



Lösungen

Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 2



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

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

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

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

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

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

- (4) Erläutern Sie den Begriff »Dissonanzreduktion bei Nachentscheidungskonflikten«: Was ist damit gemeint? Auf welche Arten kann man Dissonanzreduktion bei Nachentscheidungskonflikten erreichen? Schildern Sie Aufbau und Ergebnis einer klassischen Untersuchung zu diesem Thema.

Antwort: Jede Entscheidung zwischen Alternativen impliziert Dissonanzen. Man verzichtet auf Vorteile der abgelehnten Alternative und man nimmt Nachteile der gewählten Alternative in Kauf. Dissonanztheoretisch kann man vorhersagen, dass Personen nach Entscheidungen versuchen, diese Dissonanz zu reduzieren. Dabei sollten die Anstrengungen zur Dissonanzreduktion umso intensiver ausfallen, je »knapper« die Entscheidung war. Eine klassische Untersuchung zum Beleg dieser



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

Vorhersagen der Dissonanztheorie stammt von Brehm (1956). Brehm ließ in seinem Experiment, das als Marktforschungsuntersuchung getarnt war, seine Probanden 8 Gegenstände, die den gleichen Wert hatten (z. B. Toaster, Wecker, Radio), hinsichtlich ihrer Attraktivität auf einer achtstufigen Ratingskala einschätzen (1=nicht attraktiv bis 8=sehr attraktiv). Anschließend wurden den Probanden zwei Gegenstände gezeigt. Sie durften einen davon als Gegenleistung für die Teilnahme an der Untersuchung wählen und behalten. Nach dieser Entscheidung sollten die Gegenstände erneut bewertet werden. Es zeigte sich, dass das gewählte Produkt attraktiver, das nicht gewählte Produkt weniger attraktiv beurteilt wurde als vor der Entscheidung. Dieser Effekt nahm zu, je ähnlicher die Attraktivität der beiden Objekte vor der Wahl beurteilt worden war. Der Effekt trat nicht ein, wenn die Personen keine Wahl hatten, sondern ihnen einfach ein Objekt geschenkt wurde.

Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 3

- (1) Stellen Sie sich vor, Sie diskutieren mit einer Gruppe von Kommilitonen über das Thema Einführung von Studienkonten an Universitäten. Sie selbst sind radikaler Gegner von Studiengebühren jeglicher Art. Einige in Ihrer Gruppe befürworten das Studienkontenmodell. Denken Sie an Hypothese 9 der Theorie:
 - ↳ Unter welchen Umständen werden Sie Ihre eigene Meinung im Laufe dieser Gruppendiskussion ändern?
 - ↳ Unter welchen Umständen werden Sie versuchen, die Befürworter des Studienkontenmodells argumentativ auf Ihre Seite zu ziehen?

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

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

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



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 4

- (1) Wie können Sie mit Hilfe der Theorie von Homans erklären, dass eine Frau, deren Mann ihr jeden Tag Blumen mitbringt, nicht unbedingt zufrieden mit ihrer Beziehung sein muss?

Antwort: These 4 der Theorie von Homans zufolge nimmt der subjektive Wert einer Belohnung umso eher ab, je öfter die Person die Belohnung in der jüngeren Vergangenheit erhalten hat. Bringt der Mann seiner Frau also jeden Tag Blumen mit, sinkt im Laufe der Zeit der Wert und die Bedeutung dieser Geste.

- (2) Was könnte eine mögliche (und mit der Theorie von Homans verträgliche) Erklärung dafür sein, dass sich eine Person für eine Alternative A entscheidet, die einen Belohnungswert von »4« hat, obwohl eine Alternative B einen Belohnungswert von »5« gehabt hätte?

Antwort: Nach These 5 könnte ein solcher Fall damit zu erklären sein, dass die Person bei einer höheren Belohnung das Prinzip der distributiven Gerechtigkeit als verletzt empfinden würde. Zwar spricht Homans in These 5 nur von Verletzungen des Gerechtigkeitsprinzips zu eigenen Ungunsten. Da Menschen jedoch in der Lage sind, sich in andere Menschen hineinzusetzen, wissen sie, dass die ungerechte Behandlung anderer dazu führt, dass diese sich ärgern. Die Vermeidung einer ärgerlichen Reaktion einer anderen Person könnte somit ein Motiv sein, sich mit weniger zufrieden zu geben als man haben könnte.

