

2 Konsistenz- und Balancetheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Sie kennen das bestimmt: Es ist angenehmer, bei einer Diskussion mit seinen Freunden einer Meinung zu sein. Es ist angenehmer, eine Entscheidung zu treffen, von der man schon vorher weiß, dass sie sicher richtig ist. Es ist angenehmer, eigene Überzeugungen nicht ändern zu müssen, selbst wenn nicht immer alles für ihre Richtigkeit spricht (zum Beispiel wollen wir auch dann noch an eine „gerechte Welt“ glauben, wenn wir überall um uns herum Ungerechtigkeiten wahrnehmen). Es ist angenehmer, eine gute Leistung auf eigene Fähigkeiten

zurückzuführen und schlechte Leistungen auf den Zufall zu schieben.

All dies sind Beispiele dafür, dass wir im Alltag nach Balance oder Konsistenz streben. Wir wollen Ordnung in unserem „kognitiven System“, und wir wollen, dass unsere Überzeugungen und Meinungen mit unseren Handlungen übereinstimmen. Aber was tun wir, wenn es einmal keine Übereinstimmung ergibt? Wenn wir beispielsweise gezwungen werden, etwas zu tun, das unserer Überzeugung widerspricht?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Wir streben nach Konsistenz beim Vergleich mit anderen **3**
- ▶ Gruppen streben nach Konsistenz **3**
- ▶ Beziehungen mit schlechtem „Tauschwert“ sind instabil **4**
- ▶ Wir wollen an eine gerechte Welt glauben **5**
- ▶ Wir sollten Rollen spielen, die zu uns passen **7**
- ▶ Wir passen unsere Leistungen unserem Selbstbild an **9**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Unsere Meinung hängt von der Meinung anderer ab **11**
- ▶ Einstellungen verraten uns (und anderen), wer wir sind **12**
- ▶ Wieso handelt man nicht immer gemäß seiner Einstellungen? **12**
- ▶ Wir helfen, wenn wir wissen, dass wir helfen sollen **14**
- ▶ Homogene Gruppen haben Vor- und Nachteile **15**

2.1 Grundgedanke der Konsistenz- und Balancetheorien

Konsistenz- und Balancetheorien beschäftigen sich mit Beziehungen zwischen kognitiven Elementen. Kognitive Elemente sind – allgemein gesprochen – Bewusstseinsinhalte. Dazu gehören u.a.:

- ▶ Wahrnehmungen (Die Tafel ist grün),
- ▶ Denkprozesse ($2 + 2 = 4$),

3 Theorie sozialer Vergleichsprozesse

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Wenn Menschen sich orientieren müssen, dann schauen sie, was andere tun. Das Verhalten anderer, ihre Meinungen, aber auch ihr Leistungsniveau zeigen uns, was „normal“ oder was „gefordert“ ist. Von Leuten, die uns ähnlich sind, schauen wir uns dabei mehr ab als von Leuten, die uns unähnlich sind. Innerhalb einer Gruppe streben wir nach Ähnlichkeit, aber von anderen Gruppen wollen wir uns „positiv“ abheben. Soziale Vergleiche sind allgegenwärtig. Oft helfen sie uns, das „Richtige“ zu tun. Manchmal tun allerdings

alle das „Falsche“: Wenn im Bus eine Frau ohnmächtig wird und niemand reagiert, denken wir uns: „Na, dann wird es wohl nicht so schlimm sein.“ Wenn wir glauben, dass alle anderen in der Gruppe faul sind, dann geben wir uns auch keine große Mühe. Was aber passiert, wenn wir uns stark von anderen Personen in einer Gruppe unterscheiden, beispielsweise weil wir entgegen der Mehrheitsmeinung in der Gruppe auf unserer eigenen Meinung beharren?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Abweichler in einer Gruppe verursachen kognitive Dissonanz **2**
- ▶ Wir vergleichen unsere Beziehungen mit den Beziehungen anderer um uns herum **4**
- ▶ Wir wollen oft das, was andere auch haben **5**
- ▶ Wir beobachten, wie andere ihre Rollen spielen **7**
- ▶ Wir handeln oft so, wie andere es für richtig halten **8**
- ▶ Soziale Vergleiche helfen bei der Suche nach Erklärungen **9**
- ▶ Männer konkurrieren mit anderen Männern um „Weibchen“ **10**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Gruppen haben oft eine einheitliche Meinung **11**
- ▶ Wir orientieren uns an den Einstellungen anderer **12**
- ▶ Wenn in einer Notsituation niemand reagiert, wird das schon o.k. sein **14**
- ▶ Manchmal lassen wir andere die Arbeit machen **15**

Die Theorie sozialer Vergleichsprozesse ist neben der Konsistenztheorie eine zweite, sehr einflussreiche Theorie des Sozialpsychologen Leon Festinger. Die Theorie, die im Jahre 1954 publiziert wurde, versucht zu erklären, wie Menschen zu Meinungen kommen und wie sich ihr Selbstbild entwickelt. Zunächst beschränkte sich Festinger auf die Selbstbildkomponente „eigene Fähigkeiten“. Die Theorie lässt sich aber auch auf andere Selbstbildkomponenten übertragen. Die zentralen Annahmen der Theorie konnten in vielen Untersuchungen bestätigt werden.

Festingers Theorie der sozialen Vergleichsprozesse hat in der Sozialpsychologie Modellcharakter: Sie ist – ähnlich wie die Dissonanztheorie – sehr systematisch aufgebaut, und sie kommt dem Ideal einer axiomatisierten Theorie näher als die meisten anderen sozialpsychologischen Theorien.

