Führungspersonlichkeit in die Geschichte eingehen. Andere Berater glauben jedoch, eine Ausweitung der Bombenangriffe würde lediglich die Entschlossenheit des Feindes festigen. Sie raten Ihnen, um Frieden zu bitten.

Welchen Beratern werden Sie wohl glauben? Wie wir in *Kapitel 6* sehen werden, befand sich Präsident Lyndon B. Johnson Mitte der 1970er-Jahre beim Vietnamkrieg in genau diesem Dilemma; ebenso war es bei George W. Bush 2003, als der Irakkrieg nicht wie vorhergesagt innerhalb von sechs Wochen zu Ende ging; und so war es auch bei Barack Obama, als er im Jahr 2009 entschied, mehr Truppen in den Afghanistankrieg zu schicken. Die meisten Präsidenten haben sich dafür entschieden, ihren Beratern zu glauben, die empfohlen hatten, den Krieg zu eskalieren, weil der Sieg die Opfer an Menschenleben und die finanziellen Verluste rechtfertigt. Ein Abzug der Truppen jedoch bedeutet nicht nur, in die Geschichte als ein Präsident einzugehen, der einen Krieg verloren hat, sondern auch die Tatsache rechtfertigen zu müssen, dass all diese Menschenleben umsonst geopfert und all das Geld sinnlos verprasst wurde. Wie Sie sehen können, kann das Bedürfnis, sich bei seinen Entscheidungen wohlzufühlen, wichtiger sein als das Bedürfnis, realistisch zu sein, und das kann katastrophale Folgen haben (Draper, 2008; McClellan, 2008; McNamara, 1995; Woodward, 2008). Im Fall von Präsident Johnson festigte die Entscheidung für eine Ausweitung der Bombardierungen tatsächlich die Entschlossenheit des Gegners und verlängerte damit den Vietnamkrieg.

1.4.1 Der Ansatz des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, sich mit sich selbst wohlzufühlen

Die meisten Menschen haben das starke Bedürfnis, ein relativ hohes **Selbstwertgefühl** aufrechtzuerhalten – das heißt sich selbst als gut, kompetent und

anständig wahrzunehmen (Aronson, 1998, 2007; Baumeister, 1993; Tavris & Aronson, 2007/2010). Wenn Menschen die Wahl haben, die Welt entweder zu verzerren, um mit sich selbst zufrieden sein zu können, oder sie realistisch darzustellen, entscheiden sie sich oft für Ersteres.

Die Rechtfertigung früheren Verhaltens

Nehmen wir einmal an, ein Paar wird nach zehn schwierigen Ehejahren aufgrund der irrationalen Eifersucht des Ehemanns geschieden. Statt die Wahrheit zuzugeben – dass seine Eifersucht und sein Besitzdenken seine Frau vertrieben hat –, führt der Ehemann das Scheitern der Ehe darauf zurück, dass seine Exfrau nicht genug auf seine Bedürfnisse eingegangen ist. Seine Interpretation dient einem bestimmten Zweck: Sie vermittelt ihm ein besseres Selbstwertgefühl (Simpson, 2010). Eigene Schwächen zuzugeben ist sehr schwer, selbst wenn das bedeutet, die Welt nicht realistisch zu sehen. Wenn wir die Welt auf diese Weise verzerren, werden wir kaum aus unseren Erfahrungen lernen. In seiner nächsten Ehe wird der Mann höchstwahrscheinlich durch eigenes Zutun noch einmal dieselben Probleme bekommen.

Wir wollen damit nicht sagen, dass die Menschen die Realität völlig verzerren und alle Informationen leugnen, die ein schlechtes Licht auf sie werfen. Solch extremem Verhalten begegnet man selten. Doch schaffen es die Menschen oft, den vorhandenen Fakten eine etwas andere Wendung zu geben – eine Wendung, die sie im bestmöglichen Licht erscheinen lässt. Denken Sie an Michael. Er ist der Typ, dessen Schnürsenkel fast immer offen sind und der häufig Kaffeeflecken auf dem Hemd hat. Die meisten Beobachter würden Michael wohl geringschätzig als Ferkel bezeichnen. Aber er hält sich selbst für lässig und entspannt. Die Tatsache, dass Menschen ihre Interpretation der Realität so verzerren, dass sie sich wohler fühlen, ist nicht überraschend, aber die Art und Weise, wie dieses Motiv wirkt, ist oft verblüffend.

Leiden und Selbstrechtfertigung

Lassen Sie uns zu einem unserer früheren Szenarien zurückkehren: zu Oskar und seinem Sohn Daniel. Warum war Daniel von seinen Verbindungsbrüdern weniger angetan als seinerzeit Oskar? Erinnern Sie sich, dass Letzterer die Hypothese aufstellte, die Verbindung ziehe vielleicht nicht mehr so wunder-

bare Menschen an wie in der Zeit, als er auf die Universität ging, und dass Persönlichkeitspsychologen der Auffassung sein könnten, Vater und Sohn unterschieden sich im Ausmaß ihrer Extraversion oder anderer Persönlichkeitsmerkmale. Das könnte stimmen. Sozialpsychologen würden jedoch die Vermutung haben, eine weitaus zwingendere Erklärung sei die Schikanierung bei der Initiation. Speziell würden wir behaupten, dass ein wichtiger Faktor bei Oskars Sympathie für seine Verbindungsbrüder das degradierende, mit Schikanen verbundene Ritual war, dem er sich im Unterschied zu Daniel unterziehen musste. Warum sollte etwas Unangenehmes Oskar dazu bringen, mehr Sympathie für seine Verbindungsbrüder zu empfinden? Haben die Prinzipien des Behaviorismus uns nicht gelehrt, dass es Belohnungen und nicht Strafen sind, die uns veranlassen, die mit ihnen verbundenen Dinge zu mögen? Durchaus. Doch wie früher erwähnt haben Sozialpsychologen entdeckt, dass diese Auffassung viel zu einfach ist, um das Denken und die Motivation von Menschen zu erklären. Der Mensch hat das Bedürfnis, früheres Verhalten zu rechtfertigen, und dieses Bedürfnis veranlasst ihn, vieles zu machen, was ein Behaviorist nicht erklären könnte.

Die Sache funktioniert so: Wenn Oskar schwere Schikanen hinnehmen muss, um Mitglied der Verbindung zu werden, später jedoch unerfreuliche Dinge über seine Verbindungsbrüder in Erfahrung bringt, wird er sich wie ein Dummkopf vorkommen: »Warum habe ich all diese Schmerzen und Peinlichkeiten auf mich genommen, um in einem Haus mit einem Haufen von Idioten zu wohnen? So was kann auch nur einem Trottel passieren.« Um sich nicht wie ein Dummkopf vorzukommen, wird er versuchen, seine Entscheidung zu rechtfertigen, indem er die Erinnerungen an seine Verbindungsbrüder verzerrt. Mit anderen Worten, er wird versuchen, seinen Erfahrungen einen positiven Anstrich zu geben.

Nehmen wir einmal an, Oskar hat all diese Schikanen überstanden, zieht ins Verbindungshaus ein und erlebt dort Dinge, die ein außenstehender Beobachter als nicht sehr erfreulich empfinden würde: Das Geld, das er für die Verbindung ausgeben muss, reißt ein beträchtliches Loch in seine Kasse, und die häufigen Partys halten ihn so sehr vom Studium ab, dass seine Noten in der Folgezeit darunter leiden. Während ein unbeteiligter Beobachter – jemand, der das Initiationsritual nicht durchlaufen hat – diese Aspekte des Verbindungslebens für eindeutig negativ halten

würde, sieht sich Oskar veranlasst, sie in einem anderen Licht zu sehen. Tatsächlich glaubt er, dass sie ein geringer Preis für das Zusammengehörigkeitsgefühl sind, das er empfindet. Er konzentriert sich auf die positiven Aspekte des Verbindungslebens und verzerrt die negativen Aspekte oder tut sie als irrelevant ab. Als Folge dieser Rechtfertigungsversuche stand Oskar der Verbindung und ihren Mitgliedern wesentlich positiver gegenüber als sein Sohn. Denn Daniel, der den Initiationschikanen nicht ausgesetzt war, musste sein Verhalten nicht rechtfertigen und seine Erfahrungen mit der Verbindung nicht in einem positiven Licht sehen. Und was kam unter dem Strich dabei heraus? Oskar liebte seine Verbindung und Daniel nicht.



Diese Erstsemester werden an der Universität von älteren Studierenden »begrüßt«, die sie Schikanen aussetzen. Etwas Albernere oder Gefährliches als Bestandteil eines Aufnahme Rituals zu machen, kann nun selbst wieder albern oder gefährlich sein. Zugleich sorgt es aber auch für ein Zusammengehörigkeitsgefühl.

Klingt diese Erklärung für Sie weit hergeholt? Woher wissen wir, dass die Männer in der Verbindung zur Oskars Zeiten objektiv betrachtet nicht netter waren als zu Zeiten von Daniels Mitgliedschaft. In einer Reihe gut kontrollierter klassischer Laborexperimente haben Sozialpsychologen das Phänomen der Schikane untersucht: Die Versuchsleiter hielten alle Aspekte der Situation konstant, einschließlich des genauen Verhaltens der Verbindungsmitglieder; das Einzige, was variiert wurde, war die Schwere der Schikanen, denen die Studierenden vor der Aufnahme in die Verbindung ausgesetzt wurden. Die Ergebnisse demonstrierten schlüssig, dass die Mitglieder die Verbindung umso besser bewerteten, je unangenehmer das Aufnahme ritual ausfiel – obwohl es sich bei den Gruppenmitgliedern, objektiv gesehen, um ein und dieselben Menschen han-

delte, deren Verhalten unverändert blieb (Aronson & Mills, 1959; Gerard & Mathewson, 1966). In *Kapitel 6* werden wir dieses Phänomen ausführlicher behandeln. Im Augenblick reicht es, sich folgende Punkte zu merken: Da Menschen unbedingt ein positives Bild von sich selbst aufrechterhalten wollen, teilweise indem sie früheres Verhalten rechtfertigen, tun sie unter bestimmten Umständen Dinge, die auf den ersten Blick überraschend oder paradox erscheinen mögen. Sie ziehen Menschen oder Dinge, derentwillen sie einmal gelitten haben, anderen Menschen oder Dingen vor, für die dergleichen nicht notwendig war.

1.4.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein

Selbst wenn Menschen die Fakten verbiegen, um sich selbst in einem möglichst positiven Licht erscheinen zu lassen, verzerren sie die Realität nicht vollständig. Sie kennen den Unterschied dazwischen, Fantasien zu einem aufregenden Rockstar zu entwickeln und an die Fantasie zu glauben, dass der Rockstar in sie verliebt sei. Menschen sind recht gut im Denken, im Nachdenken und im Ziehen von Schlussfolgerungen, und diese erstaunlichen Begabungen setzen früh im Leben ein. Es ist unmöglich, die kognitive Entwicklung eines Kindes zu betrachten, ohne von Ehrfurcht ergriffen zu sein. Denken Sie nur daran, wie ungeheuer schnell sich das Wissen und die Fähigkeit zum Schlussfolgern in den ersten Lebensjahren entwickelt. In dieser Zeit verwandelt sich ein Kind von einem sich windenden, hilflosen Neugeborenen, das nicht viel mehr kann als essen, schreien, in die Windeln machen und schlafen, in ein ständig quasselndes Vierjähriges, das komplexe Sätze von sich gibt, boshafte Pläne ausheckt, um ein jüngeres Geschwisterchen zu ärgern, und ausgeklügelte Fantasiewelten hervorbringt.

Soziale Kognition

Angesichts der erstaunlichen kognitiven Fähigkeiten unserer Spezies ergibt es durchaus einen Sinn, dass Sozialpsychologen bei der Formulierung ihrer Theorien berücksichtigen, wie die Menschen die Welt wahrnehmen. Wir bezeichnen dies als kognitiven Ansatz der Sozialpsychologie oder als **soziale Kognition** (Fiske & Taylor, 1991; Markus & Zajonc, 1985; Nisbett & Ross, 1980). Forscher, die Sozialver-

halten aus der Perspektive der sozialen Kognition betrachten, gehen davon aus, dass alle Menschen die Welt so exakt wie möglich zu erkennen versuchen. Sie sehen den Menschen als einen Amateurdetektiv, der sein Bestes tut, um seine soziale Welt zu verstehen und vorherzusagen.

Bei diesem Bestreben, etwas zu verstehen und vorherzusagen, machen wir leider oft Fehler, da wir so gut wie nie alle Fakten kennen, die nötig wären, um eine bestimmte Situation mit Sicherheit richtig beurteilen zu können. Ob es sich um eine relativ einfache Entscheidung handelt wie die, welches Müsli am gesündesten und schmackhaftesten ist, oder eine etwas schwierigere Entscheidung wie jene, für einen Betrag von unter 13.000 Euro das bestmögliche Auto zu kaufen, oder eine richtig schwierige Entscheidung wie die Auswahl eines Ehepartners, der uns für den Rest unseres Lebens glücklich machen wird – in all diesen Fällen ist es nicht möglich, im Voraus alle relevanten Fakten zu kennen. Außerdem treffen wir täglich eine riesige Anzahl von Entscheidungen. Selbst wenn es eine Möglichkeit gäbe, für jede Entscheidung alle Fakten zu sammeln, würde uns dafür einfach die Zeit oder die Ausdauer fehlen.

Klingt das ein bisschen übertrieben? Sind die meisten Entscheidungen nicht ziemlich einfach? Lassen Sie uns die Sache genauer betrachten. Wir werden mit einer leichten Frage beginnen: Welches Müsli ist besser für Sie, Kinder Schoko-Muesli von Hipp oder Seitenbacher Müsli Natural Body Power (Traube & Nuss)? Wie die meisten unserer Studierenden werden Sie sich wahrscheinlich für Seitenbacher Müsli entscheiden. Schließlich weiß doch jeder, dass das Kinder Schoko-Muesli ein Müsli für Kinder ist, das viel Zucker und kleine Schokostückchen enthält und auf dessen Schachtel ein Kindergesicht abgebildet ist. Auf der roten und grünen Verpackung von Seitenbacher Müsli ist kein Bild zu sehen, und es sind alle Inhaltsstoffe aufgeführt. Das bedeutet doch »gut für Sie«, oder? Wenn Sie so denken, sind Sie in eine beliebte kognitive Falle gegangen: Sie haben von der Verpackung auf das Produkt verallgemeinert. Wenn man im Kleingedruckten die Zutaten sorgfältig nachliest, kommt heraus, dass Seitenbacher Müsli Natural Body Power (Traube & Nuss) pro Portion 362,5 Kalorien hat sowie 14 Gramm Zucker und 12,5 Gramm Fett enthält. Im Vergleich dazu hat eine Portion Kinder Schoko-Muesli 373 Kalorien und enthält 14,5 Gramm Zucker und 4,8 Gramm Fett. Das ist kein großer Unterschied, es enthält sogar

wesentlich weniger Fett. Selbst in der einfachen Welt des Frühstücks sind die Dinge nicht immer so, wie es den Anschein hat.

Erwartungen hinsichtlich der sozialen Welt

Hinzu kommt, dass unsere Erwartungen hinsichtlich der sozialen Welt uns manchmal daran hindern, diese so wahrzunehmen, wie sie tatsächlich ist. Stellen Sie sich vor, Sie seien ein engagierter Grundschullehrer, dem viel daran liegt, das Leben seiner Schüler zu verbessern. Zu Beginn des Schuljahres sehen Sie sich an, wie jeder einzelne Schüler bei den standardisierten Intelligenztests abgeschnitten hat. Als Berufsanfänger waren Sie sich einigermaßen sicher, dass der verwendete Test das wahre Potenzial jedes Kindes richtig erfasst. Doch nach mehreren Unterrichtsjahren ist Ihnen klar geworden, dass diese Tests ziemlich exakt sind. Sie haben festgestellt, dass die Kinder, die bei Ihrem Test besser abgeschnitten hatten, im Unterricht fast immer besser waren und dass die Kinder, die schlechte Testergebnisse bekommen hatten, schlecht im Unterricht gewesen waren.