- (3) Wie kann man mit Hilfe der Theorie von Thibaut und Kelley erklären, dass eine Person in einer Firma, in der ihr die Arbeit überhaupt keinen Spaß macht, dennoch weiter arbeiten möchte?

Antwort: Den Verbleib könnte man sich damit erklären, dass das Vergleichsniveau für Alternativen (CL_{alt}) niedriger ausfällt als das aktuelle Vergleichsniveau (CL). Mit anderen Worten: Die Person hat zwar alternative Arbeitsplätze vor Augen, erwartet jedoch, dass sie dort noch weniger zufrieden sein würde als in der Firma, in der sie momentan arbeitet.

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

- (a) Liegt hier eine Form einseitiger oder wechselseitiger Verhaltenskontrolle vor oder nicht?
(b) Wenn Jochen und Max nach dem Prinzip »Maximierung des gemeinsamen Nutzens« verfahren wollten, welche Option müssten sie dann wählen?
(c) Wenn die beiden allein nach dem Fairnessprinzip (niemand soll einen einseitigen Vorteil haben) verfahren wollten, welche Option müssten sie dann wählen?

Antwort:

- (a) Jochen hat einseitige Verhaltenskontrolle über Max. Wenn Jochen sich für den Strandurlaub in Mallorca entscheiden würde, müsste sich auch Max für Mallorca entscheiden um zufrieden zu sein. Wenn Jochen sich für den Wanderurlaub in Norwegen entscheiden würde, müsste auch Max sich für Norwegen entscheiden, um zufrieden zu sein. Max hat keine einseitige Kontrolle über Jochen. Egal wie Max sich entscheidet, Jochen wird sich für Mallorca entscheiden, weil er keinesfalls nach Norwegen möchte und in Mallorca auch dann zufrieden



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

wäre, wenn Max sich für Norwegen entscheiden würde. Da die Zufriedenheit Jochens unabhängig von der Entscheidung seines Freundes Max ist, liegt keine wechselseitige Verhaltenskontrolle vor.

- (b) Sie müssten gemeinsam nach Mallorca fahren, weil bei dieser Entscheidung die Ergebnissumme am höchsten ist.
 - (c) Max müsste nach Mallorca und Jochen nach Norwegen fahren, denn nur bei dieser Entscheidung, so unattraktiv sie für beide auch ist, sind die Ergebnisse identisch.
- (5) Nennen und erläutern Sie drei allgemeine Kritikpunkte, die zu den psychologischen Austauschtheorien geäußert wurden.

Antwort: Kritisiert wurde häufig das zugrunde liegende Bild vom Menschen, das diesen auf ein ausschließlich nach Gewinnmaximierung trachtendes Wesen darstellt. Angezweifelt wird von Kritikern der Austauschtheorien auch deren Rationalitätsannahme. Der Mensch, so die Kritiker, sei auch nicht ausschließlich rational gesteuert, sondern verhalte sich häufig stimmungsabhängig und, objektiv betrachtet, unvernünftig.

Kritisiert wird zweitens der abstrakte Charakter der Austauschtheorien, die in einer konkreten Situation keine präzisen Verhaltensvorhersagen erlauben würden, weil spezifische Zusatzinformationen etwa über die Beziehungsgeschichte und die Motive der Beteiligten nicht berücksichtigt würden. Insbesondere gegen die Theorie von Thibaut und Kelley wurde vorgebracht, sie sei ahistorisch, betrachte lediglich eine Momentaufnahme aus einer Interaktionsgeschichte und erlaube keine Vorhersagen über die Entwicklung von Beziehungen.

Drittens wurde kritisiert, dass das Austauschmodell zu sehr auf Dyaden zugeschnitten und nicht ohne erhebliche Modifikationen zur Erklärung von Interaktionen und Beziehungen zwischen mehreren Personen und Gruppen geeignet sei.

Weiterhin wurde die Annahme in Frage gestellt, alle Belohnungen und Kosten könnten auf einer einzigen psychologischen Skala verrechnet werden. Und selbst wenn dies möglich wäre, seien die »Umrechnungskurse« der verschiedenen Kosten- und Belohnungswährungen in eine einheitliche psychologische Währung nicht bekannt.