4 Austausch- und Ressourcentheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

In jeder sozialen Beziehung gibt es Geben und Nehmen – egal ob es sich um einen Smalltalk auf einer Party handelt oder um eine Liebesbeziehung. Wir schauen uns an, was wir in eine Beziehung „hineinstecken“ und vergleichen es damit, was wir „herausbekommen“. Ist der Nettonutzen ungünstig, brechen wir die Beziehung ab und schauen uns nach Alternativen um. Das setzt allerdings voraus, dass wir den Tauschwert der verfügbaren Alternativen auch tatsächlich kennen. Soziale Vergleiche helfen bei der Ermittlung des Tauschwertes einer Beziehung. Der „Beziehungsnutzen“ eines Partners A hängt meist vom Nutzen des anderen Partners B ab; in diesem Fall spricht man von Interdependenz. Wenn A von B abhängt, aber nicht umgekehrt, so hat B

Macht über A und kann dessen Verhalten kontrollieren. Auch Hilfehandlungen basieren auf einem Austauschgedanken, der sogenannten Reziprozitätsnorm. Helfen ist, wie jede Investition, mit Kosten verbunden – wobei auch die Entscheidung, nicht zu helfen, mit Kosten verbunden sein kann: Im schlimmsten Fall plagen den Hilfeversager Schuldvorwürfe. Schließlich findet man Austauschprozesse in Gruppen. Beispielsweise ist man manchmal bereit, nur so viel in die Gruppenleistung zu investieren, wie man glaubt, dass die anderen ihrerseits zu geben bereit sind. Jede soziale Beziehung impliziert eine Reihe von Tauschgeschäften. Aber heißt das dann, dass wir ständig nur dabei sind, Tauschwerte zu berechnen?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Ungünstige Austauschbeziehungen erzeugen Dissonanz **2**
- ▶ Wir berechnen den Tauschwert einer Beziehung durch soziale Vergleiche **3**
- ▶ Ungünstige Austauschbeziehungen sind oft ungerecht **5**
- ▶ Auch Handlungen haben einen Tauschwert **8**
- ▶ Bestimmte Austauschregeln sind evolutionär funktional **10**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ In asymmetrischen Beziehungen gibt es Einfluss durch Macht **11**
- ▶ Hilfsbereitschaft basiert auf der Tauschnorm „Eine Hand wäscht die andere“ **14**
- ▶ Altruistische Handlungen sind mit Kosten verbunden **14**
- ▶ Bei Gruppenarbeiten werden die eigenen Ressourcen sparsam eingesetzt **15**

Belohnungen und Kosten. Austauschtheorien beschreiben menschliches Sozialverhalten in ökonomischen Begriffen. Sie gehen davon aus, dass man jede soziale Interaktion als einen Austausch von Werten beschreiben kann. Werte können positiv sein; dann spricht man von Belohnungen, z.B. Geld, Zuwendung, Liebe, Status, Aufmerksamkeit. Werte können negativ sein; dann spricht man von Kosten, z.B. Zeitaufwand, Selbstkontrolle, konkreten materiellen Kosten. Eine zentrale Annahme der meisten Austauschtheorien ist, dass sich alle Belohnungen und alle Kosten auf einer gemeinsamen Skala abbilden lassen, so dass es letztlich möglich ist, den Gewinn oder Profit einer Beziehung als Belohnung oder Kosten in einer einzigen Maßzahl zu bestimmen.

5 Gerechtigkeitstheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Wir haben oft ein Gefühl dafür, was gerecht und was ungerecht ist. Ungerecht ist, wenn jemand weniger – aber auch, wenn jemand mehr – bekommt, als er eigentlich verdient. Aber wovon hängt „Verdientheit“ eigentlich ab? Von Leistung, von Bedürftigkeit, von guten Taten?

Nicht nur Verteilungsergebnisse können mehr oder weniger gerecht sein, sondern auch Entscheidungsprozesse und Vergeltungsreaktionen. In all diesen Fällen kommen Gerechtigkeitsprinzipien zur Anwendung. Wer zum Beispiel etwas Böses getan hat, der gehört bestraft – von solchen Sanktionsmechanismen hängt

die Stabilität einer Gesellschaft ab. Zuvor muss allerdings die Verantwortlichkeit bzw. die Schuld des Täters genau geklärt werden.

„Gerecht“ zu sein bedeutet nicht unbedingt, ein „guter Mensch“ zu sein: Man kann es beispielsweise als gerecht empfinden, jemandem seine Hilfe zu verweigern. Manche Menschen verdienen unsere Hilfe nicht. In einigen Fällen machen wir dem Opfer eines Schicksalsschlages sogar noch Vorwürfe („Er hätte halt besser aufpassen sollen!“). Solche Vorwürfe sind zwar oft unberechtigt, aber sie helfen uns, an eine gerechte Welt zu glauben. Führt uns die Gerechtigkeit demnach manchmal zur Grausamkeit?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Balanciert ist, wenn jeder bekommt, was er verdient **2**
- ▶ Was fair ist und was nicht, stellt sich erst im sozialen Vergleich heraus **3**
- ▶ Gerechte Beziehungen haben einen proportionalen Tauschwert **4**
- ▶ Niedriger Gruppenstatus führt zu Empörung und Protest **6**
- ▶ Eine gerechte Strafe bemisst sich an der Schuld des Täters **9**
- ▶ Vergeltung ist evolutionär funktional **10**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Aggression kann aus dem Bedürfnis nach Gerechtigkeit entstehen **13**
- ▶ Man hilft nur dem, der es verdient hat **14**
- ▶ Man hilft, wenn man glaubt, zu einer gerechten Welt beitragen zu können **14**

Was kann im Alltag alles ungerecht sein?