Das klingt nicht sonderlich überraschend, doch sollten wir eine wichtige Tatsache nicht vergessen: Was die Validität des Intelligenztests angeht, könnten Sie sich irren. Es wäre nämlich durchaus möglich, dass der Test nicht sehr exakt war, Sie hingegen die Kinder, die eine hohe Punktzahl erzielten, unabsichtlich anders unterrichtet haben als die Kinder mit einer niedrigen Punktzahl. Ebendies stellten Robert Rosenthal und Lenore Jacobson (1968/1976) bei der Untersuchung eines Phänomens fest, das als *Self-fulfilling Prophecy*, die sich selbst bewahrheitende Voraussage, bekannt ist. Sie erwarten, dass Sie oder eine andere Person sich auf eine bestimmte Weise verhalten wird; deswegen handeln Sie auf eine Weise, die sicherstellt, dass sich Ihre Voraussage bewahrheitet (siehe *Kapitel 3*). Die Forscher gingen in Grundschulen und führten dort einen Test durch. Anschließend informierten sie die Lehrer, dass einige wenige Schüler dem Testergebnis zufolge sehr begabt seien und ausgezeichnete Leistungen erbringen würden. Tatsächlich sagte der Test nichts dergleichen aus. Die als begabt bezeichneten Schüler wurden willkürlich ausgewählt, indem man Namen aus einem Hut zog, und unterschieden sich deshalb im Durchschnitt nicht von den anderen Kindern. Als dann Rosenthal und Jacobson am Ende des Schuljahres in die Klasse

zurückkehrten, stellten sie fest, dass die als begabt eingestuft Schüler in aller Regel bessere Leistungen erbracht hatten. Die einfache Tatsache, dass die Lehrer von diesen Schülern eine bessere Leistung erwarteten, führte bei diesen Schülern zur Verbesserung der Leistung. Dieses erstaunliche Ergebnis ist kein Zufall: Es hat sich bei einer Wiederholung des Experiments in vielen unterschiedlichen Schulen immer wieder bestätigt (Rosenthal, 1995).

Wie kam es dazu? Obwohl das Ergebnis fast wie ein Wunder erscheinen mag, beruht es auf einem wichtigen Aspekt der Eigenart von Menschen. Wenn Sie einer dieser Lehrer wären und die Erwartung hätten, dass zwei oder drei Ihrer Schüler sehr gute Leistungen erbringen werden, würden Sie diese Schüler sicher auf besondere Weise behandeln: beispielsweise ihnen mehr Beachtung schenken, ihnen mit mehr Respekt zuhören, sie häufiger aufrufen, sie ermutigen und versuchen, ihnen schwierigere Dinge beizubringen. Das wiederum würde fast zwangsläufig dazu führen, dass sich die betreffenden Schüler respektierter fühlten, motivierter wären und sich für intelligenter hielten, und – *voilà*, die Voraussage bewahrheitete sich. Selbst wenn wir also versuchen, die soziale Welt so realistisch wie möglich wahrzunehmen, können wir uns auf vielfältige Weise irren und schließlich zu einem falschen Eindruck kommen. Warum das so ist, werden wir in *Kapitel 3* und *4* sehen.

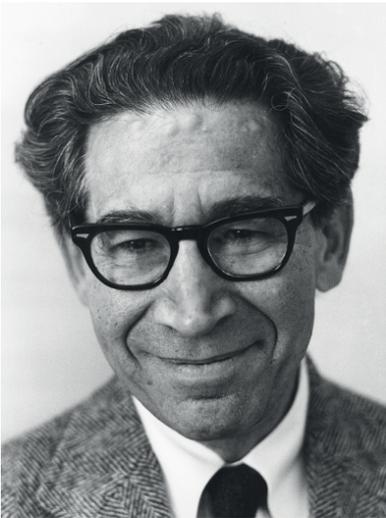
Sozialpsychologie und soziale Probleme

1.5

Um es noch einmal zu wiederholen: Die Sozialpsychologie kann als die wissenschaftliche Lehre vom sozialen Einfluss definiert werden. Aber vielleicht haben Sie sich bereits gefragt, warum wir überhaupt verstehen sollten, was sozialer Einfluss ist. Wen interessiert das eigentlich? Und was ändert es denn an der Sache, ob ein Verhalten seinen Ursprung in dem Wunsch hat, die Welt wirkkeitsgetreu wahrzunehmen, oder in dem Wunsch, das Selbstwertgefühl zu erhöhen?

Die grundlegendste Antwort auf diese Frage ist einfach: Wir sind neugierig. Sozialpsychologen sind an menschlichem Sozialverhalten interessiert und wollen es auf einem Niveau erklären, das bis in die tiefsten Schichten vordringt. In gewissem Sinne

sind wir alle Sozialpsychologen. Wir leben alle in einem sozialen Umfeld, und wir sind alle ziemlich neugierig, wenn es um Fragen wie die folgenden geht: Wie werden wir beeinflusst, wie beeinflussen wir andere, und warum verlieben wir uns in einige Menschen, mögen andere nicht und sind wieder anderen gegenüber gleichgültig? Man muss nicht im engeren Sinne mit Menschen zusammen sein, um sich in einem sozialen Umfeld zu befinden. Für einen Sozialpsychologen ist Facebook das Traumlabor, weil es dort alles gibt: Liebe, Ärger, Schikanie, Anbaggern, Zuneigung, Flirten, Verletzungen, Streitereien, Bildung von Freundschaften und Entzweiung, Stolz und Vorurteil.



Leon Festinger: »Ich bin von jeher der Meinung, dass es mein Fehler ist, wenn die empirische Welt kompliziert aussieht, wenn die Menschen auf ähnliche Kräfte in verwirrend vielfältiger Weise zu reagieren scheinen und ich die Wirkungsweise der all dem zugrunde liegenden universellen Dynamik nicht sehen kann. Ich habe die falschen Fragen gestellt. Ich habe die Welt auf theoretischer Ebene falsch seziert. Die zugrunde liegende Dynamik ist da, und ich muss das theoretische Rüstzeug finden, das mich in die Lage versetzt, diese Gemeinsamkeiten sichtbar werden zu lassen.«

Viele Sozialpsychologen haben noch einen weiteren Grund, die Ursachen des Sozialverhaltens zu erforschen: Sie wollen zur Lösung sozialer Probleme beitragen. Seit den Anfängen ihrer noch jungen Wissenschaft bemühen sich Sozialpsychologen um den Abbau von Gewalt und Vorurteil und um die Förderung von Altruismus und Toleranz. Die heutigen Sozialpsychologen haben diese Tradition fortgesetzt und das Spektrum der Fragen, mit denen sie sich beschäftigen, ausgeweitet, so dass die folgenden Bestrebungen hinzukommen: Wie kann man die

Menschen dazu bewegen, mit natürlichen Ressourcen wie Wasser und Energie sparsamer umzugehen (Dickerson et al., 1992), wie kann man Jugendliche davon überzeugen, stets Kondome zu benutzen, um die Verbreitung von HIV einzudämmen (Aronson, 1997, 1998; Stone, 1994), wie lässt sich der Zusammenhang zwischen Gewalt im Fernsehen und gewaltsamem Verhalten auf der Straße verstehen (Eron, 1996), wie entwickelt man effektive Verhandlungsstrategien, um internationale Konflikte zu lösen (Kelman, 1997; Ross, 2004, 2010), wie findet man Möglichkeiten zum Abbau von ethnischen Vorurteilen (Aronson & Patnoe, 1997), wie steigert man die Intelligenz von Kindern mithilfe von Umfeldinterventionen und besseren schulischen Programmen (Nisbett, 2009), und wie verringert man an weiterführenden Schulen die Abbrecherrate von Schülern aus Minderheiten (J. Aronson, 2010)?



Die Sozialpsychologie kann dazu beitragen, soziale Probleme zu untersuchen und Wege zu ihrer Lösung zu finden. Sozialpsychologen könnten untersuchen, ob Kinder, die mit Gewalt im Fernsehen konfrontiert sind, selbst aggressiver werden – und wenn das der Fall ist, welche Art von Intervention vorteilhaft wäre.

Wenn wir komplexes und schädliches Sozialverhalten verstehen können, stellt sich automatisch die Herausforderung, dies auch zu verändern. Als beispielsweise die amerikanische Regierung damit begann, die Aidsepidemie ernst zu nehmen, startete man eine Werbekampagne, die darauf abzielte, die Menschen einzuschüchtern, damit sie stets Kondome benutzen. Das schien vernünftig zu sein: Wenn man Menschen dazu bringen will, Dinge zu tun, die sie normalerweise nicht tun würden, muss man ihnen dann nicht einen fürchterlichen Schrecken einjagen?

Das ist gar nicht so eine dumme Idee. Es gibt viele funktionsbeeinträchtigende Handlungen (zum Beispiel Zigarettenrauchen, betrunken Auto fahren), die

Menschen aufzugeben bereit sind, wenn man ihnen Angst macht beziehungsweise sie dazu motiviert, rational und angemessen zu handeln, um zum Beispiel gesund zu bleiben (Aronson, 2010a; Levy-Leboyer, 1988; Wilson, Purdon & Wallston, 1988). Doch aufgrund jahrelanger systematischer Forschung zum Thema Persuasion haben Sozialpsychologen sehr schnell erkannt, dass im Fall von Aids Einschüchterung meist nicht die gewünschte Wirkung hat. Denn man will bei der Vorbereitung auf Sex nicht daran denken, dass man sterben oder sich eine Krankheit zuziehen könnte. Zudem empfinden die meisten Menschen es als unangenehm, Kondome zu benutzen, weil sie meinen, dass die Unterbrechung des Geschlechtsakts beim Überstreifen eines Kondoms gewöhnlich der Stimmung abträglich ist. In Anbetracht dieser Überlegungen neigen die meisten Menschen, wenn sie angsteinflößenden Botschaften zu sexuell übertragbaren Krankheiten und Aids ausgesetzt sind, dazu, ihre Ängste zu leugnen, um sie abzubauen (»Mir kann das nicht passieren«, »Bestimmt hat keiner meiner Freunde Aids« und so weiter), anstatt das Problem rational zu lösen.

Wie Ihnen vielleicht schon deutlich geworden ist, geht hier die Leugnung nicht auf das Bedürfnis zurück, der Realität gerecht zu werden, sondern auf das Bedürfnis, das eigene Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten. Wenn sich die Menschen selbst einreden können, dass ihre Sexualpartner kein HI-Virus haben, dann können sie auch weiterhin ungeschützten Sex genießen, während sie weiterhin an einem

einigermaßen positiven Selbstbild festhalten, ein rationales Wesen zu sein. Dadurch, dass Sozialpsychologen allmählich verstehen, wie dieser Prozess funktioniert, können sie, wie wir noch herausfinden werden, noch wirksamere Programme zur Aids-Erziehung und -Vorsorge entwickeln (Aronson, 1997; Aronson et al., 1991; Stone et al., 1994).

Im gesamten Buch werden wir viele weitere Beispiele für die Anwendung der Sozialpsychologie auf Probleme der realen Welt untersuchen; und dazu gehören die Wirkungen der Massenmedien auf Einstellungen und Verhalten (*Kapitel 7*), Gewalt und Aggression (*Kapitel 12*) sowie Vorurteile (*Kapitel 13*). Vom nächsten Kapitel an werden Sie gelegentlich ein Strukturelement im Text vorfinden, das als Sozialpsychologie im Alltag bezeichnet wird. Hier werden wir zeigen, wie die Sozialpsychologie dazu genutzt werden kann, Probleme im alltäglichen Leben zu verstehen und zu lösen. Für den interessierten Leser haben wir darüber hinaus vier Endkapitel über die Anwendung der Sozialpsychologie auf aktuelle Fragen aufgenommen, bei denen es um Gesundheit, Umwelt, Recht und Bildung geht. Am Ende des Kapitels hoffen wir, dass Sie durch das Verstehen der grundlegenden Ursachen des Verhaltens, wie die Sozialpsychologen sie untersuchen, selbst auch besser in der Lage sein werden, Ihr eigenes selbstzerstörerisches oder fehlgeleitetes Verhalten zu ändern, Ihre Beziehungen zu verbessern und bessere Entscheidungen zu fällen.

PRAKTISCHE UMSETZUNG

Wie ein Sozialpsychologe denkt

Kürzlich scheint Ihr früher einmal unbekümmerter, rücksichtsvoller Zimmergenosse im Studentenheim einen Persönlichkeitswandel durchgemacht zu haben; er wurde griesgrämig, gedankenlos und unverschämt. Dies ging ein paar Wochen lang so; doch das reichte aus, um Sie über einen Umzug in ein Privatzimmer nachdenken zu lassen oder einen anderen Zimmergenossen zu verlangen. Lassen Sie uns

zuvor darüber nachdenken, welchen Fehler Sie vielleicht begehen könnten. Hinweis: Denken Sie an den fundamentalen Attributionsfehler. Wie wahrscheinlich ist es, dass die Persönlichkeit Ihres Zimmergenossen einer so einschneidenden Änderung ausgesetzt war? Was könnte im Umfeld Ihres Zimmergenossen oder im Hinblick auf sein Stressniveau geschehen sein, sodass diese Verhaltensänderung ausgelöst wurde?

ZUSAMMENFASSUNG

Was ist Sozialpsychologie, und wodurch unterscheidet sie sich von anderen Fachgebieten?

- **Was ist Sozialpsychologie?** Die Sozialpsychologie wird definiert als die wissenschaftliche Lehre von der Art und Weise, in der Denken, Fühlen und Verhalten des Menschen durch die reale oder vorgestellte Anwesenheit anderer beeinflusst werden. Sozialpsychologen sind daran interessiert, zu verstehen, warum Denken, Fühlen und Verhalten des Individuums durch das soziale Umfeld geformt wird.
 - **Sozialpsychologie, Wissenschaft und gesunder Menschenverstand.** Sozialpsychologen nähern sich dem Verständnis des sozialen Einflusses anders als Philosophen, Journalisten oder Laien. Sozialpsychologen entwickeln mithilfe *empirischer Methoden* Erklärungen des sozialen Einflusses, etwa mithilfe von Experimenten, bei denen die untersuchten Variablen sorgfältig kontrolliert werden. Das Ziel der Sozialpsychologie als Wissenschaft besteht darin, allgemeingültige Gesetze des menschlichen Verhaltens zu entdecken. Und dies ist auch der Grund, warum die *interkulturelle Forschung* oft von wesentlicher Bedeutung ist.
 - **Wie sich die Sozialpsychologie von ihren Nachbardisziplinen unterscheidet.** Beim Versuch, Sozialverhalten zu erklären, konzentrieren sich die Persönlichkeitspsychologen auf die individuellen charakteristischen Merkmale der Person. Obwohl auch die Sozialpsychologen der Meinung sind, dass es unterschiedliche Persönlichkeiten gibt, erklären sie Sozialverhalten über die *prägende Wirkung der sozialen Situation*, die einen formenden Einfluss darauf hat, wie man handelt. Obwohl auch die Sozialpsychologie ihre Wurzeln in der Untersuchung der inneren psychischen Prozesse des Individuums hat, *analysiert sie das Individuum im Kontext einer sozialen Situation*. Im Gegensatz dazu konzentrieren sich Soziologen bei ihrer Analyse auf Gruppierungen von Menschen, organisiert in sozialen Kategorien wie Familie, Ehe, Religion und sozioökonomischer Schicht. Sozialpsychologen versuchen universelle *Merkmale der Eigenart von Menschen* auszumachen, die jeden, unabhängig von sozialer Schicht oder Kultur für soziale Einflüsse empfänglich machen. Soziologen versuchen, die Merkmale von Gesellschaften zu erklären.

Was ist wichtiger: die Persönlichkeit oder die Situation?

- **Die prägende Wirkung der Situation?** Individuelles Verhalten wird in wirkungsvoller Weise vom sozialen Umfeld beeinflusst, aber viele Menschen wollen das nicht wahrhaben. Sozialpsychologen müssen sich mit dem **fundamentalen Attributionsfehler** auseinandersetzen; das ist die Tendenz, das eigene Verhalten und das Verhalten anderer Menschen vollständig im Sinne von Persönlichkeitsmerkmalen zu erklären und die prägende Wirkung des sozialen Einflusses zu unterschätzen. Aber Sozialpsychologen haben immer wieder gezeigt, dass soziale Situationen und das soziale Umfeld mehr Einfluss auf das Verhalten des Individuums haben als Unterschiede in Bezug auf die Persönlichkeit.

Welchen Beitrag haben der Behaviorismus und die Gestaltpsychologie für die Entwicklung des sozialpsychologischen Denkens geleistet?