- (6) Zur Ressourcentheorie von Foa und Foa (1974):
- (a) Inwiefern stellt die Ressourcentheorie eine Erweiterung klassischer Austauschtheorien dar?
 - (b) Erklären Sie, was in der Theorie mit den beiden Dimensionen »Konkretheit« und »Partikularismus« gemeint ist.

Antwort:

- (a) Die Theorie von Foa und Foa (1974) geht insofern über klassische Austauschtheorien hinaus, als sie dezidierte Annahmen darüber trifft, welche Ressourcen nach welchen Regeln getauscht werden. Sie trägt damit zur Lösung des Problems bei, dass unterschiedliche Belohnungen nicht ohne weiteres vergleichbar sind, aber zusammengefasst werden müssen, um zu einer Gesamtbilanz der Austauschbeziehung gelangen zu können.
- (b) Eine Ressource ist umso konkreter, je besser sie objektiv messbar ist. Beispielsweise kann man die Hilfe, die jemand erbringt, in Zeiteinheiten bemessen. Symbolisch hingegen ist eine Ressource, deren Wert man nicht objektiv messen kann. Beispielsweise ist der Wert eines Titels, der gesellschaftliche Anerkennung vermittelt, kaum objektiv messbar. Partikular ist eine Ressource, wenn sie nur für



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

wenige Menschen oder gar nur einen einzigen Menschen einen Wert hat, für andere aber wertlos ist. Beispiel: Ein Enkel erbt ein zerschlissenes Märchenbuch, aus dem ihm die Großeltern in seiner Kindheit vorgelesen haben, mit dem er viele schöne Erinnerungen verbindet und das ihm deshalb lieb und teuer ist. Für die meisten anderen Menschen dürfte das Buch keinen Wert besitzen. Universal ist eine Ressource, wenn sie für viele Menschen den gleichen Wert besitzt. Dies gilt insbesondere für Geld.

Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 5

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

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

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

Antwort: Eine solche Entlohnung würde ein kooperatives Arbeitsklima begünstigen.

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

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

- (4) Was ist in der Theorie von Leventhal (1980) mit »Repräsentativität« gemeint?

Antwort: Ein Verfahren ist repräsentativ, wenn die Interessen möglichst aller der von einer Entscheidung betroffenen Personen berücksichtigt werden und möglichst alle Informationen, auf denen die Entscheidung beruht, berücksichtigt werden. Bei der Entscheidung über eine Beförderung wäre dieses Prinzip beispielsweise verletzt, wenn man den Kreis der beförderungswürdigen Personen einschränken würde oder nur eines von mehreren für die Beförderung relevanten Kriterien berücksichtigen würde.

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

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



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

Antwort: Man könnte den Schicksalsschlag als Strafe für schlechte Taten in der Vergangenheit oder aber für einen schlechten Charakter deuten.

- (7) Skizzieren Sie anhand der Untersuchung von Miller (1977), wovon es unter anderem abhängt, ob Personen mit einem starken Gerechte-Welt-Glauben die Ungerechtigkeit durch prosoziales Engagement aktiv beseitigen oder aber zur kognitiven Strategie der Opferabwertung greifen.

Antwort: Personen mit einem starken Glauben an eine gerechte Welt versuchen zunächst, Ungerechtigkeit aktiv zu beseitigen. Erst wenn dies nicht möglich ist oder zu kostspielig wäre, deuten sie die Situation um, beispielsweise indem sie die Opfer abwerten.

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

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

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

Antwort: Theoretisch könnte man sich durchaus vorstellen, dass eine Person sich depriviert fühlt, wenn sie ein begehrtes Gut nicht haben kann: Beispielsweise beklagen sich Kinder mitunter darüber, dass es nicht fair sei, dass man ihnen ein sehr teures Spielzeug nicht kaufen wolle. Empirisch hat sich jedoch gezeigt, dass es für die Entstehung des Gefühls der relativen Deprivation unerheblich ist, ob das entbehrte Gut für erreichbar gehalten wird oder nicht. Es genügt, das Gut zu wollen und zu glauben, dass man es verdient hat. Dieses Prinzip ist unter der Formel »wanting and deserving« in die Gerechtigkeitsliteratur eingegangen.