- ▶ wie viel Lohn man für seine Arbeit bekommt,
- ▶ wie ein Dozent eine mündliche Prüfungsleistung bewertet,
- ▶ wie man von seinen Vorgesetzten behandelt wird,
- ▶ dass ein Mörder wegen eines Verfahrensfehlers freigelassen werden muss,
- ▶ dass ein Bekannter von der Tsunami-Flutwelle in Thailand erfasst wurde und ums Leben kam.



Eine zentrale Frage der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung ist, ob und unter welchen Bedingungen diese Fälle subjektiv als gerecht oder ungerecht erlebt werden und wie betroffene Personen (Täter, Opfer, Beobachter der Ungerechtigkeit) darauf reagieren.

6 Soziale Identitätstheorie

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Gruppen werden häufig gebildet, um gemeinsame Interessen besser verfolgen zu können. In Gruppen gibt es ein Streben nach Uniformität, und zwar umso mehr, je wichtiger die Zugehörigkeit zur Gruppe für ihre Mitglieder ist. Dazuzugehören bedeutet einem vor allem dann viel, wenn die eigenen Interessen von der Gruppe gut vertreten werden oder wenn einem die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe einen höheren Selbstwert verleiht. Selbstwertsteigernd wirkt die Zugehörigkeit zu einer Gruppe vor allem dann, wenn sie im sozialen Vergleich mit anderen Gruppen besser abschneidet.

Zwischen Gruppen kommt es zum Wettbewerb um sozialen Status. Erschreckend ist es zu sehen, welch

(scheinbar) nichtige Gründe zu Gruppenkonflikten führen können. Bereits das Wissen, verschiedenen Gruppen anzugehören, kann gegenseitige Abneigung bewirken. Wegweisende Experimente haben uns gezeigt: Gruppenkonflikte kann man schon erzeugen, indem man Menschen per Zufall der einen oder der anderen Gruppe zuordnet, und fast zwangsläufig beginnen diese neu geschaffenen Gruppenmitglieder typisch „intergruppalen Verhalten“ an den Tag zu legen: Sie bevorzugen die eigenen Mitglieder und werten Mitglieder der anderen Gruppe ab.

Wie weit gehen Menschen, um ihre Gruppe und ihre soziale Identität zu verteidigen? – Das ist das Thema des folgenden Kapitels.

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Niedriger Gruppenstatus kann kognitiv umgedeutet werden **2**
- ▶ Zwischen Gruppen kommt es zu spontanem Wettbewerb **3**
- ▶ Bei Gruppenkonflikten steigt die Uniformität der Gruppen **3**
- ▶ Niedriger Gruppenstatus wird als ungerecht empfunden **5**
- ▶ Das Bilden von Koalitionen ist evolutionär funktional **10**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Gemeinsame Normen schaffen soziale Identität **11**
- ▶ Gemeinsame Einstellungen sorgen für soziale Identität **12**
- ▶ Soziale Identität erzeugt Verantwortung für die Gruppe **14**
- ▶ Wettbewerb zwischen Gruppen verhindert soziales Faulenzen in der Gruppe **15**

Begründer der Sozialen Identitätstheorie ist der polnische Sozialpsychologe Henri Tajfel, der in Frankreich und England lehrte. Mit seinen frühen Arbeiten zum Phänomen der Größenüberschätzung konnte er zeigen, dass Münzen größer eingeschätzt wurden als gleich große Pappscheibchen und dass die Größenschätzung mit dem Wert der Münze korrelierte: Je wertvoller die Münze, desto mehr wurde ihre Größe überschätzt. Auf der Basis dieser Befunde entwickelte Tajfel seine kognitive Akzentuierungstheorie. Sein wichtiger sozialpsychologischer Beitrag bestand darin, das Akzentuierungsphänomen auf soziale Reize und die soziale Wahrnehmung zu

7 Rollentheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Das Auswählen und Ausfüllen einer Rolle gehört für uns von Kindheit an zum Leben dazu: Man ist der Klassenclown, der Streber, und später ist man Vater, Universitätspräsident oder Krankenhauspatient. All diese sozialen Kategorien implizieren, dass man sich darin so verhält, wie es von einem erwartet wird. Rollen schränken den Handlungsspielraum ein; auf der anderen Seite geben sie uns Orientierung und verringern die Komplexität der Welt. Mit Rollen sind aber auch Konflikte verbunden, etwa wenn man sich in einer Sandwich-Position befindet: Die einen verlangen dies, die anderen verlangen genau das Gegenteil. Bei dem Versuch, Rollenkonflikte zu lösen und Rollenstress zu bewältigen, kann man entweder versuchen, allen gerecht

zu werden oder man geht um des eigenen Wohlbefindens willen auf Distanz zur Rolle.

Eine Rolle erfüllen heißt, normative Erwartungen zu befolgen. Manchmal müssen sich Rollen erst entwickeln, beispielsweise wenn Gruppen neu gebildet werden, z.B. Kommissionen, Arbeitsgruppen oder Ausschüsse: Wer erhält die Leitung? Wer ist der Mitläufer? etc. Andere Rollen sind traditionell festgelegt. Das heißt jedoch nicht, dass es immer gut ist, ihnen zu folgen. Was ist zum Beispiel, wenn eine Autorität uns befiehlt, einer anderen Person Schmerzen zuzufügen? Könnte es sein, dass wir selbst dann bedingungslos Gehorsam leisten, wenn wir genau wissen, dass das, was wir tun, falsch ist?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Rollenkonflikte lösen kognitive Dissonanz aus **2**
- ▶ Eine Rolle zu übernehmen, bedeutet Kosten und Nutzen **4**
- ▶ Intergruppalen Verhalten ist eine Form des Rollenverhaltens **6**
- ▶ Rollenentscheidungen erfordern rationale Handlungsentscheidungen **8**
- ▶ Unsere (Rollen-)Entscheidungen hängen von den Erwartungen anderer ab **8**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Rollenverhalten heißt, Gruppennormen zu befolgen **11**
- ▶ Die Rolle der Vp ist es, dem VI zu gehorchen **11**
- ▶ Die Rolle des Helfers birgt Kosten, aber auch soziales Ansehen **14**
- ▶ Neue Gruppen müssen zunächst eine interne Rollenstruktur finden **15**