- **Die prägende Wirkung der sozialen Interpretation?** Sozialpsychologen haben gezeigt, dass die Beziehung zwischen Individuen und Situationen keine Einbahnstraße ist; deshalb ist es nicht nur wichtig, zu verstehen, wie Situationen Individuen beeinflussen, sondern auch, wie Menschen die soziale Welt und das Verhalten von anderen *wahrnehmen und interpretieren*. Diese Wahrnehmungen haben einen stärkeren Einfluss als objektive Aspekte der Situation selbst. Der Begriff der **Deutung** bezieht sich auf die Welt, so wie sie vom Individuum interpretiert wird.

Was sind die Unterschiede zwischen dem Ansatz des Selbstwertgefühls und dem Ansatz der sozialen Kognition?

- **Worauf Deutungen zurückgehen: Grundlegende Motive des Menschen.** Wie ein Individuum eine Situation deutet (wahrnimmt, versteht und interpretiert), wird weitgehend durch zwei grundlegende Motive des Menschen bestimmt: *das Bedürfnis, einerseits realistisch und andererseits mit sich selbst zufrieden zu sein*. Zuweilen zerren uns diese Motive in unterschiedliche Richtungen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn ein realistischer Blick auf unser Verhalten offenbaren würde, dass wir uns egoistisch verhalten haben.
 - **Der Ansatz des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, mit sich selbst zufrieden zu sein.** Die meisten Menschen haben das starke Bedürfnis, sich als gut, kompetent und anständig zu sehen. Um ihr Selbstwertgefühl aufrechterhalten zu können, haben sie oft eine verzerrte Wahrnehmung der Welt.
 - **Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein.** Die Sichtweise der sozialen Kognition ist ein Ansatz in der Sozialpsychologie, der berücksichtigt, wie Menschen über die Welt denken. Individuen werden so gesehen, dass sie versuchen, ein realitätsangemessenes Verständnis zu erlangen, damit sie effektive Urteile und Entscheidungen fällen können; das kann von so einfachen Entscheidungen, welches Müsli man essen sollte, bis zu so schwierigen Entscheidungen reichen, wen man heiraten sollte. In der Realität handeln Individuen normalerweise auf der Grundlage unvollständiger und ungenau interpretierter Informationen.

Wie kann die Sozialpsychologie dazu beitragen, soziale Probleme zu lösen?

- **Sozialpsychologie und soziale Probleme.** Sozialpsychologische Theorien über menschliches Verhalten wurden wirkungsvoll auf eine Reihe aktueller Probleme angewandt; dazu gehören Vorurteile, Energieknappheit, die Ausbreitung von Aids, ungesunde Gewohnheiten und Gewalt in Schulen. Die besten Interventionen bei schweren sozialen Problemen sind diejenigen, die sich auf wissenschaftlich begründete Theorien über die Deutung und das Verhalten von Menschen stützen.

Test für Kapitel 1

1. Das Thema, für das sich die Sozialpsychologie am stärksten interessieren würde, ist
 - a. ob Menschen, die Straftaten begehen, eher dazu neigen, eine aggressive Persönlichkeit zu haben, als Menschen, die das nicht tun.
 - b. ob Menschen, die Straftaten begehen, andere Gene haben, als Menschen, die das nicht tun.
 - c. ob das unterschiedliche Ausmaß an Extravertiertheit bei unterschiedlichen Präsidenten einen Einfluss auf ihre politischen Entscheidungen hatte.
 - d. ob die Entscheidung von Menschen, bei einem Test abzugucken, davon beeinflusst ist, wie ihrer Vorstellung nach ihre Freunde reagieren würden, wenn sie das herausfinden würden.
 - e. das Ausmaß, in dem die Zugehörigkeit von Menschen zu einer sozialen Schicht ihr Einkommen beeinflusst.
2. Wie unterscheidet sich die Sozialpsychologie von der Persönlichkeitspsychologie?
 - a. Die Sozialpsychologie konzentriert sich auf die individuellen Unterschiede, die Persönlichkeitspsychologie dagegen darauf, wie sich die Menschen in unterschiedlichen Situationen verhalten.
 - b. Die Sozialpsychologie konzentriert sich auf die Prozesse, die den Menschen gemeinsam sind, die sie für sozialen Einfluss anfällig werden lässt, die Persönlichkeitspsychologie dagegen konzentriert sich auf individuelle Unterschiede.

- c. Die Sozialpsychologie liefert allgemeine Gesetze und Theorien, die Persönlichkeitspsychologie dagegen erforscht die charakteristischen Merkmale, die die Menschen einzigartig werden lässt und durch die sie sich voneinander unterscheiden.
- d. Die Sozialpsychologie konzentriert sich auf die individuellen Unterschiede, die Persönlichkeitspsychologie dagegen liefert allgemeine Gesetze und Theorien über Gesellschaften, nicht über Individuen.

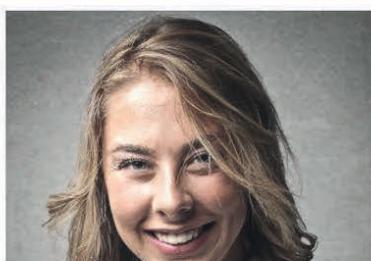
- 3.** Ein Fremder spricht Emma auf dem Campus an und sagt, dass er ein professioneller Fotograf ist. Er fragt sie, ob sie 15 Minuten Zeit hätte, damit er vor der Mensa Bilder von ihr machen könnte. Nach Auffassung eines Sozialpsychologen wird Emmas Entscheidung von welchem der folgenden Dinge abhängen:
- a. Wie gut der Mann gekleidet ist.
 - b. Ob ihr der Mann Geld dafür anbietet.
 - c. Wie Emma die Situation deutet.
 - d. Ob der Mann eine kriminelle Vergangenheit hat.
- 4.** Forscher, die versuchen, das Verhalten der Menschen aus der Perspektive der *sozialen Kognition* zu verstehen, nehmen Folgendes an:
- a. Menschen versuchen, die Welt so realistisch wie möglich zu sehen.
 - b. Menschen sehen die Welt fast immer realistisch.
 - c. Menschen machen fast immer Fehler dabei, wie sie die Welt sehen.
 - d. Menschen verzerren die Realität, um sich selbst in einem guten Licht zu sehen.
 - e. Das Bedürfnis nach Kontrolle ist das wichtigste Motiv, das dem Verhalten einer Person zugrunde liegt.
- 5.** Der *fundamentale Attributionsfehler* lässt sich am besten definieren als die Tendenz
- a. unser eigenes Verhalten und das anderer Menschen vollständig im Sinne von Persönlichkeitsmerkmalen zu erklären und damit die prägende Wirkung des sozialen Einflusses zu unterschätzen.
 - b. unser eigenes Verhalten und das anderer Menschen im Sinne der sozialen Situation zu erklären und damit die prägende Wirkung der Persönlichkeitsfaktoren zu unterschätzen.
 - c. zu glauben, dass die Zugehörigkeit von Menschen zu Gruppen ihr Verhalten stärker beeinflusst als ihre Persönlichkeit.
 - d. zu glauben, dass die Persönlichkeit von Menschen ihr Verhalten stärker beeinflusst als ihre Zugehörigkeit zu einer Gruppe.
- 6.** Welche der folgenden Aussagen steht am wenigsten im Einklang mit dem *Ansatz des Selbstwertgefühls* im Hinblick darauf, wie wir uns selbst und die soziale Welt sehen?
- a. Nachdem Sarah Robert wegen eines anderen Mannes verlassen hat, stellt Robert fest, dass er sie eigentlich nie sehr gemocht hat und dass sie mehrere nervige Gewohnheiten hat.
 - b. Studierende, die an einem Seminar von Prof. Lopez teilnehmen möchten, müssen sich dafür bewerben, indem sie einen zehn Seiten langen Aufsatz schreiben. Jeder, der dafür ausgewählt wird, mag das Seminar am Ende sehr gerne.
 - c. Janine erzielte bei ihrer ersten Klausur im Psychologieseminar ein schlechtes Ergebnis. Sie gesteht sich selbst gegenüber ein, dass sie nicht sehr viel gearbeitet hat, und nimmt sich fest vor, für die nächste Klausur härter zu arbeiten.
 - d. Daniel war, seitdem er den Führerschein hat, in mehrere kleine Verkehrsunfälle verwickelt. »Da draußen auf der Straße gibt es eine ganze Menge schlechter Fahrer«, sagt er zu sich selbst. »Die Leute sollten lernen, so gut Auto zu fahren wie ich.«

Lösungsschlüssel

1-d, 2-b, 3-c, 4-a, 5-a, 6-c

Orientierungsfragen beim Lesen

- Wie entwickeln Sozialpsychologen Hypothesen und Theorien?
- Was sind die Stärken und was sind die Schwächen der verschiedenen Forschungsdesigns, die Sozialpsychologen nutzen?
- Welchen Einfluss haben interkulturelle Studien, der evolutionäre Ansatz und die Forschung in der Neurowissenschaft auf die Art und Weise, wie Wissenschaftler das Sozialverhalten untersuchen?
- Was ist das grundlegende Dilemma der Sozialpsychologie, und wie kommen die Sozialpsychologen aus diesem Dilemma heraus?



Wie Sozialpsychologen forschen

2

2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft	27
2.1.1 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien	28
2.2 Forschungsdesigns	30
2.2.1 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben	30
2.2.2 Die korrelative Methode: Sozialverhalten vorhersagen	32
2.3 Die experimentelle Methode: Kausalfragen beantworten	38
2.4 Neue Grenzgebiete der sozialpsychologischen Forschung	46
2.4.1 Kultur und Sozialpsychologie	46
2.4.2 Der evolutionäre Ansatz	47
2.4.3 Soziale Neurowissenschaft	48
2.5 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie	48
Zusammenfassung	53
Test für Kapitel 2	55

ÜBERBLICK



Im Informationszeitalter von heute, in dem man so ziemlich alles im Internet finden kann, ist die Pornografie leichter zugänglich als je zuvor. Bei einer Umfrage fand man heraus, dass sich ein Viertel aller Angestellten, die Zugang zum Internet haben, während der Arbeitszeit pornografische Internetseiten ansieht (»The Tangled Web of Porn«, 2008). Wenn man sich mit Pornografie auseinandersetzt, ist es daher wichtig, sich zu fragen, ob sie schädliche Auswirkungen hat. Ist es beispielsweise möglich, dass Männer eher sexuell gewalttätig werden, wenn sie sich häufiger Szenen mit expliziter Sexualität ansehen?

Es gab viele Debatten über beide Antworten auf diese Frage. Die Rechtswissenschaftlerin Catharine MacKinnon (1993) argumentierte: »Pornografie ist die perfekte Vorbereitung – sowohl motivierender Faktor als auch Handlungsanleitung – für ... sexuelle Gräueltaten« (S. 28). Im Jahr 1985 brachte eine Experten-Gruppe, die vom US-amerikanischen Justizminister eingesetzt worden war, eine ähnliche Meinung zum Ausdruck und kam zu der Schlussfolgerung, dass Pornografie eine Ursache für Vergewaltigung und andere kriminelle Gewalttaten ist. Im Jahr 1970 jedoch gab eine andere Kommission einen Überblick über viele derselben empirischen Befunde und kam zu dem Schluss, dass Pornografie nicht in signifikantem Maße zu sexueller Gewalt beiträgt. Wem sollen wir glauben? Gibt es eine wissenschaftliche Methode, um eine Antwort auf diese Frage zu finden? Wir glauben, dass es eine solche Methode gibt, und wir werden uns im vorliegenden Kapitel mit den Arten von Forschungsmethoden beschäftigen, die Sozialpsychologen verwenden; dabei nutzen wir die Forschung zur Pornografie als Beispiel.

Wir werden uns auch noch mit einem weiteren Beispiel beschäftigen, das nichts mit den Ursachen von Gewalt zu tun hat, sondern damit, wie Menschen reagieren, wenn sie Zeuge von Gewalt werden. Wenn Sie zufällig beobachten, wie ein Mensch von einem anderen angegriffen wird, würden Sie vielleicht aus Angst um Ihre eigene Sicherheit nicht sofort eingreifen. Die meisten von uns gehen jedoch davon aus, dass wir auf irgendeine Weise helfen und zum Beispiel die Polizei rufen würden. Aber es gibt so viele Beispiele für Zeugen, die es nicht schafften zu helfen, dass es inzwischen eine Bezeichnung dafür gibt: den Zuschauer-effekt. Am 11. März 2011 wurde in Bethesda (Maryland) Jayna Murray von einem Kollegen in einem Textil-bekleidungs-geschäft, in dem sie arbeitete, brutal ermordet. Zwei Mitarbeiter im Apple Store nebenan hörten den Mord durch die Wand mit an, einschließlich der Hilfeschreie von Frau Murray, aber taten nichts, um ihr zu helfen (Johnson, 2011). Im Oktober 2011 wurde in Südchina ein zweijähriges Mädchen innerhalb von wenigen Minuten von zwei Lastwagen überfahren und lag sterbend auf der Straße. Keiner der beiden Wagen hielt an, und Dutzende von Menschen gingen oder fuhren an dem Mädchen vorbei, ohne anzuhalten und zu helfen (Branigan, 2011).

Vielleicht der bekannteste Fall war der Mord an Kitty Genovese, die 1964 in einer engen Gasse bei ihrem Wohnblock in Queens (New York) tödlich angegriffen wurde. Der Überfall dauerte 45 Minuten, und damals berichteten die Medien, dass nicht weniger als 38 Bewohner des Wohnblocks den Überfall entweder vom Fenster aus gesehen oder ihre Hilfeschreie gehört hatten. Keiner von ihnen hatte auch nur den Versuch unternommen, ihr zu helfen, noch nicht einmal durch einen Anruf bei der Polizei. Obwohl die Einzelheiten der Berichterstattung dazu Fragen aufwarfen (Manning, Levine & Collins, 2007), steht nicht in Zweifel, dass es Zuschauer in Notsituationen oft nicht schaffen zu helfen. Und der Mord an Kitty Genovese brachte viele dazu, ihr Gewissen nach den Gründen zu erforschen. Einige kamen zu dem Schluss, dass das Leben in einer Metropole deren Bewohner entmenschlicht und zwangsläufig zu Apathie, zu Gleichgültigkeit gegenüber menschlichem Leid und zu mangelndem Mitgefühl führt. Stimmt das? War das Leben in der Großstadt die Ursache dafür, dass die Zeugen Kitty Genoveses Hilfeschreie nicht zur Kenntnis nahmen, oder gibt es eine andere Erklärung? Wie können wir etwas darüber herausfinden?

Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft 2.1

»Ich liebe Spiele. Ich glaube, ich könnte als Schachspieler oder dergleichen sehr glücklich sein. Doch ich wuchs während der Weltwirtschaftskrise auf, und vom Schachspielen schien man nicht leben zu können. Zudem ist die Wissenschaft auch ein Spiel. In der Wissenschaft gibt es sehr strenge Grundregeln, und Ideen müssen empirisch nachprüfbar sein. Das ist sehr schwierig, aber auch sehr faszinierend.«

Leon Festinger, 1977

Ein fundamentaler Grundsatz der Sozialpsychologie lautet, dass viele soziale Probleme, wie etwa die Ursachen von und die Reaktionen auf Gewalt, wissenschaftlich untersucht werden können (Reis & Gosling, 2010; Wilson, Aronson & Carlsmith, 2010; Reis & Judd, 2000). Bevor wir näher darauf eingehen, wie sozialpsychologische Forschung betrieben wird, wollen wir eine Warnung aussprechen: Die Ergebnisse einiger Experimente, die wir hier vorstellen, werden Ihnen naheliegend erscheinen, weil sich die Sozialpsychologie mit Themen beschäftigt, mit denen wir alle sehr vertraut sind – mit Sozialverhalten und sozialem Einfluss (Richard, Bond & Stokes-Zoota, 2001). Diese Vertrautheit mit den Themen unterscheidet die Sozialpsychologie von anderen Wissenschaften. Wenn Sie über ein Experiment in der Teilchenphysik lesen, werden die Ergebnisse wohl kaum etwas mit Ihren persönlichen Erfahrungen zu tun

haben. Wir wissen nicht, wie es bei Ihnen aussieht, aber wir haben noch nie gedacht: »Toll! Dieses Experiment mit den Quarks war genau wie das, was mir gestern passiert ist, als ich auf den Bus gewartet habe« oder »Meine Großmutter hat mir immer gesagt, ich soll mich vor Positronen und Antimaterie in Acht nehmen«. Wenn man jedoch von den Ergebnissen einer Studie zu Hilfeverhalten oder Aggression liest, sind Gedanken wie die folgenden ziemlich normal: »Tja, das hätte ich dir auch vorhersagen können. Das Gleiche ist mir letzten Freitag passiert.«

Eines sollten wir im Hinterkopf behalten: Wenn wir menschliches Verhalten untersuchen, mögen wir den Eindruck haben, wir hätten die Ergebnisse vorhersagen können – rückblickend. Tatsächlich neigt der Mensch dazu, zu überschätzen, inwieweit er ein Ereignis hätte voraussagen können, *nachdem* er erfahren hat, dass es eingetreten ist; hier handelt es sich um ein Phänomen, das als **Rückschaufehler** bekannt ist (Fischhoff, 2007; Nestler, Blank & Egloff, 2010; Sanna & Schwarz, 2007). Wenn wir zum Beispiel, nachdem wir den Sieger einer politischen Wahl kennen, nach Gründen für dessen Sieg suchen, erscheint uns das Wahlergebnis zwingend und leicht vorhersagbar, selbst wenn wir vor der Wahl ziemlich unsicher waren, wer sie gewinnen würde. Das Gleiche gilt für Ergebnisse bei psychologischen Experimenten; es scheint, als hätten wir sie leicht vorhersagen können – nachdem wir sie kennen. Die Kunst besteht aber darin, den Verlauf eines Experiments zu beschreiben, bevor man dessen Ergebnisse kennt. Um unsere Behauptung zu verstehen, nicht alle offensichtlichen Ergebnisse seien leicht vorherzusagen, sollten Sie die nachstehende Selbsttest-Übung machen.