- (10) Was ist der Unterschied zwischen Handlungsschuld und existentieller Schuld? Geben Sie für beide Formen jeweils ein Beispiel.

Antwort: Von Handlungsschuld spricht man, wenn die Person durch eine Handlung oder eine Unterlassung einen Schaden verursacht hat, sich für diesen Schaden verantwortlich fühlt und ihn nicht rechtfertigen kann. Wer beispielsweise eine wertvolle Leihgabe durch unachtsame oder falsche Behandlung beschädigt, wird mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit deswegen ein schlechtes Gewissen im Sinne der Handlungsschuld



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

haben. Von existentieller Schuld spricht man, wenn eine Person den ungerechten Schaden, den eine andere Person erleiden muss, nicht verursacht hat, aber davon profitiert. Wenn eine Person beispielsweise nur deshalb befördert wird, weil die für die höher dotierte Stelle ursprünglich vorgesehene Person durch einen unverschuldeten Autounfall längere Zeit ausfällt, kann über den unverdienten eigenen Vorteil Schuldgefühle entwickeln. Gleiches gilt für Privilegien, die einem ohne eigenes Zutun in den Schoß fallen. Vergleicht man die gute eigene Existenz mit der schlechteren Existenz anderer und kann man den Unterschied nicht rechtfertigen, sind existentielle Schuldgefühle wahrscheinlich.

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

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

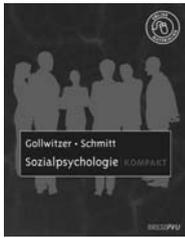
Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 6

- (1) Worin besteht die kognitive Funktion spontaner Kategorisierungen? Beschreiben Sie das Menschenbild, das einem solchen Modell zugrunde liegt.

Antwort: Die Zusammenfassung von Objekten, auch Menschen, zu Kategorien entlastet die Informationsverarbeitung. In dem Moment, in dem ein Objekt oder ein Mensch einer Kategorie (sozialen Kategorie) zugeordnet wird, übernimmt er die definierenden Merkmale der Kategorie und verliert seine individuelle Besonderheit. Dadurch geht zwar Information verloren, die Informationsverarbeitung wird aber beschleunigt. Das Menschenbild hinter Theorien wie der sozialen Identitätstheorie, die solche spontanen Kategorisierungsprozesse annehmen, sieht den Menschen als Informationsverarbeiter, der seine kognitiven Ressourcen möglichst sparsam oder sogar geizig einsetzt.

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

Antwort: Interpersonales Verhalten wird begünstigt, wenn sich Menschen als Individuen begegnen und sich einer bestimmten Gruppenmitgliedschaft nicht bewusst werden. Intergruppaes Verhalten hingegen ist wahrscheinlich, wenn sich Individuen als Mitglieder einer Gruppe begegnen. Verstärkt kommt es zu intergruppaem Verhalten, wenn die Gruppen miteinander konkurrieren. Wenn der Jogger im Wald einem Waldarbeiter begegnet, ist interpersonales Verhalten wahrscheinlich. Begegnet der Jogger hingegen einem Nordic Walker, ist intergruppaes Verhalten wahrscheinlicher, weil sich ein Vergleich zwischen zwei Gruppen aufdrängt, die ein ähnliches Ziel (sportliche Betätigung in freier Natur) mit unterschiedlichen Mitteln verfolgen.



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

- (3) Worin liegt der wichtigste Unterschied zwischen der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts und der Sozialen Identitätstheorie?

Antwort: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts geht davon aus, dass Gruppenkonflikte nur entstehen, wenn materielle Ziele einer Gruppe im Widerspruch zu materiellen Zielen der anderen Gruppe stehen. Jogger und Nordic Walker würden dieser Theorie zufolge nur dann in Konflikt geraten, wenn sie sich einen Weg teilen müssen und dies zu gegenseitigen Behinderungen führt. Die Soziale Identitätstheorie hingegen nimmt an, dass bereits die Wahrnehmung der Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Gruppen einen Konflikt entstehen lässt. Beide Gruppen entwickeln spontan das Ziel, einen überlegenen Status zu erreichen. Sie konkurrieren somit um Status, nicht aber notwendigerweise um materielle Werte.