Der Begriff Rolle kommt aus der Theatersprache und bezeichnete ursprünglich die Schriftrolle, auf der in der Antike Regieanweisungen und Dialoge verzeichnet waren. Er soll zum Ausdruck bringen, dass Menschen sich häufig nicht als einzigartige Individuen begegnen und verhalten, sondern vorgegebene bzw. vorgeschriebene Verhaltensmuster zeigen. Wir haben hier eine Ähnlichkeit mit der Annahme Tajfels, dass soziales Verhalten sehr stereotyp sein kann, wenn die Gruppenzugehörigkeit und nicht das Individuum im Vordergrund steht (vgl. 6 Soziale Identitätstheorie).

8 Handlungstheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Handlung bedeutet, dass man durch aktives Einwirken auf ein Ziel hinarbeitet, dass man Mittel und Wege kennt, dieses Ziel zu erreichen, und dass man prinzipiell die Freiheit gehabt hätte, sich anders zu entscheiden. Wie oft erfüllt unser Verhalten im Alltag diese Kriterien? Handeln wir nicht oft auch „aus dem Bauch heraus“? Mag sein, dass wir oft spontan handeln, und dennoch zeigt sich, dass unsere Handlungsabsichten in vielen Fällen von zwei Parametern abhängen: der Wahrscheinlichkeit, mit der wir ein Ziel zu erreichen glauben, und dem Wert, den dieses Ziel für uns hat.

Natürlich gibt es andere Einflüsse auf unsere Handlungsentscheidungen: Normen, Rollenerwartungen, Persönlichkeitseigenschaften (etwa eine generalisierte Kompetenzerwartung). Solche Parameter lassen sich aber – wie wir sehen werden – in ein Handlungsmodell integrieren. Inwiefern stimmt es also doch, dass wir bei jeder Entscheidung versuchen, mit der größten Wahrscheinlichkeit den größtmöglichen Nutzen zu erzielen? Ist unser handlungssteuerndes System nichts anderes als ein komplexer Taschenrechner?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Handlungen, die der eigenen Einstellung oder sozialen Normen widersprechen, lösen Dissonanz aus **2**
- ▶ Handlungen können mit dem Ziel der Nutzenmaximierung ausgeführt werden **4**
- ▶ Rollenentscheidungen hängen von den Erwartungen anderer ab **7**
- ▶ Handlungsabsichten hängen von Kompetenzerwartungen ab **7**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Manchmal wird unser Handeln von anderen manipuliert **11**
- ▶ Absichten hängen von Einstellungen gegenüber einer Handlung ab **12**
- ▶ Einstellungen können rational konstruiert werden **12**
- ▶ Aggressives Handeln folgt einem kognitiven Prozess **13**
- ▶ Hilfreiches Verhalten ist mit Kosten verbunden **14**

Eigentlich gehören Handlungstheorien nicht in den Kanon genuin sozialpsychologischer Theorien. Aber die Sozialpsychologie hat sich zur Erklärung und Vorhersage sozialer Interaktionen und sozialen Verhaltens mitunter stark an Handlungstheorien orientiert.

9 Attributionstheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Menschen suchen spontan nach Begründungen und Ursachen für Dinge, die ihnen widerfahren. Das tun sie insbesondere dann, wenn diese Ereignisse unerwartet oder negativ waren. Oft sind solche sogenannten Kausalattributionen schematisch und verzerrt: Denn wir streben nach kognitiver Konsistenz und nach Aufrechterhaltung eines positiven Selbstwerts. Also versuchen wir im Allgemeinen, persönliche Erfolge eigenen Fähigkeiten, Misserfolge dem Zufall zuzuschreiben. Dies löst nicht nur Stolz aus, sondern stärkt unsere Zuversicht, auch in Zukunft ähnliche Situationen meistern zu können.

Solche Zuschreibungen (Attributionen) können aber auch negative Konsequenzen haben: Beispielsweise neigen wir dazu, die Opfer eines Schicksalsschlags für dieses Schicksal selbst verantwortlich zu machen, um uns die Illusion einer gerechten Welt zu bewahren. Oder wir schließen von dem Verhalten anderer darauf, wie eine Situation zu interpretieren ist: Eine Notfallsituation, in der niemand etwas tut, wird – so glauben wir – schon „nicht so schlimm“ sein. Warum-Fragen stellen sich überall in unserem Leben. Aber nicht immer geht es uns darum, eine „wahre“ Antwort auf sie zu finden.

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Bei der Suche nach Ursachen wenden wir kognitive Schemata an **2**
- ▶ Wir ziehen bei der Suche nach Ursachen soziale Vergleiche heran **3**
- ▶ Der Gerechte-Welt-Glaube legt falsche Attributionen nahe **5**
- ▶ Die Attribution von Erfolgen auf die eigene Fähigkeit erhöht die subjektive Verhaltenskontrolle **8**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Eine falsche Attribution physiologischer Erregung kann zu aggressiven Reaktionen führen **13**
- ▶ Aggressive Kinder unterstellen anderen feindselige Absichten **13**
- ▶ Die falsche Attribution einer Notsituation führt dazu, dass niemand etwas tut **14**
- ▶ Wer selbst schuld ist, verdient keine Hilfe **14**
- ▶ Soziales Faulenzen entsteht aus einer Attributionsvoreingenommenheit **15**

Der Begriff **Attribution** bedeutet eigentlich nur Zuschreibung, er wird aber in der Psychologie am häufigsten im Zusammenhang mit Ursachenzuschreibungen (Kausalattributionen) verwendet.