SELBSTTEST!

Sozialpsychologisches Quiz: Wie lautet Ihre Vorhersage?

Beantworten Sie folgende Fragen, die alle auf sozialpsychologischer Forschung basieren.

- 1.** Angenommen, eine Autoritätsperson bittet Studierende, einem Kommilitonen, der ihnen keinerlei Schaden zugefügt hat, lebensgefährliche Stromstöße zu verabreichen. Wie hoch ist der Prozentsatz der Studierenden, die dies tun würden?
- 2.** Wenn man Kinder für etwas belohnt, was sie bereits gerne tun, werden sie diese Aktivität anschließend a) mehr, b) genauso gerne oder c) weniger mögen?
- 3.** Wer wäre Ihrer Meinung nach am zufriedensten mit der Wahl eines Produkts, zum Beispiel eines künstlerischen Posters: a) Menschen, die mehrere Minuten lang darüber

nachdenken, warum sie jedes einzelne Poster mögen oder nicht mögen, oder b) Menschen, die ein Poster auswählen, ohne den Grund für ihre Gefühle zu analysieren?

4. Wenn man jemanden wiederholt einem Reiz aussetzt – etwa einem Menschen, einem Lied oder einem Gemälde –, wird er ihn/es dann a) mehr, b) genauso oder c) weniger mögen?
5. Sie bitten einen Bekannten/eine Bekannte, Ihnen einen Gefallen zu tun – zum Beispiel Ihnen 10 Euro zu leihen –, und er oder sie ist damit einverstanden. Wird Sie Ihr Bekannter/Ihre Bekannte aufgrund dieses Gefallens wahrscheinlich a) mehr, b) genauso sehr oder c) weniger mögen?
6. Wenn es um eine schwierige Entscheidung geht, ist es dann besser, a) ohne weiteres Nachdenken zu entscheiden, b) sorgfältig über die unterschiedlichen Möglichkeiten nachzudenken oder c) sich mit etwas, was nicht mit dieser Entscheidung in Zusammenhang steht, abzulenken und sich dann erst zu entscheiden?
7. In Deutschland schneiden weibliche Studierende bei Mathetests in der Regel nicht so gut ab wie ihre männlichen Kollegen. Unter welchen der folgenden Umstände werden Frauen so gute Leistungen erbringen wie Männer: a) wenn man ihnen sagt, dass bei diesem Test in der Regel beide Geschlechter gleich gut abschneiden, b) wenn man ihnen sagt, dass Frauen bei einem schwierigen Mathetest meist besser abschneiden (weil sie sich unter diesen Umständen der Herausfor-

derung stellen), oder c) wenn man ihnen sagt, dass Männer fast immer bessere Leistungen bringen als Frauen?

8. Welche Aussage über die Wirkungen von Werbung trifft am ehesten zu? a) Unterschwellige, in der Werbung versteckte Botschaften sind wirkungsvoller als die normale, alltägliche Werbung. b) Normale Fernsehwerbespots für Schmerz- oder Waschmittel sind wirkungsvoller als unterschwellige, in der Werbung versteckte Botschaften. c) Beide Arten der Werbung sind gleich wirkungsvoll. c) Keine der beiden Formen von Werbung ist wirkungsvoll.
9. In den USA berühren a) Frauen Männer öfter in der Öffentlichkeit, b) Männer Frauen öfter in der Öffentlichkeit; c) es gibt keinen Unterschied – Männer und Frauen berühren sich gleich oft.
10. Studierende, die auf dem Campus spazieren gehen, werden gebeten, einen Fragebogen auszufüllen, in dem sie gebeten werden, anzugeben, wie stark die Meinung der Studierenden bei örtlichen Problemen auf dem Campus berücksichtigt werden sollte. Welche Gruppe glaubte Ihrer Auffassung nach, dass man am ehesten auf die Studierenden hören sollte? a) Diejenigen, denen man ein leichtes Klemmbrett mit einem daran befestigten Fragebogen gab, b) diejenigen, denen man ein schweres Klemmbrett mit einem daran befestigten Fragebogen gab, oder c) das Gewicht des Klemmbretts änderte nichts an den Einstufungen der Befragten.

Die Antworten finden Sie auf Seite 58.

2.1.1 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien

Forschung beginnt mit einer Vermutung oder Hypothese, die der Forscher überprüfen möchte. In der Wissenschaft, so sagt man, gelangt man ganz plötzlich zu brillanten Erkenntnissen, so wie Archimedes, der ausrief: »Heureka! Ich habe es gefunden!«,

als er wie durch einen Geistesblitz mit einem Mal die Lösung eines Problems gefunden hatte. Auch wenn man manchmal in der Tat ganz plötzlich zu einer Erkenntnis gelangt, so ist die Wissenschaft doch ein allmählicher Prozess, bei dem die Menschen oft aufgrund früher formulierter Theorien und zuvor gefundener Forschungsergebnisse Hypothesen aufstellen.

Inspiration durch früher formulierte Theorien und zuvor gefundene Forschungsergebnisse

Viele Studien ergeben sich aus der Unzufriedenheit eines Forschers mit existierenden Theorien und Erklärungen. Vielleicht glaubt er, nachdem er die Arbeiten anderer gelesen hat, das Verhalten der Menschen besser erklären zu können (zum Beispiel warum sie in einer Notfallsituation nicht geholfen haben). So fand Leon Festinger in den 1950er-Jahren die Möglichkeiten unbefriedigend, die der Behaviorismus, eine wichtige Theorie der damaligen Zeit, zur Erklärung dessen zu bieten hatte, dass die Menschen ihre Einstellungen ändern. Er formulierte einen neuen Ansatz – die Dissonanztheorie –, der bestimmte Vorhersagen dazu machte, wann und wie Menschen ihre Einstellungen ändern würden. Wie wir in *Kapitel 6* sehen werden, waren andere Forscher mit Festingers Erklärung der von ihm erzielten Ergebnisse unzufrieden; daher forschten sie weiter, um andere mögliche Erklärungen zu überprüfen. Wie Wissenschaftler in anderen Disziplinen arbeiten auch Sozialpsychologen beständig daran, ihre Theorien kontinuierlich zu verfeinern. Eine Theorie wird entwickelt; bestimmte aus dieser Theorie abgeleitete Hypothesen werden überprüft; basierend auf den daraus resultierenden Ergebnissen wird die Theorie überarbeitet, und neue Hypothesen werden formuliert.

Auf persönlichen Beobachtungen basierende Hypothesen

Die Sozialpsychologie beschäftigt sich mit Phänomenen, denen wir im Alltagsleben begegnen. Oft beobachten Forscher etwas in ihrem Leben oder dem Leben anderer, was sie eigenartig oder interessant finden und was sie dazu anregt, eine Theorie aufzustellen, warum dieses Phänomen auftrat – und eine Studie zu entwickeln, um zu erkennen, ob sie recht haben.

Denken Sie an den oben beschriebenen Mord an Kitty Genovese. Die meisten Menschen gaben damals die Apathie, die Gleichgültigkeit und die Gefühllosigkeit, die das Großstadtleben hervorbringt, als Grund dafür an, dass ihre Nachbarn es nicht schafften einzugreifen. Zwei Sozialpsychologen, die an New Yorker Universitäten lehrten, hatten jedoch eine andere Idee. Bibb Latané und John Darley unterhielten sich eines Tages über den Mord an Genovese. Latané erinnert sich an dieses Gespräch: »Eines Abends kam John Darley nach einer Cocktailparty in der City ... auf einen Drink noch mit zu mir in meine Wohnung in der 12. Straße. Uns beide beunruhigte die Neigung unserer Bekannten, uns, sobald sie wussten, dass wir Sozialpsychologen waren, die Frage zu stellen, warum die New Yorker so apathisch seien« (Latané, 1987, S. 78). Statt sich jedoch auf die Frage zu konzentrieren »Was stimmt mit den New Yorkern nicht?«, fanden Latané und Darley es viel interessanter und wichtiger, die soziale Situation zu untersuchen, in der sich ebendiese Nachbarn befanden. Die beiden Forscher dachten sich Folgendes: Je mehr Menschen Zeugen eines Notfalls werden, desto geringer ist vielleicht die Wahrscheinlichkeit, dass einer von ihnen eingreift. Genoveses Nachbarn hatten vielleicht angenommen, jemand anderes habe bereits die Polizei gerufen, ein Phänomen, das Latané und Darley (1968) als *Verantwortungsdiffusion* bezeichneten. Vielleicht hätten die Zuschauer eher geholfen, wenn sie der Meinung gewesen wären, als Einziger Zeuge des Mordes zu sein.

Wie kann ein Forscher, nachdem er, egal ob aufgrund einer Theorie, vorangegangener Forschung oder einer Beobachtung im Alltag, eine Hypothese formuliert hat, nun entscheiden, ob sie stimmt? In der Wissenschaft reicht bloße Spekulation nicht aus: Der Forscher muss Daten sammeln, um seine Hypothese zu überprüfen. Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen, wie die Beobachtungs-, die korrelative und die experimentelle Methode verwendet werden, um Forschungshypothesen wie die von Latané und Darley zu untersuchen (► *Tabelle 2.1*).

Methoden	Fokus	Fragestellung
Beobachtung	Beschreibung	Welcher Art ist das Phänomen?
Korrelation	Vorhersage	Können wir, wenn wir X kennen, Y vorhersagen?
Experiment	Kausalität	Ist Variable X eine Ursache für Variable Y?

Tabelle 2.1: Eine Zusammenfassung der Forschungsmethoden

Forschungsdesigns

2.2

Die Sozialpsychologie ist eine wissenschaftliche Disziplin mit einem gut entwickelten Arsenal von Methoden zur Beantwortung von Fragen zum Sozialverhalten, wie etwa die zur Gewalt, mit der wir dieses Kapitel begonnen haben. Es gibt drei Arten von Methoden: die *Beobachtungsmethode*, die *korrelative Methode* und die *experimentelle Methode*. Jede dieser Methoden könnte dazu genutzt werden, eine bestimmte Forschungsfrage zu erkunden; jede Einzelne ist in bestimmter Hinsicht ein hochwirksames Werkzeug und in anderer Hinsicht ziemlich unwirksam. Ein Teil der Kreativität bei der Durchführung sozialpsychologischer Forschung besteht darin, sich die richtige Methode auszusuchen, um ihre Stärken zu maximieren und ihre Schwächen zu minimieren.

In diesem Kapitel werden wir uns im Einzelnen mit diesen Methoden beschäftigen. Wir, die Autoren dieses Buchs, sind Sozialpsychologen, die schon viel in der Forschung gemacht haben. Daher werden wir versuchen, Ihnen aus erster Hand einen Einblick zu liefern – sowohl in die Freuden als auch in die Schwierigkeiten bei der Durchführung sozialpsychologischer Untersuchungen. Es kommt Freude auf, wenn man die Hinweise auf die Ursachen eines interessanten und wichtigen Sozialverhaltens enträtselt; das ist so, als würde ein Detektiv in einem Krimi allmählich den Täter entlarven. Wir beide empfinden es als anregend, dass wir Werkzeuge haben, die eindeutige Antworten auf Fragen liefern, über die Philosophen seit Jahrhunderten debattiert haben. Zugleich haben wir als erfahrene Forscher gelernt, diese Anregung mit einer gehörigen Dosis Bescheidenheit zu würzen; denn es gibt erhebliche praktische und ethische Einschränkungen bei der Durchführung sozialpsychologischer Forschung.

2.2.1 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben

Durch die scharfsinnige Beobachtung menschlichen Verhaltens lässt sich viel in Erfahrung bringen: Wenn man eine Gruppe von Menschen oder eine Art des Verhaltens beschreiben will, ist die **Beobachtungsmethode** sehr nützlich – die Technik, mit

deren Hilfe der Forscher Menschen beobachtet und Messungen oder Eindrücke protokolliert, die er aus ihrem Verhalten gewinnt. Die Beobachtungsmethode kann vielerlei Formen annehmen, abhängig davon, wonach der Forscher sucht, wie voreingenommen oder unvoreingenommen er die Menschen beobachtet und inwieweit er seine Beobachtungen quantifizieren will.

Ethnografie

Ein Beispiel ist die **Ethnografie**, die Methode, mit deren Hilfe Forscher versuchen, unabhängig von möglichen eigenen vorgefassten Meinungen eine Gruppe oder Kultur durch die Beobachtung von innen heraus zu verstehen. Ziel ist es, die Komplexität der Gruppe dadurch zu verstehen, dass man sie in Aktion beobachtet. Die Ethnografie ist die wichtigste Methode der Ethnologie, der Lehre von den menschlichen Kulturen und Gesellschaften. Da Sozialpsychologen zunehmend das Sozialverhalten in Kulturen untersuchen, die sich von der eigenen unterscheiden, wird immer häufiger die Ethnografie zu Hilfe genommen, um unterschiedliche Kulturen zu beschreiben und Hypothesen zu psychologischen Prinzipien zu entwickeln (Fine & Elsbach, 2000; Hodson, 2004; Uzzell, 2000).

Lassen Sie uns auf folgendes Beispiel aus den frühen Jahren der sozialpsychologischen Forschung eingehen. Anfang der 1950er-Jahre sagte eine Gruppe von Personen aus dem Mittleren Westen der USA voraus, die Welt werde an einem bestimmten Datum durch eine verheerende Katastrophe untergehen. Außerdem verkündete sie, sie werde rechtzeitig von einem Raumschiff gerettet werden, das im Hinterhof ihres Anführers landen würde. Leon Festinger und seine Kollegen, die davon ausgingen, dass das Ende der Welt nicht unmittelbar bevorstand, fanden es interessant, diese Gruppe genau zu beobachten und festzuhalten, wie sie wohl reagieren würde, wenn sich ihre Annahmen und Vorhersagen nicht bestätigten (Festinger et al., 1956). Um die Gespräche der Gruppe mithören zu können, hielten die Forscher es für erforderlich, bei ihr Mitglied zu werden, und gaben vor, ebenfalls an das bevorstehende Weltende zu glauben.

Für den Ethnografen ist es unabdingbar, dass er vermeidet, der Gruppe seine eigene vorgefasste Meinung aufzuzwängen, und dass er versucht, die

Sichtweise der Menschen, die er beobachtet, zu verstehen. Manchmal möchte ein Forscher jedoch eine bestimmte Hypothese mithilfe der Beobachtungsmethode überprüfen. Vielleicht will er herausfinden, wie aggressiv Kinder während der Schulferien sind. In diesem Fall würde er systematisch nach bestimmten Verhaltensweisen suchen, die vor Beginn der Beobachtung konkret definiert werden. Aggression könnte zum Beispiel als Schlagen oder Schubsen eines anderen Kindes, als Wegnehmen eines Spielzeugs, ohne zu fragen, und so weiter definiert werden. Der Beobachter könnte am Rand des Spielplatzes stehen und protokollieren, wie oft diese Verhaltensweisen auftreten. Ist der Forscher daran interessiert, wie sich Geschlechts- und Altersunterschiede auf das Sozialverhalten auswirken, würde er auch das Geschlecht und das Alter der Kinder notieren. Woher wissen wir, wie genau der Beobachter ist? Bei Studien dieser Art ist es wichtig, auf die **Interrater-Reliabilität** zu achten, das heißt auf den Grad der Übereinstimmung zwischen zwei oder mehr Menschen, die unabhängig voneinander Verhalten beobachten und einen Datensatz kodieren. Indem sie nachweisen, dass zwei oder mehr Beobachter unabhängig voneinander die gleichen Beobachtungen machen, sichern die Forscher ab, dass es sich bei diesen Beobachtungen nicht um die subjektiven, verzerrten Eindrücke eines Einzelnen handelt.