- (4) Die Mitglieder einer Ingroup streben nicht jeder verfügbaren Outgroup gegenüber nach positiver Distinktheit. Welche Bedingungen des sozialen Kontexts erhöhen die Wahrscheinlichkeit eines gegenseitigen Strebens nach positiver Distinktheit?

Antwort: Erstens muss ein sozialer Vergleich zwischen den betroffenen Gruppen möglich sein. Zweitens werden für den sozialen Vergleich und das Streben nach Statusüberlegenheit solche Gruppen bevorzugt, die der eigenen Gruppe in relevanten Merkmalen ähnlich sind. Deutsche vergleichen sich eher mit Kanadiern als mit Kongolesen, Anhänger eines Fußballclubs eher mit Anhängern eines anderen Fußballclubs als mit Anhängern eines Hockeyvereins. Drittens kommt es zu sozialen Vergleichen umso eher, je häufiger sich Mitglieder der Gruppen begegnen. Eine Klasse konkurriert eher um Status mit einer Parallelklasse an der eigenen Schule als mit der Klasse einer anderen Schule. Viertens muss der soziale Vergleich angeregt werden, indem sowohl die Gruppenmitgliedschaft als auch eine relevante Vergleichsdimension salient werden. Wenn sich die Fans zweier unterschiedlicher Fußballvereine in Alltagskleidung begegnen und sich nicht kennen, wird das Bedürfnis nach Überlegenheit nicht geweckt. Tragen beide jedoch das Trikot ihrer Mannschaft, wird die unterschiedliche Gruppenzugehörigkeit salient und das Bedürfnis nach positiver Distinktheit geweckt.

- (5) Was ist am minimalen Gruppenparadigma minimal?

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

- (6) Erklären Sie, wieso die Ergebnisse, die auf der Basis der Sozialen Identitätstheorie mit Hilfe des minimalen Gruppenparadigmas gefunden wurden, nicht allein darauf zurückgeführt werden können, dass die Vp bestrebt war, ihren persönlichen Nutzen zu maximieren.

Antwort: Wäre es den Vpn nur um Nutzenmaximierung gegangen, so hätten sie bei der Aufteilung der Belohnung lediglich darauf geachtet, dass die Vertreter ihrer eigenen Gruppe so viel wie möglich bekommt, unabhängig davon, was der Vertreter der Fremdgruppe bekommt. Es hat sich jedoch gezeigt, dass die Vpn die Belohnung so aufteilen, dass die Differenz zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitglied so groß wie möglich ist. Mit anderen Worten: Es ging den Vpn also offenbar nicht um ab-



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

solute Maximierung der Belohnung, sondern vielmehr um die Maximierung der Differenz. Dieses Ergebnis ist nicht mit allein mit Hilfe des Konzepts der Nutzenmaximierung zu erklären.

- (7) Jürgen wohnt mit seiner Familie in einer Neubausiedlung. Jürgens Eltern sind Arbeiter und haben das Haus mit Hilfe eines Lottogewinns bauen können; in der Siedlung wohnen aber ansonsten nur Akademiker. Auf welche Arten kann Jürgen diese offensichtlich negative soziale Distinktheit seiner Familie für seine soziale Identität bewältigen? Spielen Sie alle Möglichkeiten durch.

Antwort: Jürgen könnte das Mädchen aus jener Familie in der Siedlung verführen, die das größte Ansehen genießt. Würde dies gelingen und käme es zur Familiengründung, hätte Jürgen den Statusunterschied überwunden oder doch wenigstens reduziert. Diese Strategie nennt man soziale Mobilität.

- 1 Jürgen könnte aufhören, sich mit anderen Familien der Siedlung zu vergleichen und stattdessen mit Familien vergleichen, die in einer weniger bevorzugten Lage wohnen. Diese Strategie nennt man Wechsel der Vergleichsgruppe.
- 1 Jürgen könnte versuchen, in einem Bereich Spitzenleistungen zu erzielen, in dem kein Mitglied einer der anderen Familie jemals eine Spitzenleistung erzielt hat. Beispielsweise könnte er versuchen, ein besonders erfolgreicher Sportler zu werden. Würde dies gelingen, könnte er die Vergleichsdimension »Akademiker (ja, nein)« ergänzen oder ersetzen durch die Vergleichsdimension »erfolgreicher Sportler (ja, nein)«. Bei Ergänzung der neuen Vergleichsdimension wäre die frühere Unterlegenheit geheilt, beim Ersatz der Vergleichsdimension in eine neue Überlegenheit umgekehrt.
- 1 Schließlich könnte Jürgen die Vergleichsdimension »Akademiker (ja, nein)« abwerten und solche Vergleichsmöglichkeiten aufwerten, auf denen er Überlegenheit entweder durch Fakten (guter Sportler) oder Behauptung (moralische Integrität) erreichen kann.

Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 7

- (1) Skizzieren Sie, wo sich rollentheoretische Konzepte und Hypothesen in die Soziale Identitätstheorie (vgl. Kapitel 6) überführen lassen.

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

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

Antwort: Die individuelle Persönlichkeit ist für das Gelingen sozialer Gemeinschaft von geringer Bedeutung, da sich Menschen als Träger von Rollen begegnen und Rollenträger ersetzbar sind.



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

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

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

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

- (5) Sie stehen am Ende Ihres Studiums und sind gezwungen, sich zwischen zwei Möglichkeiten zu entscheiden: Ein Professor hat Ihnen eine Promotionsstelle in Ihrem Fach angeboten; damit würden Sie eine wissenschaftliche Laufbahn einschlagen. Andererseits waren Sie schon immer am klinisch-therapeutischen Arbeiten interessiert und spielen mit dem Gedanken, eine Therapeutenausbildung zu beginnen. Welche Faktoren entscheiden nach Gross et al. (1958) über die Lösung dieses Entscheidungskonflikts? Nennen Sie für jeden dieser Faktoren ein konkretes Beispiel bezogen auf den oben genannten Konflikt.

Antwort: Entscheidend ist, ob ich Erwartungen verspüre, die eine oder andere Laufbahn einzuschlagen. Nur wenn es solche Erwartungen gibt, kann man von einem Rollenkonflikt sprechen. Verspüre ich Erwartungen, beispielsweise die Erwartung des Professors, sein Angebot anzunehmen, und Erwartungen seitens meiner Familie, Therapeut zu werden, kommen drei Faktoren ins Spiel. Erstens prüfe ich, ob die Erwartungen legitim sind. Zweitens versuche ich zu antizipieren, ob ich für Verstöße gegen die Erwartung sanktioniert werde. Drittens hängt meine Entscheidung davon ab, ob ich eine wertorientierte oder eine zweckorientierte Person bin.

Beispiel 1: Finde ich erstens die Erwartungen des Professors legitim, jene meiner Familie hingegen illegitim, erwarte ich zweitens, dass beide Seiten mich bestrafen, wenn ich ihre Erwartungen verletze, und bin ich drittens eine wertorientierte Person, entscheide ich mich für die Promotion.

Beispiel 2: Halte ich erstens beide Erwartungen für illegitim, befürchte ich zweitens Sanktionen bei Nichterfüllung der Erwartungen und bin ich drittens zweckorientiert, werde ich einen Kompromiss einschlagen, also die Promotion anstreben und gleichzeitig aber eine Therapiesausbildung aufnehmen.

Beispiel 3: Den gleichen Kompromiss wähle ich, wenn ich erstens nur die Erwartun-



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

gen meiner Familie für legitim halte, zweitens davon ausgehe, dass nur der Professor Sanktionsmacht über mich besitzt, und ich drittens weder eindeutig wertorientiert noch eindeutig zweckorientiert bin, sondern ein Mischtyp.

Musterantworten zu den Übungsaufgaben von Kapitel 8

- (1) Welches Menschenbild liegt den Handlungstheorien im Gegensatz zu behavioristischen Theorien zugrunde?

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

- (2) Was bedeuten im Zusammenhang mit der Theorie von Volpert die Begriffe hierarchisch und sequentiell?