Spontane Suche nach Ursachen. Attributionstheorien beruhen auf der Annahme, dass Menschen ein Bedürfnis haben, kausale Erklärungen für das zu finden, was um sie herum (und mit ihnen selbst) passiert. Attributionen sind Antworten auf Warum-Fragen und somit Bestandteile von Alltagstheorien, mit denen sich der Laie das Funktionieren der Welt erklärt. Dies wiederum wurzelt in einem fundamentalen Bedürfnis nach Kontrolle und Vorhersagbarkeit sowie nach Ordnung und Kontingenz. Denn wer ein kausales Verständnis von Vorgängen und Vorfällen

10 Evolutionspsychologische und soziobiologische Theorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Warum misshandeln Stiefeltern ihre Kinder wesentlich häufiger als leibliche Eltern? Wieso vermacht ein Erblaser dem eigenen Sohn mehr als der eigenen Ehefrau? Wieso würde man den eigenen Vater opfern, um dafür die eineiige Zwillingschwester retten zu können? Evolutionspsychologische und soziobiologische Theorien

versuchen, menschliches Verhalten im Hinblick auf seine evolutionäre Funktionalität hin zu erklären. Zentral ist die Annahme, dass sich kein Merkmal so entwickelt hätte, wenn diese Entwicklung nicht irgendwann einmal einen Vorteil für die Reproduktionswahrscheinlichkeit bedeutet hätte.

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- ▶ Partnermerkmale, die einen Reproduktionsvorteil sichern, haben einen höheren Tauschwert **4**
- ▶ Austauschbeziehungen sind so gestaltet, dass sie für die beteiligten Organismen einen evolutionären Vorteil bedeuten **4**
- ▶ Das Konzept der Geschlechterrollen ist soziobiologisch gesehen überflüssig **7**

Klassische Theorien:

- ▶ Konsistenz- und Balancetheorien **2**
- ▶ Theorie sozialer Vergleichsprozesse **3**
- ▶ Austausch- und Ressourcentheorien **4**
- ▶ Gerechtigkeitstheorien **5**
- ▶ Soziale Identitätstheorie **6**
- ▶ Rollentheorien **7**
- ▶ Handlungstheorien **8**
- ▶ Attributionstheorien **9**
- ▶ Evolutionspsychologische Theorien **10**

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- ▶ Konflikte unter Männern sind Kämpfe um sexuelle Ressourcen **13**
- ▶ Dem Bruder wird eher geholfen als dem Onkel **14**
- ▶ Altruismus hat für Geber und Empfänger der Hilfe einen evolutionären Vorteil **14**

10.1 Grundlagen

Evolutionspsychologie. Evolutionspsychologische Theorien stellen eine Synthese aus evolutionsbiologischen Ansätzen und psychologischen Theorien dar. Evolutionsbiologische Ansätze fußen zum großen Teil auf Charles Darwins Theorie der natürlichen Auslese (Darwin, 1859). Diese Theorie hat im Wesentlichen drei Bestandteile:

11 Sozialer Einfluss

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Tagtäglich werden wir beeinflusst: Die Werbung sagt uns, was wir kaufen sollen, unsere Vorgesetzten sagen uns, was wir leisten sollen, unsere Partner sagen uns, wie wir uns ihnen gegenüber verhalten sollen, wir folgen bestimmten Regeln, Gesetzen usw. Die bloße Anwesenheit einer anderen Person – und bereits die *Vorstellung*, es sei noch eine andere Person anwesend – hat einen massiven Einfluss auf unser Verhalten und unsere Leistungsfähigkeit. Auch unsere Meinungen unterliegen sozialen Einflüssen, vor allem innerhalb von Gruppen, wenn die Gruppenmitgliedschaft für uns attraktiv

ist (Stichwort „positive soziale Identität“) und wir mit unserer eigenen Meinung eher unentschieden sind. Generell gilt: Je mehr Beeinflussende, desto größer der Einfluss. Trotzdem können auch Minderheiten, wenn sie beharrlich sind, eine Mehrheitsmeinung zum Kippen bringen. Eine andere Form der sozialen Beeinflussung ist Gehorsam gegenüber Autoritäten, und sie kann – wie wir noch sehen werden – uns dazu bringen, Dinge zu tun, die wir nicht für möglich halten würden.

Wie wehrlos sind wir gegen Einflüsse von außen?

Bezüge zu klassischen Theoriekapiteln:

- ▶ Mit seiner Meinung von der Gruppenmeinung abzuweichen, erzeugt kognitive Dissonanz **2**
- ▶ Uniformitätsdruck in einer Gruppe sorgt dafür, dass sich Meinungen und Urteile einander annähern **3**
- ▶ Gemeinsame Normen schaffen eine gemeinsame soziale Identität **6**
- ▶ Rollenverhalten heißt, sich Gruppennormen zu beugen **7**

Spezielle Theorien:

- ▶ Sozialer Einfluss **11**
- ▶ Soziale Einstellungen **12**
- ▶ Aggression **13**
- ▶ Altruismus **14**
- ▶ Gruppenprozesse **15**

Bezüge zu anderen Themenkapiteln:

- ▶ Mitglieder einer Gruppe beeinflussen sich hinsichtlich ihrer Einstellungen oft gegenseitig **12**
- ▶ Gegen gezielte Einflussnahme von außen kann man sich auch wehren **12**
- ▶ Auch Normen des Helfens sind eine Form des sozialen Einflusses **14**
- ▶ Die bloße Anwesenheit anderer beeinflusst unser Verhalten **15**
- ▶ Homogene Gruppen sind unter Umständen zu besseren Leistungen fähig **15**

Die Sozialpsychologie beschäftigt sich mit der Frage, welchen Einfluss die tatsächliche oder die vorgestellte Anwesenheit anderer auf das menschliche Erleben und Verhalten ausübt (vgl. 1 Einführung). Verkürzt könnte man auch sagen: Aufgabe der Sozialpsychologie ist es, sozialen Einfluss zu erforschen. An vielen Stellen in den vorangegangenen Kapiteln war von sozialem Einfluss die Rede, z.B. bei der Theorie sozialer Vergleichsprozesse (Kapitel 3, Stichwort: Einfluss der Meinungen bzw. Fähigkeiten anderer) oder den Austauschtheorien (vgl. 4.2.2 Macht und Abhängigkeit).

12 Soziale Einstellungen

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Wie kann es sein, dass wir bestimmte Orte mögen, obwohl wir noch nie dort waren? Wieso glauben wir zu wissen, wie Franzosen sind, obwohl wir nur wenige kennen? Einstellungen gegenüber Menschen, Dingen, Handlungen etc. sind schematisch abgespeichert, weil dies die Orientierung in einer komplexen Welt erleichtert. Einstellungen basieren oft auf Lernprozessen: Wird ein bestimmtes Einstellungsobjekt mit einem positiven Reiz gepaart, generieren wir ihm gegenüber eine positive Einstellung. Unter Umständen reicht es sogar, ein Produkt lediglich wiederholt zu sehen, um eine positive Einstellung zu entwickeln! Unsere Einstellungen sind in vielen Fällen sozial beeinflusst: Wir übernehmen die Einstellungen unserer

Eltern, später die unserer Freunde. Auch die Werbung versucht, unsere Einstellung gegenüber einem Produkt zu beeinflussen. Manchmal setzen wir uns solchen Überzeugungsversuchen von außen zur Wehr: Wenn wir uns unserer Entscheidungsfreiheit beraubt fühlen, reagieren wir mit Widerstand. Aber nicht immer handeln wir gemäß unseren Einstellungen: Wir sind für den Umweltschutz, aber duschen eine halbe Stunde lang; wir wären gerne schlank, aber essen viel. Einstellung und Verhalten einer Sache gegenüber korrelieren nur in mittlerer Höhe. Bringt es dann überhaupt etwas, Menschen nach ihren Einstellungen zu befragen, um daraus ihr Verhalten vorherzusagen zu können?

Bezüge zu klassischen Theoriekapiteln:

- ▶ Wir schließen von unserem Verhalten auf unsere Einstellungen **2**
- ▶ Einstellungsdiskrepantes Verhalten erzeugt Dissonanz **2**
- ▶ Wir orientieren uns an den Einstellungen jener, die uns ähnlich sind **3**
- ▶ Negative Einstellungen gegenüber Outgroups sind eine Folge des sozialen Wettbewerbs **6**
- ▶ Die Einstellung gegenüber einer Handlung bestimmt die Handlungsabsicht **8**

Spezielle Theorien:

- ▶ Sozialer Einfluss **11**
- ▶ Soziale Einstellungen **12**
- ▶ Aggression **13**
- ▶ Altruismus **14**
- ▶ Gruppenprozesse **15**

Bezüge zu anderen Themenkapiteln:

- ▶ Der Versuch, uns mit Argumenten zu überzeugen, funktioniert nur, wenn wir genügend kognitive Kapazitäten haben **11**
- ▶ Bei gezielten Überredungsversuchen reagieren wir mit Widerstand **11**

Vor etwa 70 Jahren stellte der amerikanische Sozialpsychologe Gordon Allport fest: „Das Einstellungskonzept ist wahrscheinlich das einzigartigste und unerlässlichste Konzept der zeitgenössischen amerikanischen Sozialpsychologie. Kein anderer Begriff taucht häufiger in der experimentellen und theoretischen Literatur auf“ (Allport, 1935; S. 798; Übersetzung der Autoren). Daran hat sich bis heute nichts geändert; die Erforschung von Einstellungen gehört ohne Zweifel zu den wichtigsten Themenbereichen der Sozialpsychologie. Jedes sozialpsychologische Lehrbuch widmet dem Thema Einstellungen ein eigenes Kapitel – so auch dieses.

13 Aggressives Verhalten

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Die Frage, was Aggression überhaupt ist, ist nicht leicht zu beantworten. Ist der Chirurg, der meine Haut aufschneidet, aggressiv? Ist der Vater, der sein Kind bestraft, aggressiv? Ist der Staat, der einen Verbrecher einsperrt, aggressiv? Aggressives Verhalten gilt im Allgemeinen als sozial unerwünscht, aber bestimmte Formen der Aggression scheinen wichtige soziale und individuelle Funktionen zu erfüllen, beispielsweise die Verhinderung schlimmeren Schadens, eine soziale Demonstration von Wehrhaftigkeit oder die Wiederherstellung von Gerechtigkeit.

Was löst Aggression aus? Eine Provokation? Ein blockiertes Ziel? Auslöser für aggressive Reaktionen können vielerlei Dinge sein: Physiologische Erregung, ein aggressives Modell, verzerrte Attributionen des Verhaltens anderer oder einfach nur der Anblick einer Waffe können die Wahrscheinlichkeit für aggressives Verhalten erhöhen. Wie kann man diese Erkenntnisse für eine wirksame Strategie zur Reduktion unerwünschten aggressiven Verhaltens nutzen?