Dokumentenanalyse

Die Beobachtungsmethode ist nicht auf Beobachtungen des Verhaltens im realen Leben beschränkt. Der Forscher kann auch die gesammelten Dokumente oder Archive einer Kultur begutachten, eine Technik, die als **Dokumentenanalyse** bekannt ist (Mullen et al., 2001). So sagen zum Beispiel Tagebücher, Romane, Selbstmordankündigungen, die Texte beliebter Songs, Fernsehshows, Filme, Zeitschriften, Zeitungsartikel und die Werbung sehr viel über das Selbstbild einer Gesellschaft aus. Wie in unserem Beispiel über Aggression werden auch hier bestimmte, gut definierte Kategorien gebildet und dann auf die Archivquelle angewendet (siehe die folgende Selbsttest-Übung). Rufen Sie sich noch einmal die Frage nach der Beziehung zwischen

Pornografie und Gewalt in Erinnerung. Ein Problem bei dieser Frage ist die Definition von Pornografie. So sagte Potter Stewart, Richter am Obersten Gerichtshof: »Wenn ich Pornografie sehe, weiß ich, dass ich es mit ihr zu tun habe«, doch ihren genauen Inhalt zu beschreiben ist nicht leicht.

Die Dokumentenanalyse ist ein gutes Werkzeug zur Beantwortung dieser Frage, weil sie den Forscher in die Lage versetzt, den Inhalt von Dokumenten einer Kultur zu beschreiben – in diesem Fall die Fotografien und Geschichten, die für die derzeit auf dem Markt erhältliche Pornografie repräsentativ sind. Ein Forscher untersuchte zum Beispiel den Inhalt der Pornografie in Taschenbuchromanen mit dem Siegel »Nur für Erwachsene«, die an Zeitungsständen und in Buchläden verkauft werden (Smith, 1976). Ein weiterer Forscher wertete die Fotos aus, die auf Internetseiten gepostet wurden (Mehta, 2001). Ein verwirrender Befund war, dass es bei Pornografie oft um den Einsatz von Gewalt (körperlich, psychisch oder mithilfe von Erpressung) durch einen Mann geht, damit er eine Frau dazu bringt, sich auf ungewollten Sex einzulassen. Bei der Pornografie ist Aggression gegen Frauen ganz oft (wenn auch nicht immer) ein Hauptthema.

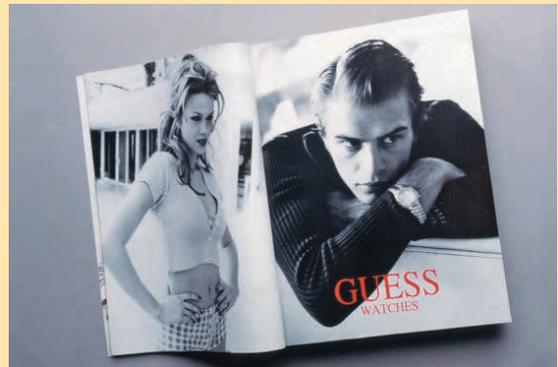
Die Beobachtungsforschung in Form der Dokumentenanalyse kann viel über die Werte und Vorstellungen einer Gesellschaft zum Vorschein bringen. Die Tatsache, dass sexuelle Gewalt gegen Frauen in der Pornografie verbreitet ist, legt nahe, dass diese Bilder und Geschichten viele Leser ansprechen (Dietz & Evans, 1982; Gossett & Byrne, 2002), und wirft einige beunruhigende Fragen auf: Gibt es einen Zusammenhang zwischen Pornografie und den sexuellen Gewaltverbrechen gegen Frauen in unserer Gesellschaft? Führen das Lesen pornografischer Literatur und das Betrachten pornografischer Fotos bei einigen Männern dazu, sexuelle Gewalt einzusetzen? Um diese Fragen beantworten zu können, sind andere Forschungsmethoden als die Dokumentenanalyse notwendig. Später in diesem Kapitel werden wir sehen, auf welche Weise Forscher die korrelative und die experimentelle Methode verwendet haben, um wichtige Fragen zur sexuellen Gewalt gegen Frauen näher zu untersuchen.

SELBSTTEST!**Dokumentenanalyse: Frauen, Männer und die Medien**

Versuchen Sie einmal, Ihre eigene Dokumentenanalyse durchzuführen, um zu sehen, wie Frauen und Männer in den Medien dargestellt werden. Wählen Sie drei oder vier Zeitschriften aus, die sich auf unterschiedliche Themen konzentrieren und an eine unterschiedliche Leserschaft wenden, zum Beispiel ein Nachrichtenmagazin, eine »Frauen«-Zeitschrift wie die *Brigitte*, ein »Herren«-Magazin wie den *Playboy* und ein Theatermagazin wie *Theater heute*. Schlagen Sie die Zeitschriften aufs Geratewohl auf, bis Sie Anzeigen finden, die mindestens einen Menschen zeigen. Wiederholen Sie den Vorgang, bis Sie in jeder Zeitschrift zwei oder drei solcher Anzeigen betrachtet haben.

Notieren Sie sich, wie viel vom Bild dem Gesicht der Person gewidmet ist und ob die dargestellte Person eine Frau oder ein Mann ist. Sortieren Sie dann die Bilder danach, was von den abgebildeten Personen zu sehen ist: a) der

gesamte Körper, b) von der Taille ab oder c) vor allem Kopf und Gesicht. Gibt es Unterschiede im Hinblick darauf, wie Frauen und Männer dargestellt werden? Wenn ja, warum geschah dies Ihrer Meinung nach? Schlagen Sie nun Seite 58 auf, um zu sehen, wie die Ergebnisse konkreter Forschung zu diesem Thema aussehen.

**Grenzen der Beobachtungsmethode**

Die Beobachtungsmethode hat einen begrenzten Nutzen. Gewisse Verhaltensweisen lassen sich nur schwer beobachten, weil sie nur selten oder nur im Privaten vorkommen. Hätten etwa Latané und Darley die Beobachtungsmethode gewählt, um zu untersuchen, inwieweit die Anzahl der Zeugen einen Einfluss auf die Bereitschaft der Menschen hat, einem Opfer zu helfen, würden wir vielleicht immer noch auf die Antwort warten, da Notfälle eher selten sind und es schwierig ist, vorherzusagen, wann sie eintreten.

Stattdessen hätten Latané und Darley eine Dokumentenanalyse durchführen und zum Beispiel Zeitungsberichte über Gewaltverbrechen untersuchen sowie die Anzahl der Zeugen und derjenigen protokollieren können, die dem Opfer ihre Hilfe anboten. Doch auch hier wären die Forscher schnell auf Probleme gestoßen: Hat jeder Journalist erwähnt, wie viele Zeugen es gab? War die angegebene Zahl korrekt? Wurden in diesem Artikel alle Formen der Hilfeleistung erwähnt? Die Forscher hätten es also mit relativ unzuverlässigen Daten zu tun gehabt. Bei Dokumentenanalysen ist der Forscher immer von

demjenigen abhängig, der das Material zusammengetragen hat. Die Journalisten hatten andere Ziele, als sie ihre Artikel schrieben, und vielleicht nicht alle Informationen verwertet, die die Forscher später brauchen würden.

Und am wichtigsten ist vielleicht Folgendes: Die Sozialpsychologen wollen Verhalten nicht nur beschreiben, sie wollen es auch vorhersagen und erklären. Um dies tun zu können, brauchen sie angemessenere Methoden.

2.2.2 Die korrelative Methode: Sozialverhalten vorhersagen

Ein Ziel der Sozialwissenschaft ist es, die Zusammenhänge zwischen Variablen zu verstehen und vorhersagen zu können, wann unterschiedliche Arten des Sozialverhaltens auftreten. Welcher Zusammenhang besteht zwischen der Menge an pornografischem Material, das Menschen konsumieren, und der Wahrscheinlichkeit, dass sie sexuelle Gewalttaten begehen? Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem Ausmaß an Gewalt, mit dem Kinder

beim Fernsehen konfrontiert sind, und ihrer Aggressivität? Um derlei Fragen zu beantworten, greifen Forscher häufig zu einer weiteren Methode – der korrelativen Methode.

Bei der **korrelativen Methode** werden zwei Variablen systematisch gemessen, und es wird der Zusammenhang zwischen ihnen erfasst (inwieweit also eine Variable durch die andere vorhergesagt werden kann). Das Verhalten und die Einstellungen von Menschen können auf vielfältige Weise gemessen werden. So wie bei der Beobachtungsmethode greifen die Forscher auch hier manchmal auf direkte Beobachtungen des menschlichen Verhaltens zurück. So wollen sie vielleicht überprüfen, ob es einen Zusammenhang gibt zwischen dem aggressiven Verhalten von Kindern und dem Ausmaß an Gewalt, mit dem sie beim Fernsehen konfrontiert sind. Auch sie könnten Kinder auf dem Spielplatz beobachten, doch ihr Ziel wäre es, den Zusammenhang oder die Korrelation zwischen der Aggressivität der Kinder und anderen Faktoren, zum Beispiel ihren Fernsehgewohnheiten, zu ermitteln, die die Forscher ebenfalls messen.

Forscher untersuchen solche Zusammenhänge, indem sie den **Korrelationskoeffizienten** berechnen, einen statistischen Wert, der anzeigt, wie gut sich eine Variable durch eine andere vorhersagen lässt – wie gut man beispielsweise von der Größe eines Menschen auf sein Gewicht schließen kann. Eine positive Korrelation bedeutet, dass die Zunahme des Wertes einer Variablen mit der Zunahme des Wertes der anderen Variablen einhergeht. Höhe und Gewicht korrelieren positiv. Je größer Menschen sind, desto mehr wiegen sie in der Regel. Eine negative Korrelation bedeutet, dass die Zunahme des Wertes der einen Variablen mit der Abnahme des Wertes der anderen einhergeht. Würden Größe und Gewicht des Menschen negativ korrelieren, würden wir sehr seltsam aussehen; kleine Menschen (etwa Kinder) würden wie Pinguine aussehen, während große Menschen wie Basketballspieler nur Haut und Knochen wären! Natürlich ist es auch möglich, dass zwei Variablen nicht miteinander korrelieren, so dass der Forscher die eine Variable nicht aufgrund der anderen vorhersagen kann (► *Abbildung 2.1*).

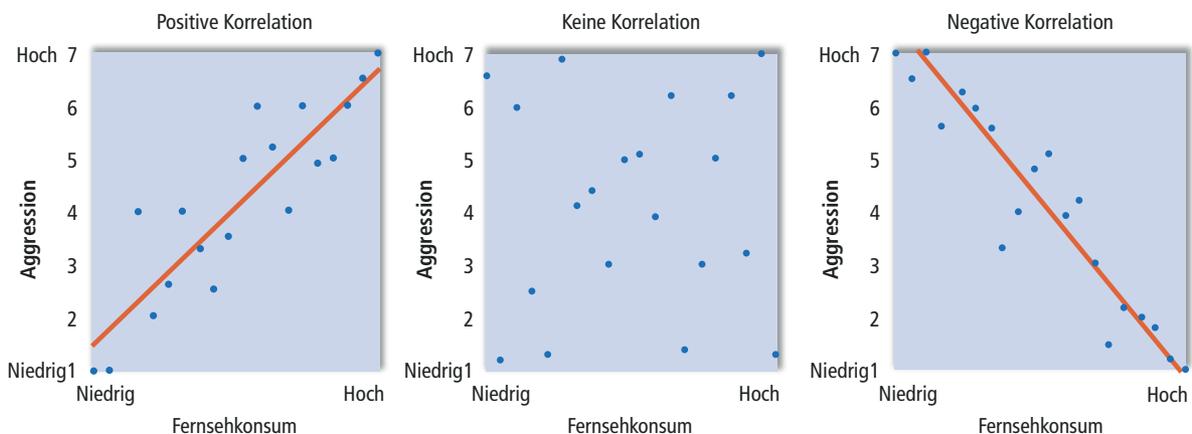


Abbildung 2.1: Der Korrelationskoeffizient. Die hier aufgeführten Diagramme zeigen drei mögliche Korrelationen zwischen dem Konsum von Gewalt im Fernsehen und dem aggressiven Verhalten von Kindern. Das Diagramm links zeigt eine ausgeprägte positive Korrelation: Je mehr die Kinder fernsehen, desto aggressiver waren sie. Das Diagramm in der Mitte zeigt keine Korrelation: Die Menge des Fernsehkonsums bei den Kindern hatte keinerlei Einfluss darauf, wie aggressiv sie waren. Das Diagramm rechts zeigt eine ausgeprägte negative Korrelation: Je mehr die Kinder fernsahen, desto weniger aggressiv waren sie.

Befragungen

Die korrelative Methode wird oft bei **Befragungen** angewendet, einer Forschungsmethode, bei der einer repräsentativen Stichprobe von Menschen Fragen zu ihren Einstellungen oder ihrem Verhalten gestellt wird. Befragungen sind eine praktische Möglichkeit, die Einstellungen von Menschen zu

messen. Man kann sie zum Beispiel anrufen und danach fragen, welchen Kandidaten sie bei einer bevorstehenden Wahl unterstützen werden oder wie sie über verschiedene soziale Fragen denken. Forscher wenden oft die korrelative Methode auf Befragungsergebnisse an, um anhand der Antworten der Befragten auf eine Frage ihre Reaktion auf

andere Fragen vorherzusagen. Psychologen führen oft Befragungen durch, um Sozialverhalten und Einstellungen besser zu verstehen. Sie untersuchen zum Beispiel, ob das Ausmaß, in dem Männer Pornografie konsumieren, mit ihrer Einstellung gegenüber Frauen zusammenhängt.

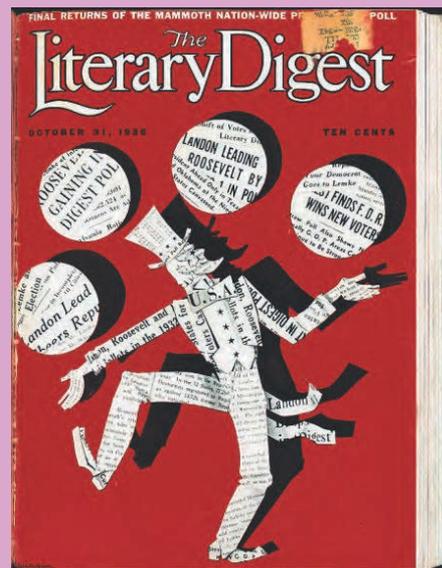
Befragungen haben eine Reihe von Vorteilen. So ermöglichen sie es dem Forscher, die Zusammenhänge zwischen Variablen zu beurteilen, die sich –

wie etwa die Häufigkeit, mit der Menschen sicheren Sex praktizieren – schwer beobachten lassen. Wenn interessante Variablen nicht leicht zu beobachten sind, verlassen sich die Forscher auf Befragungen der Menschen zu ihren Überzeugungen, Einstellungen und Verhaltensweisen und untersuchen mögliche Zusammenhänge – etwa ob Menschen, die viel darüber wissen, wie HIV übertragen wird, eher als andere sicheren Sex praktizieren.