Antwort: Hierarchisch bedeutet in der Handlungstheorie von Volpert (1974), dass Ziele in einem Verhältnis der Über- und Unterordnung stehen. Übergeordnete Ziele werden schrittweise verfolgt, indem mehrere untergeordnete Ziele angestrebt und erreicht werden. Beispielsweise kann das übergeordnete Ziel der erfolgreiche Abschluss eines Studiums sein. Die Erreichung dieses Ziels ist nur möglich, wenn Prüfungen in mehreren Fachgebieten bestanden werden. Die Zulassung zu diesen Prüfungen wiederum an Voraussetzungen gebunden, etwa Leistungsnachweise, die in Seminaren zu den einzelnen Fachgebieten erbracht wurden. Sequentiell bedeutet in der Handlungstheorie von Volpert, dass die einzelnen Schritte zur Erreichung eines Ziels nicht in beliebiger Reihenfolge erfolgen können, sondern nur eine oder einige wenige Schrittfolgen die Zielerreichung gewährleisten. Im gewählten Beispiel dürfte es unerheblich sein, in welcher Reihenfolge Prüfungen abgelegt werden. Hingegen müssen Voraussetzungen einer Prüfung erfüllt sein, bevor diese abgelegt werden kann.

- (3) Entwerfen Sie in Anlehnung an die Theorie von Volpert ? in Grundzügen ? einen Handlungsplan, dessen oberstes Ziel lautet »Ich möchte einen erholsamen und entspannenden Urlaub verbringen«. Gehen Sie dabei von vier möglichen Ebenen aus.

Antwort:

- 1 Ziel, Ebene 4: Erholsamer Urlaub.
- 1 Mittel zur Erreichung des Ziels der Ebene 4, zugleich Ziele auf Ebene 3: Das nötige Geld sparen. Dreiwöchige Pauschalreise nach Mallorca buchen.
- 1 Mittel zur Erreichung des ersten Ziels auf Ebene 3 (Geld sparen), zugleich Ziele auf Ebene 2: Nur noch das Nötigste für den Lebensunterhalt kaufen. Zwei Abende pro Woche kellnern gehen.
- 1 Mittel zur Erreichung des ersten Ziels auf Ebene 2 (beim Lebensunterhalt sparen), zugleich Ziele auf Ebene 1: Lebensmittel nur noch beim Discounter kaufen. Keine Kleider mehr kaufen.



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

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

Luise, sehr spezifische Erwartung: Der Personalchef wird mich bestimmt aufs Glatt-eis führen.

Hans, weniger spezifische Erwartung: In Vorstellungsgesprächen werde ich das Heft in die Hand nehmen und mich nicht in die Defensive drängen lassen.

Luise, weniger spezifische Erwartung: Wie gut ich in Vorstellungsgesprächen abschneide, wird davon abhängen, wer mir gerade gegenüber sitzt.

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

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

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

Antwort: Die subjektive Norm setzt sich multiplikativ zusammen aus der Stärke der Verhaltenserwartungen, die andere an die Person richten und der Motivation der Person, diese Erwartungen zu erfüllen. Gedanklich bildet die Person die Summe über so viele Produkte, wie es relevante Erwartungsträger gibt. Beispiel: Die subjektive Norm, Blut zu spenden, ist in meinem Fall die Summe aus drei Produkten: (1) der Stärke der Erwartung meiner Partnerin, Blut zu spenden, multipliziert mit meiner Motivation, sie nicht zu enttäuschen, (2) der Stärke der Erwartung meines besten Freundes, Blut zu spenden, multipliziert mit meiner Motivation, diese Erwartung meines Freundes zu erfüllen, (3) der Stärke der Erwartung meiner reichen Erbtante aus Florida, Blut zu spenden, multipliziert mit meiner Motivation, diese Erwartung meiner Erbtante zu erfüllen.

- (6) Argumentieren Sie, ob man mit der Theorie des überlegten Handelns (oder mit der Theorie des geplanten Verhaltens) den Befund von Festinger und Carlsmith (1959) erklären kann, dem zufolge Personen ihre Einstellung gegenüber einem Objekt ändern, nachdem sie einstellungskonträres Verhalten (wie Lügen) gezeigt haben.

Antwort: Zeigt eine Person ein Verhalten, das ihrer Einstellung widerspricht, so wird ihr das beim ersten Mal unangenehm sein, da sie negative Konsequenzen erwartet. Beispielsweise wird eine Studentin, die in ihrer ersten Studiumsklausur einen Spickzettel vorbereitet hat, fürchten, man werde sie erwischen. Erwischt zu werden ist also eine mögliche Konsequenz i , welche eine subjektive Wahrscheinlichkeit $Ü_i$ und einen subjektiven Wert W_i hat. Passiert hingegen beim ersten Mal nichts, so verringert sich die subjektive Wahrscheinlichkeit der Konsequenz, erwischt zu werden. Dadurch wird die Einstellung gegenüber der Handlung »spicken in der Klausur« positiver.