Bezüge zu klassischen Theoriekapiteln:

- ▶ Aggressiven Reaktionen liegen Entscheidungsprozesse zugrunde **8**
- ▶ Aggression kann sich aus der Fehlattribution physiologischer Erregung ergeben **9**
- ▶ Feindselige Attributionen machen aggressives Verhalten wahrscheinlich **9**
- ▶ Aggression unter Männern ist ein Kampf um sexuelle Ressourcen **10**

Spezielle Theorien:

- ▶ Sozialer Einfluss **11**
- ▶ Soziale Einstellungen **12**
- ▶ Aggression **13**
- ▶ Altruismus **14**
- ▶ Gruppenprozesse **15**

Bezüge zu anderen Themenkapiteln:

- ▶ Aggressives Verhalten Erwachsener wird von Kindern nachgeahmt **11**
- ▶ Gewalt in den Medien verändert die Einstellung gegenüber Aggression **12**

Die Frage nach den Ursachen, der Phänomenologie und den Konsequenzen aggressiven Verhaltens gehört seit jeher zu den wichtigsten Fragen der Psychologie. Es ist darum nicht verwunderlich, dass sich nahezu alle psychologischen Teildisziplinen mit Aggression befassen haben.

Aggressionsforschung ist kein genuin sozialpsychologisches Thema. Vielmehr ist sie ein Beispiel dafür, dass man ein vertieftes und umfassendes Verständnis für komplexe Phänomene nur dann erwerben kann, wenn man sich diesen Phänomenen aus unterschiedlichen Blickwinkeln heraus nähert.



13.1 Definition von Aggression

Die Schwierigkeiten, Aggression, Gewalt und Aggressivität scharf zu definieren, sind augenfällig und bereiten all denjenigen, die sich mit Aggressionsforschung beschäftigen, bis heute

14 Altruismus und Hilfsbereitschaft

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Anders als aggressives ist hilfreiches Verhalten sozial erwünscht. Die Norm der Hilfsbereitschaft und der sozialen Verantwortung gilt prinzipiell für jeden Menschen. Allerdings verhalten wir uns nicht in allen Situationen entsprechend dieser Norm. Beispielsweise reagieren Menschen, wenn sie Zeugen einer möglichen Notfallsituation werden, manchmal geradezu apathisch. Man denkt sich „Es wird schon nicht so schlimm sein“, „Andere können viel besser helfen“, „Vielleicht mache ich etwas falsch“ oder „Helfen ist zu gefährlich für mich“. Man sieht: Hilfeverhalten hängt von Kostenkalkulationen, aber auch von Attributionen, und nicht nur von Normen ab.

Bezüge zu klassischen Theoriekapiteln:

- ▶ Gegenseitige Hilfe ist eine Norm des sozialen Austauschs **4**
- ▶ Wir helfen, wenn wir dadurch den Gerechte-Welt-Glauben bewahren können **5**
- ▶ Existentielle Schuld erhöht die Hilfsbereitschaft gegenüber Benachteiligten **5**
- ▶ In bestimmten Rollen ist Hilfsbereitschaft eine zentrale Norm **7**
- ▶ Altruistisches Verhalten hängt von Kosten-Nutzen-Abwägungen ab **8**
- ▶ Falsche Attributionen können dazu führen, dass in Notsituationen niemand hilft **9**
- ▶ Hilfsbereitschaft ist sowohl für den Geber als auch für den Empfänger der Hilfe evolutionär funktional **10**

Spezielle Theorien:

- ▶ Sozialer Einfluss **11**
- ▶ Soziale Einstellungen **12**
- ▶ Aggression **13**
- ▶ Altruismus **14**
- ▶ Gruppenprozesse **15**

Bezüge zu anderen Themenkapiteln:

- ▶ Wenn man die Verfügbarkeit einer altruistischen Einstellung erhöht, wird Hilfeverhalten wahrscheinlicher **12**
- ▶ Gruppenmitglieder helfen einander eher, wenn sie sich mit der Gruppe identifizieren **15**

Eine Frage, die uns Menschen schon seit Urzeiten beschäftigt ist: Gibt es überhaupt einen wahren Altruismus oder ist hilfreiches Verhalten letzten Endes eigennützlich? Wenn das so wäre, dann müssten Menschen jede Möglichkeit nutzen, einer Notfallsituation ungehindert und unentdeckt zu entkommen. Experimente zeigen allerdings, dass sie das nicht unbedingt tun. Um was geht es also beim Helfen? Um das Wohl des Hilfebedürftigen? Oder doch nur um unser eigenes Wohl?

Der Begriff **Altruismus** kommt aus dem Lateinischen und bezieht sich auf die Silbe *altru* (= ein anderer). Altruismus ist Verhalten zugunsten von anderen, uneigennütziges, gemeinnütziges Verhalten – kurz: das Gegenteil von Egoismus.

15 Soziale Gruppen

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Die bloße Anwesenheit anderer beeinflusst unser Verhalten: Manchmal spornt sie uns zu guten Leistungen an, ein andermal sind wir in Anwesenheit anderer gehemmt. Auch die Bystander-Apathie in Notfallsituationen ist eine Form sozialer Hemmung. Man könnte annehmen, dass Gruppen in Leistungssituationen generell besser abschneiden als Einzelpersonen. Ob das tatsächlich der Fall ist, hängt unter anderem von der Art der Aufgabe ab. Eine Gefahr für die Gruppenleistung ist es, wenn einzelne Mitglieder unbemerkt faulenzten und nur die anderen arbeiten lassen.