SOZIALPSYCHOLOGIE IM ALLTAG

Zufallsauswahl bei politischen Umfragen

Im Herbst 1936 führte die Wochenzeitschrift *The Literary Digest* eine große Umfrage durch, bei der es darum ging, welchem Kandidaten die Befragten bei den bevorstehenden Präsidentschaftswahlen ihre Stimme geben würden. Die Zeitschrift beschaffte sich die Namen und Adressen ihrer Stichprobe aus Telefonbüchern und Anmeldeunterlagen der Kfz-Zulassungsstelle. Das Ergebnis ihrer Befragung von zwei Millionen Menschen ließ darauf schließen, dass Alf Landon, der Kandidat der Republikaner, durch einen Erdrutschsieg gewinnen würde. Sie wissen natürlich, dass es nie einen Präsidenten namens Landon gab. Stattdessen gewann Franklin Delano Roosevelt in allen Staaten der USA, außer zweien. Was war bei der Umfrage des *The Literary Digest* schiefgegangen? Mitten in der Weltwirtschaftskrise konnten sich viele Menschen weder ein Telefon noch ein Auto leisten. Denjenigen, die diese Dinge besaßen, ging es finanziell gut. Die meisten wohlhabenden Wähler waren Republikaner, die sich mit großer Mehrheit für Alf Landon aussprachen. Die Mehrzahl der Wähler war jedoch nicht wohlhabend – und unterstützte mit überwältigender Mehrheit den demokratischen Kandidaten Roosevelt. Da *The Literary Digest* eine Namensliste verwendete, die die weniger wohlhabenden Mitglieder der Gesellschaft ausschloss, befragte er eine nicht repräsentative Stichprobe. (*The Literary Digest* erholte sich nie von diesem methodischen Desaster und musste sein Erscheinen kurz nach Veröffentlichung der Umfrage einstellen.)



Auch heutzutage sind politische Umfragen gegen solche Stichprobenfehler nicht gefeit. Viele Umfrageforschungsinstitute nehmen wegen des Problems, dass es keine Telefonbücher für Handynummern gibt, nur zu Hause (über das Festnetztelefon) Kontakt mit den Menschen auf. Damit gehen sie ein Risiko ein: Bei einer Umfrage, die im November 2011 durchgeführt wurde, wurden die Wähler gefragt, für wen sie stimmen würden, wenn Barack Obama gegen Mitt Romney antreten würde. Bei denjenigen, die über das Festnetz kontaktiert wurden, lag Romney um 6 Prozentpunkte vorn. Doch bei denjenigen, die keinen Festnetzanschluss hatten und über ihre Handys kontaktiert wurden, lag Obama um 22 Prozentpunkte vorn (»Obama 46%«, 2011).

Ein weiterer Vorteil von Befragungen ist die Möglichkeit, repräsentative Ausschnitte aus der Grundgesamtheit auszuwählen. Ergebnisse einer Befragung sind nur dann nützlich, wenn sie die Meinungen der Allgemeinheit zum Ausdruck bringen – nicht nur die der Befragten (der sogenannten *Stichprobe*). Die Forscher, die die Befragungen durchführen, geben sich sehr viel Mühe, sicherzustellen, dass die Menschen, die sie befragen, auch repräsentativ sind. Sie wählen Stichproben aus, die hinsichtlich einer Reihe von Merkmalen (zum Beispiel Alter, Bildungsstand, Religionszugehörigkeit, Geschlecht, Einkommen) typisch für die Bevölkerung sind. Sie achten auch darauf, eine **Zufallsauswahl** von Personen aus der Gesamtbevölkerung zu ziehen. So wird gewährleistet, dass jedes Mitglied der Bevölkerung die gleiche Chance erhält, für die Stichprobe ausgewählt zu werden. Solange die Stichprobe nach dem Zufallsprinzip zusammengestellt wird, können wir davon ausgehen, dass die Antworten repräsentativ für die Gesamtbevölkerung sind.

Ein potenzielles Problem bei Umfragedaten ist die Genauigkeit der Antworten. Einfache Fragen – wie etwa dazu, was Menschen über ein bestimmtes Thema denken oder was sie normalerweise tun – sind relativ leicht zu beantworten. Befragungsteilnehmer darum zu bitten, vorherzusagen, wie sie sich in einer hypothetischen Situation verhalten würden, oder zu erklären, warum sie sich in der Vergangenheit so und nicht anders verhalten haben, ist jedoch eine Einladung zu Ungenauigkeit (Schuman & Kalton, 1985; Schwarz et al., 1998). Oft wissen die Menschen die Antwort einfach nicht – meinen aber, sie zu wissen. Richard Nisbett und Tim Wilson (1977) wiesen dieses Phänomen »mehr zu sagen, als man wissen kann« in einer Reihe von Studien nach, in denen die Befragten oft ungenau schilderten, warum sie auf bestimmte Weise reagiert hatten. Sie erklärten ihre Reaktionen eher mit dem, was sie ihrer Ansicht nach beeinflusst

haben könnte, als mit dem, was sie tatsächlich beeinflusst hatte. (Mit diesen Studien werden wir uns in *Kapitel 5* ausführlicher beschäftigen.)

Begrenztheit der korrelativen Methode: Korrelation ist nicht gleich Kausalität

Der Hauptnachteil der korrelativen Methode besteht in Folgendem: Sie informiert uns nur darüber, dass zwei Variablen in Zusammenhang miteinander stehen. Ziel der Sozialpsychologie ist es jedoch, die *Ursachen* von Sozialverhalten zu identifizieren. Wir wollen sagen können, dass A die Ursache für B ist, und nicht nur, dass A mit B korreliert.

Wenn ein Forscher eine Korrelation zwischen zwei Variablen feststellt, dann heißt das, dass es drei mögliche Kausalzusammenhänge zwischen diesen Variablen gibt. So haben Forscher zum Beispiel eine Korrelation zwischen der Aggressivität von Kindern und deren Konsum von Fernsehsendungen gefunden, in denen Gewalt eine wichtige Rolle spielt (ähnlich dem Muster im linken Diagramm von *Abbildung 2.1*, jedoch nicht ganz so stark; siehe Eron, 1982). Eine Erklärung für diese Korrelation ist, dass Kinder, die im Fernsehen Gewalt erleben, selbst gewalttätiger werden. Doch genauso gut ist der umgekehrte Fall möglich: Gewalttätige Kinder schauen sich eher Fernsehsendungen an, in denen Gewalt vorkommt. Möglicherweise gibt es aber auch keine kausale Beziehung zwischen diesen beiden Variablen. So könnte eine dritte Variable, zum Beispiel unachtsame Eltern, die sich wenig um ihre Kinder kümmern, die Ursache sowohl für den Fernsehkonsum als auch für das gewaltsame Verhalten sein. (Experimentelle Befunde untermauern die Richtigkeit einer dieser Kausalbeziehungen; um welche es sich handelt, werden wir in *Kapitel 12* erläutern.) Wenn man die korrelative Methode verwendet, ist es falsch, sofort den Schluss zu ziehen, dass eine Variable das Auftreten der anderen verursacht. *Korrelation ist kein Beleg für Kausalität.*



Bei einer Anfang der 1990er-Jahre durchgeführten Studie fand man eine Korrelation zwischen der Variante der Verhütungsmethode, die von Frauen verwendet wird, und der Wahrscheinlichkeit, dass sie sich eine sexuell übertragbare Krankheit zuzogen. Die Frauen, deren Partner Kondome benutzten, hatten eher eine sexuell übertragbare Krankheit als Frauen, die ein Diaphragma oder empfängnisverhütende Schwämmchen verwendeten. Bedeutet das, dass die Verwendung von Kondomen die Zunahme sexuell übertragbarer Krankheiten verursacht? Nicht unbedingt – Korrelation ist nicht gleich Kausalität. (Alternativerklärungen zu diesem Forschungsergebnis werden im Text vorgestellt.)

Diese Tatsache außer Acht zu lassen ist leider einer der verbreitetsten methodischen Fehler in den Sozialwissenschaften. Denken Sie an eine Studie über sexuell übertragbare Krankheiten bei Frauen und über Verhütungsmethoden (Rosenberg et al., 1992). Die Forscher prüften die Krankenberichte von Frauen, die eine Klinik aufgesucht hatten, in Bezug auf die Frage, für welche Verhütungsmethoden sich diese Frauen entschieden hatten und ob sie eine sexuell übertragbare Krankheit hatten. Überraschenderweise stellten sie fest, dass Frauen, die sich auf Kondome verließen, bedeutend häufiger eine sexuell übertragbare Krankheit hatten als Frauen, die ein Diaphragma oder empfängnisverhütende Schwämmchen benutzten. Dieses Ergebnis wurde in der Boulevardpresse zusammen mit der Schlussfolgerung verbreitet, die Verwendung von Diaphragmen und empfängnisverhütenden Schwämmchen verringere das Auftreten sexuell übertragbarer Krankheiten. Einige Reporter legten Frauen, deren Partner Kondome benutzten, sogar eindringlich nahe, zu anderen Verhütungsmethoden überzugehen.

Erkennen Sie, wo das Problem liegt, wenn man eine solche Schlussfolgerung zieht? Die Tatsache, dass das Auftreten von Geschlechtskrankheiten mit der Art der von Frauen verwendeten Verhütungsmittel in Verbindung gebracht wurde, legt eine Vielzahl

kausaler Interpretationen nahe. Vielleicht hatten die Frauen, die empfängnisverhütende Schwämmchen und Diaphragmen verwendeten, Sex mit weniger Partnern. (Tatsächlich hatten Kondombenutzer im vorausgegangenen Monat eher Sex mit mehreren Partnern.) Vielleicht hatten die Partner der Frauen, die sich auf Kondome verließen, eher eine sexuell übertragbare Krankheit als die Partner der Frauen, die empfängnisverhütende Schwämmchen und Diaphragmen benutzten. Es ist einfach nicht möglich, dies zu wissen. Deswegen kann aus dieser korrelativen Studie auch nicht der Schluss gezogen werden, dass bestimmte Verhütungsmethoden vor sexuell übertragbaren Krankheiten schützen.

Lassen Sie uns als weiteres Beispiel für den Fehler, Korrelation als Beleg für Kausalität anzusehen, auf die Frage zurückkommen, ob Pornografie die Ursache für aggressive sexuelle Handlungen wie die Vergewaltigung von Frauen ist. Im Rahmen einer Studie füllten Studierende einer großen Universität im Mittleren Westen der USA einen anonymen Fragebogen aus, in dem sie angaben, ob sie jemals sexuelle Gewalt ausgeübt und wie oft sie sich verschiedene Formen der Pornografie angesehen hatten (Carr & VanDeusen, 2004). Die Forscher fanden eine niedrige, aber statistisch signifikante Korrelation: Je höher der Pornografiekonsum der Studierenden, desto größer war die Wahrscheinlichkeit, dass sie sexuelle Gewalt angewendet hatten.

So vielsagend dieses Ergebnis auch sein mag, es belegt nicht, dass diejenigen Studenten, die mehr Pornografie konsumierten, eher zu sexueller Gewalt neigten. Fallen Ihnen Alternativerklärungen für diese Korrelation ein? Ist es möglich, dass Männer, die Frauen gegenüber aggressiv sind, ein größeres Interesse an Pornografie haben? Führt vielleicht ihre Aggression dazu, dass sie sich stärker von Pornografie angezogen fühlen und nicht die Pornografie ihre Aggression hervorruft (Malamuth et al., 2000)? Es könnte auch noch eine dritte Variable geben, nämlich etwas in der Erziehung oder Subkultur eines Mannes, wodurch die Wahrscheinlichkeit größer wird, dass er zu sexueller Gewalt neigt und Pornografie konsumiert. Andere Beispiele dafür, dass es problematisch ist, aus korrelativen Studien Kausalität abzuleiten, finden Sie in der folgenden Selbsttest-Übung.

SELBSTTEST!**Korrelation und Kausalität: Man sollte den Unterschied kennen**

Wenn zwei Variablen korrelieren, bedeutet das nicht unbedingt, dass die eine die Ursache für die andere ist; das scheint etwas zu sein, was leicht in Vergessenheit gerät. Eine Korrelation erlaubt es uns *nicht*, kausale Schlussfolgerungen zu ziehen. Denken Sie bei jedem der folgenden Beispiele darüber nach, warum eine Korrelation festgestellt wurde. Gibt es Alternativerklärungen, selbst wenn es auf der Hand zu liegen scheint, welche Variable die andere verursacht hat?

1. Ein Politiker rühmt die Tugenden von Pfadfindern und Pfadfinderinnen. In seiner Grußrede erwähnt er, dass nur wenige wegen Straßenkriminalität verurteilte Jugendliche Mitglieder der Pfadfinder gewesen seien. Mit anderen Worten, er setzt eine negative Korrelation zwischen Pfadfinderaktivitäten und der Häufigkeit kriminellen Verhaltens als gegeben voraus. Warum könnte das so sein?
2. Im Rahmen einer kürzlich durchgeführten Studie fand man heraus, dass Studierende mit »Helikoptereltern« – das sind Mütter und Väter, die die Studienleistungen ihrer Kinder immer genau im Blick haben und oft eingreifen – tatsächlich schlechtere Prüfungsnoten aufweisen als diejenigen, die nicht ständig über ihnen schweben. Folgt daraus, dass Studierende bessere Leistungen zeigen würden, wenn sich ihre Eltern ein wenig zurückhielten?
3. Bei einer kürzlich durchgeführten Studie mit kasernierten Soldaten fand man heraus, dass die Anzahl der Tattoos eines Soldaten positiv mit der Beteiligung an einem Motorradunfall korrelierte. Warum?
4. In einer Studie fand man heraus, dass religiöse Jugendliche seltener eine Straftat begehen und eher Sicherheitsgurte tragen als

Jugendliche, die nicht religiös sind. Führt Religion dazu, dass sich Menschen eher an das Gesetz halten?

5. Es gibt eine Korrelation zwischen der Neigung, ein Frühstück zu sich zu nehmen und der Anzahl der Jahre, die man lebt: Diejenigen, die das Frühstück auslassen, sterben früher. Beschert uns der Verzehr von Müsli ein langes Leben?
6. Einer Studie zufolge nahmen Kinder umso mehr zu, je mehr Milch sie tranken. Ein Forscher kam zu dem Schluss, dass Kinder, die ihr Gewicht kontrollieren müssen, ihren Milchkonsum drosseln sollten. Ist dies eine zulässige Schlussfolgerung?
7. Bei einer Befragung fand man vor Kurzem heraus, dass Menschen, die nichtkommerzielle Fernsehsender bevorzugen, mehr Sex haben als Menschen, die das nicht tun. »Wer hätte gedacht«, meinten die Forscher, »dass National-Geographic-Sonderprogramme oder Ken Burns' Geschichte des Baseball die Menschen in Stimmung bringen?« Wie würden Sie diese Korrelation erklären?
8. Bei einer kürzlich in Großbritannien durchgeführten Studie kam heraus, dass Kinder, die im Alter von zehn Jahren täglich Süßigkeiten essen, mit viel größerer Wahrscheinlichkeit später im Leben wegen eines Gewaltverbrechens verhaftet werden als gleichaltrige Kinder, die nicht täglich Süßigkeiten essen. Sollten wir die Anzahl der Schokoriegel einschränken, die Kinder essen, so dass sie sich nicht in Gewalttäter verwandeln.

Die Antworten finden Sie auf Seite 59.

Die experimentelle Methode: Kausalfragen beantworten

2.3

Die einzige Möglichkeit, Kausalzusammenhänge nachzuweisen, bietet die **experimentelle Methode**. Bei dieser Methode inszeniert der Forscher das Ereignis systematisch so, dass es von den Teilnehmern entweder auf die eine Weise (sie werden beispielsweise zusammen mit anderen Zuschauern Zeuge eines Notfalls) oder auf die andere Weise (so sind sie etwa die einzigen Zeugen desselben Notfalls) erlebt wird. In den meisten sozialpsychologischen Untersuchungen ist die experimentelle Methode die Methode der Wahl, weil sie es dem Forscher erlaubt, kausale Schlussfolgerungen zu ziehen.

»Theorie ist eine gute Sache, aber ein gutes Experiment ist für die Ewigkeit.«

Peter Leonidovich Kapitsa

Zur experimentellen Methode gehört immer, dass der Forscher direkt eingreift. Indem der Forscher immer nur einen Aspekt der Situation ändert (zum Beispiel die Gruppengröße), kann er feststellen, ob dieser Aspekt die Ursache des fraglichen Verhaltens ist (etwa ob Menschen bei einem Notfall helfen). Klingt einfach? Ist es aber nicht. Ein Experiment zu entwickeln, mit dem man die Hypothese von Latané und Darley über die Wirkungen der Gruppengröße überprüfen kann, stellt uns vor große praktische und ethische Probleme. Um welche Art von Notfall sollte es sich handeln? Idealerweise (aus wissenschaftlicher Perspektive) sollte er dem Fall Genovese so weit wie möglich ähneln. Dementsprechend müsste man einen Mord inszenieren, den Passanten beobachten könnten. Dabei könnte man die Situation so variieren, dass in einem Fall nur wenige Zeugen, im anderen viele Zeugen anwesend sind.