Solches Trittbrettfahren lässt sich reduzieren, wenn man die Identifikation aller mit der Gruppe erhöht und alle motiviert, ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Andererseits birgt ein zu starker Gruppenzusammenhalt auch Gefahren. Insbesondere wenn es um riskante Entscheidungen geht, sind hoch kohäsive Gruppen über die Maßen risikobereit; wenn Gegenmeinungen in der Gruppe nicht erwünscht sind oder von vornherein unterbunden werden, läuft die Gruppe Gefahr, zu siegessicher zu werden und fatale Entscheidungen zu treffen. Wie sollte angesichts dieser Komplexität eine „ideale Gruppe“ beschaffen sein?

Bezüge zu klassischen Theoriekapiteln:

- ▶ Gruppenmitglieder orientieren sich bei ihrer Leistung an der (vermuteten) Leistung der anderen **3**
- ▶ Wer in einer Gruppe faulenzte, erhöht auf Kosten der anderen seinen Outcome **4**
- ▶ Intergruppaler Wettbewerb reduziert soziales Faulenzen innerhalb einer Gruppe **6**
- ▶ Bei neu gebildeten Gruppen werden zunächst Rollen ausgehandelt **7**

Spezielle Theorien:

- ▶ Sozialer Einfluss **11**
- ▶ Soziale Einstellungen **12**
- ▶ Aggression **13**
- ▶ Altruismus **14**
- ▶ Gruppenprozesse **15**

Bezüge zu anderen Themenkapiteln:

- ▶ Gruppen neigen zur Ausbildung spontaner Normen **11**
- ▶ Auch Minoritäten können die Gruppenmeinung beeinflussen **11**
- ▶ Die bloße Anwesenheit anderer hemmt Hilfeverhalten in Not-situationen **14**

Die Erforschung sozialer Gruppen hat in der Sozialpsychologie traditionell eine besondere Bedeutung. Während es in vielen Themenbereichen Überlappungen mit anderen psychologischen Teildisziplinen gibt, ist das Thema Gruppen immer ein genuin sozialpsychologisches geblieben.

15.1 Definition von sozialen Gruppen

Gruppen machen einen beträchtlichen Teil unseres sozialen Lebens aus: Wir arbeiten in Gruppen, wir studieren in Gruppen, wir spielen in Gruppen etc. Gruppen beeinflussen unser Leben: Gruppen, denen wir angehören und denen wir uns zugehörig fühlen, geben uns Normen für unser Verhalten vor. Warum ist das so? Man denke hier an die Theorie sozialer Vergleichspro-

16 Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Sozialpsychologische Forschung kommt nicht ohne empirische Studien aus: Woher will man sonst wissen, ob eine Theorie falsch oder verbesserungswürdig ist bzw. ob sie sich gegen eine andere Theorie behaupten kann? Bei der Planung einer sozialpsychologischen Studie gibt es eine Reihe wichtiger Entscheidungen zu treffen: Experiment oder Korrelationsstudie? Feldexperiment oder Laboruntersuchung? Soll man die abhängige Variable explizit oder implizit erheben? usw. Jede dieser Entscheidungen birgt Vor- und Nachteile: So sind beispielsweise Feldstudien zwar „natürlicher“ als Laborexperimente, aber störende Einflussgrößen sind meist schlechter zu kontrollieren.

Größtes Kopfzerbrechen bereiten einem Sozialpsychologen aber meist die Versuchspersonen (Vpn) selbst: Schön wäre, wenn sich alle im Experiment natürlich

und ehrlich verhalten würden – leider tun sie das oft nicht, und gerade Sozialpsychologen wissen, warum: Manche wollen dem Versuchsleiter einen Gefallen tun, manche wollen das Experiment sabotieren. Unter Umständen ist es gerade der Versuchsleiter, der einen mehr oder weniger subtilen Einfluss auf seine Versuchspersonen ausübt – schließlich ist er die Autorität.

Die Frage, wie man eine „gute“ sozialpsychologische Untersuchung plant und durchführt, lässt sich am besten beantworten, indem man zeigt, was man alles falsch machen kann und was schief gehen kann. Erfahrungsgemäß ist die Enttäuschung über ein nicht-interpretierbares Ergebnis am Ende schlimmer als die Geduld und die Sorgfalt, die man in eine Untersuchungsplanung investieren muss!

Bezüge zu Teil I

(Klassische Theorie-Kapitel):

- ▶ Ökonomische Spieleexperimente (z.B. das „Ultimatum-Bargaining“-Spiel) sind meist nur eingeschränkt extern valide [4](#)
- ▶ In der Gerechtigkeitsforschung arbeitet man oft mit Vignettenstudien [5](#)
- ▶ Sherif hat Intergruppen-Konflikte in Feldstudien untersucht [6](#)
- ▶ Spontane Schuldattributionen können zur Messung von Einstellungen verwendet werden [9](#)
- ▶ Bei evolutionspsychologischen Befunden besteht oft die Gefahr von Scheinkorrelationen [10](#)

▶ Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie [16](#)

Bezüge zu Teil II

(Spezielle Themen-Kapitel):

- ▶ Der Versuchsleiter übt oft einen subtilen Einfluss auf die Vpn aus [11](#)
- ▶ Wenn man Einstellungen direkt erfragt, erhält man unter Umständen verfälschte Antworten [12](#)
- ▶ Die Notfall-Experimente von Piliavin et al. (1975) waren Feldstudien, bei denen die Hilfsbereitschaft verdeckt erfasst wurde [14](#)
- ▶ Mit soziometrischen Methoden lassen sich Gruppenstrukturen und -dynamiken analysieren [15](#)