Natürlich würde kein Wissenschaftler, der noch Herr seiner Sinne ist, für nichts ahnende Zuschauer einen Mord inszenieren. Aber wie können wir eine realistische Situation herstellen, die zwar aufwühlend genug ist, um dem Genovese-Fall zu ähneln, aber nicht zu verstörend wirkt? Und wie können wir sicherstellen, dass jeder Zeuge – abgesehen von der Variable, die wir überprüfen wollen, in diesem Fall die Anzahl der Zeugen – denselben Notfall beobachtet?

Sehen wir uns an, wie Latané und Darley (1968) mit diesen Problemen fertig wurden. Stellen Sie sich vor, Sie würden an deren Experiment teilnehmen. Sie sind zur vereinbarten Zeit da und finden sich in einem langen Gang mit Türen zu mehreren kleinen Kabinen wieder. Ein Versuchsleiter begrüßt Sie, bringt Sie in eine der Kabinen und erwähnt, dass fünf weitere Studierende, die sich in den anderen Kabinen befinden, gemeinsam mit Ihnen an diesem Experiment teilnehmen. Der Forscher gibt Ihnen Kopfhörer mit Mikrofon und geht dann wieder. Sie setzen die Kopfhörer auf, und schon bald hören Sie, wie der Versuchsleiter allen erklärt, dass er gerne etwas über die persönlichen Probleme von Studierenden erfahren möchte.

Um sicherzustellen, dass die Beteiligten offen über ihre Probleme sprechen, stellt der Versuchsleiter klar, dass sie anonym bleiben werden. Jeder wird in seiner Kabine bleiben und mit den anderen nur über die Gegensprechanlage kommunizieren. Außerdem, so der Versuchsleiter, werde er der Diskussion nicht zuhören, damit sich die Beteiligten freier fühlen, offen und ehrlich zu sein. Zum Schluss bittet er die Teilnehmer, abwechselnd ihre Probleme darzulegen, wofür sie zwei Minuten Zeit haben. Danach werde jeder die Berichte der anderen kommentieren. Damit diese Vorgehensweise eingehalten werde, sei immer nur ein Mikrofon eingeschaltet.

Die Gruppendiskussion beginnt. Sie hören, wie der erste Teilnehmer zugibt, dass er Schwierigkeiten hatte, sich in der Hochschule einzugewöhnen. Etwas verlegen erwähnt er, dass er manchmal Anfälle hat, vor allem, wenn er unter Stress steht. Nachdem die zwei Minuten vorbei sind, hören Sie, wie die anderen vier Teilnehmer ihre Probleme diskutieren. Dann sind Sie an der Reihe. Nach Ihnen spricht die erste Person wieder. Zu Ihrem Erstaunen hat sie einen der zuvor erwähnten Anfälle.

Ich-äh-ähm-ich denke ich-ich brauche-ähm-wenn-wenn-ähm-ähm-könnte jemand-äh-äh-äh-äh-äh-äh-mir ein bisschen-ähm-helfen hier weil-ähm-ich-ähm-ich-äh-äh-gerade e-e-ein echtes Problem-äh-h-h-habe und ich-äh-wenn jemand mir helfen könnte, wäre das-wäre das-ähm-ähm w-w-wirklich gut ... weil-äh-äh-weil ich-äh-ich-uh-ich-einen von diesen-äh-An-äh-äh-Dingern habe und-und-und ich wirklich-äh-Hilfe gebrauchen könnte, wenn mir also

jemand-äh ein bisschen h-helfen-uh-äh-äh-äh-w-würde, k-könnte jemand-ähm-ähm-helfen-ähm-uh-uh-uh (röchelt) ... ich werde sterben-ähm-ähm-ich werde ... sterben-ähm-Hilfe-ähm-ähm-Anfall-äh (Röcheln, dann Stille). (Darley & Latané, 1968, S. 379)

Was hätten Sie in dieser Situation getan? Hätten Sie sich wie die meisten Teilnehmer an dieser Studie verhalten, wären Sie in Ihrer Kabine geblieben, hätten gehört, dass Ihr Mitstudent einen Anfall hat, und nichts unternommen. Überrascht Sie das? Latané und Darley protokollierten die Anzahl derer – nur 31 Prozent –, die ihre Kabine verließen, um nach dem Opfer oder dem Versuchsleiter zu suchen, bevor der Anfall vorüber war. Ganze 69 Prozent der Studierenden blieben in ihren Kabinen und unternahmen nichts – so wie Kitty Genoveses Nachbarn, die es nicht schafften, irgendeine Art von Hilfe zu leisten.

Zeigt dieses Ergebnis, dass die Ursache für die fehlende Hilfeleistung in der Anzahl derer liegt, die Zeuge des Anfalls wurden? Woher wissen wir, dass das nicht auf einen anderen Faktor zurückgeht? Wir wissen es, weil Latané und Darley das Experiment zweimal variierten. Beide Male war die Vorgehensweise mit der soeben beschriebenen bis auf einen entscheidenden Unterschied identisch: Die Diskussionsgruppe wurde verkleinert, so dass weniger Leute Zeuge des Anfalls wurden. Bei der ersten Variante wurde den Teilnehmern gesagt, außer ihnen würden noch drei andere (das Opfer plus zwei andere) an der Diskussion teilnehmen, bei der zweiten, zu ihrer Diskussionsgruppe gehöre nur eine weitere Person (das Opfer). Bei der zuletzt genannten Variante glaubte jeder Teilnehmer, er sei der Einzige, der den Anfall mitbekomme.

Unabhängige Variable	Abhängige Variable
Die Variable, von der angenommen wird, dass sie die abhängige Variable beeinflusst. Abgesehen von dieser Variablen sind die experimentellen Bedingungen für alle Teilnehmer identisch.	Die Reaktion, von der angenommen wird, dass sie von der unabhängigen Variablen abhängt. Diese Variable wird bei allen Teilnehmern erfasst.
Beispiel: Darley und Latané (1968)	
Die Anzahl der Zeugen	Wie viele Teilnehmer halfen?
 Teilnehmer + Opfer	85%
 Teilnehmer + Opfer + zwei weitere Personen	62%
 Teilnehmer + Opfer + vier weitere Personen	31%

Abbildung 2.2: Unabhängige und abhängige Variablen in der experimentellen Forschung. Forscher variieren die unabhängige Variable (z.B. die Anzahl der Zuschauer, die nach Auffassung der Beteiligten anwesend sind) und beobachten, welchen Einfluss dies auf die abhängige Variable hat (z.B. ob Menschen helfen).

Unabhängige und abhängige Variablen

In der Studie von Latané und Darley (1968) war die Anzahl der Menschen, die Zeugen des Notfalls wurden, die **unabhängige Variable**, also diejenige, die ein Forscher ändert oder variiert, um zu sehen, ob sie eine Auswirkung auf eine andere Variable hat. Die **abhängige Variable** ist diejenige, die ein For-

scher erfasst, um festzustellen, ob sie von der unabhängigen Variablen beeinflusst wird. Der Forscher stellt die Hypothese auf, dass die abhängige Variable von der Ausprägung der unabhängigen Variablen bestimmt wird. Das heißt, er stellt die Hypothese auf, dass die abhängige Variable von der unabhängigen Variablen abhängt (►Abbildung 2.2). Latané und

Darley fanden heraus, dass ihre unabhängige Variable (die Anzahl der Zeugen) eine Auswirkung auf die abhängige Variable (die Hilfeleistung) hatte. Als die Untersuchungsteilnehmer glaubten, außer ihnen seien noch vier andere Menschen Zeugen des Anfalls, boten nur 31 Prozent ihre Hilfe an. Als sie glaubten, nur zwei andere Menschen würden den Anfall mitbekommen, verdoppelte sich die Zahl derer, die Hilfe leisteten, auf 62 Prozent. Als sie glaubten, sie seien der einzige Zeuge des Anfalls, half fast jeder von ihnen (85 Prozent).

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Anzahl der Zeugen einen großen Einfluss auf das Hilfeverhalten hat, was jedoch nicht heißt, dass allein die Gruppengröße hierfür ausschlaggebend ist. Immerhin half bei vier Zeugen doch noch ein Drittel der Teilnehmer. Umgekehrt halfen einige Teilnehmer auch dann nicht, als sie glaubten, der einzige Zeuge zu sein. Offensichtlich beeinflussen noch andere Faktoren das Hilfeverhalten – die Persönlichkeit der Zeugen, ihre Vorerfahrungen mit Notfällen und so weiter. Dennoch gelang es Latané und Darley, einen wichtigen Einflussfaktor für das Hilfeverhalten der Menschen auszumachen: die Anzahl der ihrer Auffassung nach anwesenden Zeugen.

Die interne Validität bei Experimenten

Wie können wir sicher sein, dass das unterschiedliche Hilfeverhalten in der Studie von Latané und Darley mit dem epileptischen Anfall tatsächlich auf die unterschiedliche Anzahl der Zeugen des Notfalls zurückging? Könnte dieser Effekt auch durch einen anderen Aspekt der Situation verursacht worden sein? Das ist der große Vorteil der experimentellen Methode: Wir können uns des Kausalzusammenhangs zwischen Hilfeverhalten und Anzahl der Zeugen sicher sein, weil Latané und Darley dafür gesorgt haben, dass die Situation während der verschiedenen Versuchsanordnungen mit Ausnahme der unabhängigen Variablen gleich blieb – also der Anzahl der Zeugen. Wenn bei einem Experiment alles außer der unabhängigen Variablen gleich bleibt, sprechen wir von *interner Validität*. Latané und Darley achteten sorgfältig auf hohe interne Validität, indem sie sicherstellten, dass jeder Teilnehmer Zeuge desselben Notfalls wurde. Sie nahmen die Berichte und Diskussionsbeiträge der angeblich vorhandenen anderen Teilnehmer und des Opfers vorher auf Band auf und spielten sie über die Gegensprechanlage ab.

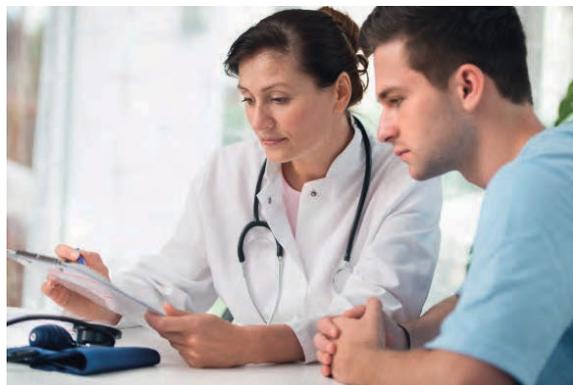
Vielleicht ist Ihnen jedoch aufgefallen, dass sich die Bedingungen beim Experiment von Latané und Darley abgesehen von der Anzahl der Zeugen noch in einem weiteren wichtigen Punkt unterschieden: Je nach Versuchsanordnung wirkten andere Untersuchungsteilnehmer an diesem Experiment mit. War das unterschiedliche Hilfeverhalten vielleicht auf Eigenschaften der Teilnehmer und nicht auf die unabhängige Variable zurückzuführen? Diejenigen, die unter der Bedingung »nur ein Zeuge« am Experiment teilnahmen, unterschieden sich möglicherweise in mehrerer Hinsicht von denen, für die andere Bedingungen galten, und waren von daher eher bereit zu helfen. Vielleicht verfügten sie über Wissen zu Epilepsie oder über Erfahrungen mit Notfällen. Wenn eine dieser Möglichkeiten zutrifft, wäre es schwierig, den Schluss zu ziehen, dass es die Anzahl der Zeugen und nicht der Hintergrund der Teilnehmer war, die zum unterschiedlichen Hilfeverhalten führte.

Glücklicherweise gibt es eine Technik, die es Versuchsleitern erlaubt, Unterschiede zwischen den Teilnehmern als Ursache der Ergebnisse möglichst gering zu halten: die **Zufallszuweisung zu Bedingungen**. Dieses Verfahren gewährleistet, dass alle Teilnehmer die gleiche Chance haben, an den unterschiedlichen Bedingungen eines Experiments teilzunehmen, und sorgt dafür, dass Unterschiede bezüglich Persönlichkeit oder Hintergrund der Teilnehmer gleichmäßig auf die experimentellen Bedingungen verteilt sind. Da Latané und Darleys Teilnehmer den einzelnen Bedingungen des Experiments durch Zufallsauswahl zugewiesen wurden, ist es sehr unwahrscheinlich, dass für all diejenigen, die viel über Epilepsie wussten, dieselbe Versuchsbedingung galt. Man kann davon ausgehen, dass vorhandene Kenntnisse über Epilepsie zufällig (das heißt in etwa gleichmäßig) über die drei experimentellen Bedingungen verteilt waren. Diese wirkungsvolle Technik ist der wichtigste Teil der experimentellen Methode.

Doch selbst bei der Zufallsauswahl besteht immer die (sehr geringe) Möglichkeit, dass unterschiedliche Eigenschaften von Menschen nicht gleichmäßig über die Versuchsbedingungen verteilt waren. Wenn wir zum Beispiel eine Gruppe von 40 Menschen willkürlich in zwei Gruppen einteilen, so ist es möglich, dass in der einen Gruppe durch Zufall eine größere Anzahl von Teilnehmern landet, die besser über Epilepsie informiert sind, als in der anderen – so wie es möglich ist, viel öfter Kopf als

Zahl zu bekommen, wenn man eine Münze vierzigmal wirft. Diese Möglichkeit nehmen wir in der Experimentalpsychologie sehr ernst. Aus unseren Datenanalysen ergibt sich ein **Wahrscheinlichkeitsniveau (p -Wert)**, eine Zahl, die mithilfe statistischer Methoden berechnet wird und dem Forscher sagt, wie wahrscheinlich es ist, dass die Ergebnisse seines Experiments durch Zufall zustande gekommen sind und nicht aufgrund der unabhängigen Variablen. In der Wissenschaft, einschließlich der Sozialpsychologie, gelten Ergebnisse dann als *signifikant* (zuverlässig), wenn die Wahrscheinlichkeit, dass sie auf Zufallsfaktoren und nicht auf den untersuchten unabhängigen Variablen basieren, unter fünf Prozent liegt. Würden wir zum Beispiel eine Münze vierzigmal werfen und vierzigmal Kopf bekommen, würden wir wahrscheinlich annehmen, dass dies kaum ein Zufallsergebnis sein kann und dass mit der Münze etwas nicht in Ordnung ist (vielleicht würden wir uns beide Seiten der Münze ansehen, um sicherzustellen, dass es sich nicht um eine Trickmünze handelt, bei der hinten und vorne ein Kopf ist!). Ähnlich wäre es, würden die Ergebnisse bei zwei Versuchsanordnungen eines Experiments signifikant von dem abweichen, wie wir es aufgrund des Zufalls erwartet hätten. Wir würden davon ausgehen, dass die Abweichung durch die unabhängige Variable verursacht wurde (zum Beispiel die Anzahl der Zeugen bei einem Notfall). Der p -Wert sagt uns, inwieweit wir uns darauf verlassen können, dass der Unterschied auf Zufall zurückgeht und nicht auf die unabhängige Variable.

Fassen wir noch einmal zusammen: Der Schlüssel zu einem guten Experiment ist eine hohe **interne Validität**, die wir nun definieren können als das Ausmaß, in dem die unabhängige Variable, und *nur* diese, die abhängige Variable beeinflusst. Dies erfolgt durch die Kontrolle aller Störvariablen und eine auf Zufall basierende Zuweisung der Untersuchungsteilnehmer zu den unterschiedlichen Versuchsbedingungen (Campbell & Stanley, 1967). Ist die interne Validität hoch, kann der Versuchsleiter beurteilen, ob die unabhängige Variable die abhängige Variablen verursacht. Dies ist das Gütesiegel der experimentellen Methode, das sie von der Beobachtungsmethode und der korrelativen Methode unterscheidet. Nur mithilfe der experimentellen Methode kann man Fragen nach Kausalzusammenhängen wie dem zwischen Pornografiekonsum und Gewaltanwendung beantworten.



Ein großer Teil der psychologischen Forschung findet unter Laborbedingungen statt. Wie verallgemeinern Sozialpsychologen die Befunde dieser Studien auf das Leben außerhalb des Labors?

So haben Forscher überprüft, ob Pornografie Aggression hervorruft. Dies erfolgte so, dass die Untersuchungsteilnehmer nach dem Zufall zwei Gruppen zugewiesen wurden: Sie mussten sich bereit erklären, sich pornografische oder nichtpornografische Filme (die unabhängige Variable) anzusehen; dann wurde erfasst, inwieweit sich die Untersuchungsteilnehmer aggressiv gegenüber Frauen verhielten (die abhängige Variable). Im Rahmen einer Studie von Donnerstein und Berkowitz (1981) wurden männliche Versuchspersonen zunächst von einer Frau verärgert; anschließend wurden sie nach dem Zufall einer von drei Gruppen zugewiesen, in der sie einen von drei Filmen sahen: aggressive Pornografie (eine Vergewaltigungsszene), nichtaggressive Pornografie (Sex ohne Gewalt) oder einen neutralen Film ohne Gewalt und Sex (ein Talkshow-Interview). Die Männer erhielten anschließend die Gelegenheit, sich gegenüber der Frau, die sie verärgert hatte, aggressiv zu verhalten. Sie konnten die Stärke der Stromstöße auswählen, die sie in einem angeblich nicht mit der vorherigen Begegnung in Zusammenhang stehenden Lernexperiment erhalten sollte (die Frau erhielt in Wirklichkeit keine Stromstöße, doch die Untersuchungsteilnehmer glaubten dies). Diejenigen, die den Film mit aggressiv-pornografischem Inhalt gesehen hatten, verabreichten der Frau wesentlich stärkere Stromstöße als die Untersuchungsteilnehmer, die nichtaggressive Pornografie oder den neutralen Film gesehen hatten. Das lässt darauf schließen, dass es nicht die Pornografie als solche ist, die zu aggressivem Verhalten führt, sondern die in manchen Pornofilmen gezeigte Gewalt (Mussweiler & Förster, 2000). In *Kapitel 12* werden wir auf dieses Forschungsgebiet noch detaillierter eingehen.

Externe Validität bei Experimenten

Trotz all ihrer Vorzüge hat die experimentelle Methode auch Nachteile. Die Tatsache, dass man durch Faktoren wie Zufallszuweisung der Untersuchungsteilnehmer zu Bedingungen und das Ausschließen aller Störvariablen ausreichend Kontrolle über eine Situation gewinnt, kann dazu führen, dass diese etwas künstlich und realitätsfremd wird. So könnte man argumentieren, dass sich Latané und Darley von ihrem ursprünglichen Vorhaben, das Hilfeverhalten beim Mord an Kitty Genovese zu untersuchen, weit entfernt haben. Was hat das Beobachten eines epileptischen Anfalls im Rahmen eines Laborexperiments in einem Universitätsgebäude mit einem brutalen Mord in einem dicht besiedelten Großstadtviertel zu tun? Wie oft diskutieren wir im wahren Leben mit anderen über eine Gegensprechanlage? Hatte die Tatsache, dass sich die Untersuchungsteilnehmer bewusst waren, an einem psychologischen Experiment teilzunehmen, einen Einfluss auf sie?

Dies sind wichtige Fragen hinsichtlich der **externen Validität**, das heißt, wie gut sich die Ergebnisse einer Studie auf andere Situationen und andere Personen verallgemeinern lassen. Beachten Sie, dass wir es hier mit zwei Arten von Generalisierbarkeit zu tun haben: mit dem Ausmaß, in dem wir von der von einem Versuchsleiter konstruierten Situation auf reale Situationen schließen können (Generalisierbarkeit über *Situationen* hinweg), und dem Ausmaß, in dem wir von den Untersuchungsteilnehmern eines Experiments auf Menschen im Allgemeinen schließen können (Generalisierbarkeit über *Personen* hinweg).

Was die Generalisierbarkeit über Situationen hinweg angeht, wird die sozialpsychologische Forschung manchmal dafür kritisiert, dass sie in künstlichen Umgebungen durchgeführt wird, die nicht auf das reale Leben übertragbar sind – beispielsweise bei psychologischen Experimenten an einer Universität. Um dieses Problem in Angriff zu nehmen, versuchen Sozialpsychologen, die Generalisierbarkeit ihrer Ergebnisse zu erhöhen, indem sie ihre Versuchsanordnungen so realistisch wie möglich gestalten. Aber das ist in einer Laborumgebung nur schwer zu erreichen, in der Menschen in Situationen gebracht werden, denen sie im Alltagsleben, wenn überhaupt, selten ausgesetzt sind. Ein Beispiel hierfür ist die Gruppendiskussion über eine Gegensprechanlage im Experiment von Latané und

Darley. Stattdessen versuchen Psychologen den **psychologischen Realismus** zu maximieren, also das Ausmaß, in dem die bei einem Experiment ausgelösten psychologischen Prozesse solchen des realen Lebens ähneln (Aronson et al., 1998). Die Frage ist, ob der von Latané und Darley inszenierte Notfall, der sich erheblich von Notfällen im alltäglichen Leben unterschied, in psychologischer Hinsicht Notfällen im realen Leben ähnelte. Wurden die gleichen psychologischen Prozesse ausgelöst? Hatten die Teilnehmer die gleichen Wahrnehmungen und Gedanken, trafen sie die gleichen Entscheidungen und wählten sie die gleichen Verhaltensweisen wie in einer realen Situation? Trifft dies zu, ist der psychologische Realismus der Studie hoch, und wir können die Ergebnisse auf das Alltagsleben verallgemeinern.

Der psychologische Realismus ist stärker ausgeprägt, wenn die Menschen das Gefühl haben, dass sie es mit einem realen Ereignis zu tun haben. Um dies zu erreichen, erzählen die Versuchsleiter den Untersuchungsteilnehmern oft eine **Coverstory** – eine verschleierte Version des wahren Ziels der Studie. erinnern Sie sich, dass zum Beispiel Latané und Darley den Untersuchungsteilnehmern sagten, sie würden die persönlichen Probleme von Studierenden untersuchen, und dann einen Notfall inszenierten? Es wäre viel leichter gewesen, den Teilnehmern zu sagen: »Wir wollen herausfinden, wie Menschen in Notfällen reagieren. Deswegen werden wir an einem bestimmten Punkt des Experiments einen Notfall inszenieren und sehen, wie Sie reagieren.« Sie werden uns sicher zustimmen, dass der psychologische Realismus bei einer solchen Vorgehensweise sehr gering gewesen wäre. Im realen Leben wissen wir nie, wann ein Notfall eintreten wird, und wir haben keine Zeit, unsere Reaktionen zu planen. Wenn die Teilnehmer also auf das Eintreten eines Notfalls vorbereitet wären, würden sich die hervorgerufenen psychologischen Prozesse erheblich von den bei einem realen Notfall verursachten unterscheiden, so dass der psychologische Realismus der Studie abnehmen würde.

Sozialpsychologen beschäftigen sich auch damit, inwieweit ihre Ergebnisse über die Menschen hinweg generalisierbar sind. Latané's und Darleys Experiment war beispielsweise ein interessantes, aber unerwartetes Beispiel für sozialen Einfluss, bei dem allein das Wissen, dass andere anwesend waren, die Wahrscheinlichkeit der Hilfeleistung

kleiner werden ließ. Aber was haben wir daraus über Menschen im Allgemeinen gelernt? Die Gruppe der Untersuchungsteilnehmer bestand aus 52 Studentinnen und Studenten der New York University, die für die Teilnahme an diesem Experiment Punkte für ihr Seminar erhielten. Wäre man bei dieser Studie mit einer anderen Gruppe zu denselben Ergebnissen gelangt? Hätte die Anzahl der Zeugen einen Einfluss auf das Hilfeverhalten gehabt, wenn die Teilnehmer Arbeiter im mittleren Alter und nicht Studierende gewesen wären? Bewohner des Mittleren Westens statt New Yorker? Japaner statt Amerikaner?

Die einzige Möglichkeit, sicherzugehen, dass die Ergebnisse eines Experiments repräsentativ für das Verhalten einer bestimmten Grundgesamtheit sind, besteht darin, darauf zu achten, dass die Teilnehmer – so wie bei Befragungen – nach dem Zufall aus dieser Grundgesamtheit ausgewählt werden. Das wäre das Ideal. Immer häufiger führen Sozialpsychologen Untersuchungen an verschiedenartigen Bevölkerungsgruppen und Kulturen durch, einige davon mithilfe des Internets (z.B. Lane, Banaji & Nosek, 2007). Aber leider ist es bei den meisten sozialpsychologischen Experimenten unpraktisch und teuer, so vorzugehen. Es ist schwierig genug, eine Zufallsstichprobe von Amerikanern davon zu überzeugen, als Teil einer politischen Umfrage ein paar Fragen am Telefon zu beantworten, und die Durchführung solcher Umfragen kann Tausende von Dollar kosten. Stellen Sie sich vor, auf welche Schwierigkeiten Latané und Darley gestoßen wären, wenn sie eine Zufallsstichprobe von Amerikanern dazu hätten bringen müssen, ein Flugzeug nach New York zu besteigen, um an der Studie teilzunehmen, ganz zu schweigen von den Kosten eines solchen Unternehmens. Selbst eine Zufallsstichprobe von Studierenden an der New York University zusammenzustellen wäre nicht leicht gewesen. Jede kontaktierte Person hätte sich damit einverstanden erklären müssen, eine Stunde im Labor von Latané und Darley zu verbringen.

Selbstverständlich sind Bedenken hinsichtlich Praktikabilität und Kosten eines Experiments keine gute Entschuldigung dafür, schlechte Wissenschaft zu betreiben. Viele Forscher begegnen diesem Problem, indem sie grundlegende psychologische Prozesse untersuchen, die Menschen für soziale Einflüsse empfänglich machen, Prozesse, die ihrer Ansicht nach so grundlegend sind, dass sie für alle Menschen

gelten. In einem solchen Fall ist es nicht nötig, dass die Teilnehmer an sozialpsychologischen Experimenten aus vielen verschiedenen Kulturen stammen. Einige sozialpsychologische Prozesse hängen natürlich eher von kulturellen Faktoren ab, und in solchen Fällen würden wir verschiedene Stichproben benötigen. Wie also können Forscher wissen, ob die von ihnen untersuchten Prozesse allgemeingültig sind?

Feldforschung

Die Durchführung von **Feldexperimenten** gehört zu den besten Möglichkeiten, die externe Validität zu erhöhen. Bei einem Feldexperiment untersuchen Forscher Verhalten außerhalb des Labors in einer natürlichen Umgebung. Wie bei einem Laborexperiment kontrolliert der Forscher das Vorkommen einer unabhängigen Variable (zum Beispiel die Gruppengröße), um zu sehen, welchen Einfluss sie auf eine abhängige Variable hat (etwa das Hilfeverhalten) und ordnet die Untersuchungsteilnehmer nach dem Zufall unterschiedlichen experimentellen Bedingungen zu. Ein Feldexperiment hat also dieselbe Anordnung wie ein Laborexperiment, findet jedoch in einer natürlichen Umgebung statt und nicht im relativ künstlichen Umfeld eines Labors. Der Tatsache, dass es sich bei dem, was die Teilnehmer an einem Feldexperiment da erleben, um ein Experiment handelt, sind sie sich nicht bewusst. Die externe Validität eines solchen Experiments ist hoch, da es in der realen Welt mit realen Menschen stattfindet, die unterschiedlicher sind als eine Stichprobe typischer Studierender.

In der Sozialpsychologie werden viele Feldexperimente durchgeführt. So haben Latané und Darley (1970) ihre Hypothese über Gruppengröße und Eingreifen von Zeugen in einem kleinen Lebensmittelladen außerhalb von New York überprüft. Zwei »Räuber« warteten (mit vollem Wissen und der Erlaubnis der Person an der Kasse und des Filialleiters), bis ein oder zwei Kunden an der Kasse standen. Dann baten sie den dort tätigen Angestellten, ihnen die teuerste Biersorte zu nennen, die der Laden führte. Der Angestellte nannte sie ihnen und sagte dann, er müsse nach hinten gehen und nachsehen, wie viel von dieser Sorte noch vorrätig sei. Als er weg war, schnappten sich die Räuber einen der vorne im Laden stehenden Bierkästen, erklärten »Den wird keiner vermissen«, luden die Kiste in ihren Wagen und fuhren davon.



Sozialpsychologen interessieren sich dafür, inwieweit ihre Befunde auf andere Arten von Menschen verallgemeinerbar sind. Welche Herausforderungen stellen sich dabei? Welche Ansätze verfolgen Sozialpsychologen?

Da die Räuber ziemlich kräftige Burschen waren, griff niemand direkt ein, um sie am Diebstahl zu hindern. Die Frage war, wie viele Leute dem Kassierer von dem Diebstahl berichten würden, wenn er zurückkam. Wie sich herausstellte, hatte die Anzahl der Zuschauer denselben hemmenden Einfluss auf das Hilfeverhalten wie beim Laborexperiment mit dem epileptischen Anfall: Befand sich noch ein weiterer Zeuge im Laden, meldeten signifikant weniger Menschen den Diebstahl, als wenn sie die einzigen Anwesenden waren.

Vielleicht haben Sie sich gefragt, warum Forscher überhaupt Laborexperimente durchführen, wenn bei Feldexperimenten eine viel höhere externe Validität gegeben ist. Tatsächlich wäre das perfekte Experiment in der Sozialpsychologie ein in einer natürlichen Umgebung durchgeführtes, mit einer für das Experiment wichtigen Zufallsstichprobe aus der Grundgesamtheit und mit einer extrem hohen internen Validität (alle Störvariablen werden kontrolliert, die Menschen nach dem Zufall den Bedingungen zugewiesen). Klingt gut, oder? Das einzige Problem ist, dass es sehr schwierig ist, all diese Bedingungen in einer Studie zu erfüllen, so dass derlei Studien praktisch nicht durchführbar sind.

Fast immer muss man einen Kompromiss schließen zwischen interner und externer Validität – zwischen der Möglichkeit also, die Untersuchungsteilnehmer nach dem Zufall den experimentellen Bedingungen zuweisen zu können sowie ausreichende Kontrolle über die Situation zu haben, damit das Ergebnis nicht von Störvariablen beeinflusst wird, und dem Bemühen, sicherzustellen, dass die Ergebnisse auf das Alltagsleben übertragbar sind.

Die meiste Kontrolle haben wir unter Laborbedingungen, doch die Laborsituation unterscheidet sich vom realen Leben. Das wirkliche Leben kann am besten in einem Feldexperiment erfasst werden, wobei es jedoch sehr schwierig ist, alle Störvariablen zu kontrollieren. Dem aufmerksamen Leser wird zum Beispiel aufgefallen sein, dass sich das Experiment von Latané und Darley (1970) mit dem Bierdiebstahl in einer wichtigen Hinsicht von Laborexperimenten unterschied: Die Menschen konnten nicht zufällig der Bedingung »allein« oder »zu zweit« zugeordnet werden. Wäre dies das einzige von Latané und Darley durchgeführte Experiment, könnten wir nicht sicher sein, ob die Menschen, die es vorziehen, allein einkaufen zu gehen, sich von denen, die dies lieber in Begleitung tun, auf eine Weise unterscheiden, die ihr Hilfeverhalten beeinflusst. Dadurch, dass die Teilnehmer bei ihren Laborexperimenten nach dem Zufall den Bedingungen zugewiesen wurden, konnten Latané und Darley diese Alternativerklärungen ausschließen.

Die Einbußen hinsichtlich der internen oder externen Validität sind als das *grundlegende Dilemma des Sozialpsychologen* beschrieben worden (Aronson & Carlsmith, 1968). Die Lösung heißt nicht, alles in einem einzigen Experiment unterbringen zu wollen. Die meisten Sozialpsychologen entscheiden sich zunächst für die interne Validität und führen Laborexperimente durch, bei denen die Teilnehmer auf Zufallsbasis verschiedenen experimentellen Bedingungen zugeordnet und alle Störfaktoren kontrolliert werden. In diesem Fall lässt sich ziemlich eindeutig sagen, was wodurch verursacht wurde. Andere Sozialpsychologen ziehen es vor, die externe Validität mithilfe von Feldexperimenten zu maximieren. Und viele Sozialpsychologen tun beides. Zusammengefasst werden beide Arten von Studien den Ansprüchen an ein perfektes Experiment gerecht.

Replikation und Metaanalyse

Der grundlegende Test für die externe Validität eines Experiments ist die **Replikation**. Nur wenn wir Studien in unterschiedlichen Umfeldern mit anderen Stichproben durchführen, können wir feststellen, inwieweit sich die Ergebnisse verallgemeinern lassen. Häufig jedoch, wenn viele Studien zu einer Fragestellung durchgeführt werden, variieren die Ergebnisse etwas. Einige Studien stellen vielleicht fest, dass sich die Anzahl der Zuschauer auf das Hilfeverhalten auswirkt, andere wiederum nicht.