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

Antwort: Es gibt drei Erklärungen. Erstens könnte es sein, dass die Einstellung zum Spenden nicht ausreichend positiv ist, beispielsweise weil die Person glaubt, dass mit den Spendengeldern Waffen gekauft werden. Zweitens könnte es sein, dass die Person nicht gewillt ist, die soziale Erwartung, Geld zu spenden, zu erfüllen. Drittens könnte es sein, dass die Person glaubt, die Fähigkeit oder die Möglichkeit, Geld zu spenden, nicht zu besitzen, bspw. weil sie nicht genügend Geld zur Verfügung hat oder weil sie keine Zeit hat, zur Bank zu gehen.

Antworten zu den Übungsaufgaben Kapitel 9

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

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

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

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

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

Antwort:

"Der Zug ist zu früh abgefahren"?

Antwort: Die genannte Erklärung impliziert eine Attribution auf den speziellen situativen Umstand, dass der Zug heute ausnahmsweise zu früh abgefahren ist. Eine solche Attribution würde resultieren, wenn der Konsens niedrig, die Distinktheit hoch und die Konsistenz niedrig sind (siehe Tabelle 9.1, Seite 107). Konkret: Wenn nicht alle Personen Züge verpassen (niedriger Konsens), wenn nur dieser eine Zug verpasst wurde (hohe Distinktheit) und wenn dies nur dieses eine Mal der Fall war (niedrige Konsistenz).

- (b) Was würde in diesem Beispiel eine Attribution auf den Faktor "Zeit" (nach Kelley!) bedeuten?

Antwort: Der Faktor »Zeit« wäre in diesem Beispiel ein spezieller situativer Umstand.



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

- (4) Inwiefern sind der fundamentale Attributionsfehler und der Actor-Observer-Bias als Widerspruch zum Kovariationsprinzip von Kelley zu verstehen?

Antwort: Beide Phänomene, also sowohl der »fundamentale Attributionsfehler« als auch der »Actor-Observer-Bias«, zeigen, dass Menschen bei der Suche nach Ursachen eben doch nicht so sorgfältig und rational vorgehen wie Kelley es mit seinem Modell des Kovariationswürfels und seiner Analogie zur statistischen Korrelationsanalyse (bzw. Varianzanalyse) anzudeuten scheint.

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

Antwort: Die kognitiven Erklärungen für den Actor-Observer-Bias lauten, (a) dass Beobachter über weniger situative Informationen (in Bezug auf Konsistenz und Distinktheit) verfügen als Akteure und (b) dass für Beobachter situative Informationen weniger salient sind als für Akteure. Eine psychologische Trainingsmaßnahme, die den Bias verringern soll, müsste demnach dazu ermutigen, nach diesen fehlenden bzw. weniger sichtbaren Informationen zu suchen. Konkret: Beobachter sollten sich bei der Ursachensuche nicht alleine den (mangelnden) Konsens in Betracht ziehen, sondern auch Konsistenz- bzw. Distinktheitsinformationen einholen bzw. konstruieren. Bezogen auf das Restaurantbeispiel auf Seite 110-111 könnte man sich bspw. fragen, ob man wirklich immer Trinkgeld im Restaurant gibt oder ob das eigene Verhalten nicht doch variabler ist, als man gemeinhin denkt. Ferner könnte man Personen ermuntern, Besonderheiten der Situation genauer unter die Lupe zu nehmen: Ist der Kellner möglicherweise wirklich zu langsam oder unfreundlich? Allgemeiner gesagt: Man könnte Personen im Rahmen eines Trainings dazu ermutigen bzw. anleiten, situative Informationen bei der Ursachensuche stärker in Betracht zu ziehen und personalen Informationen weniger Gewicht zu verleihen.

- (6) Was ist nach Shaver (1985) der entscheidende Unterschied zwischen der Attribution von Verantwortung und der Attribution von Schuld?

Antwort: Verantwortlichkeit wird attribuiert, wenn das Ereignis vorhersehbar war, auf Absichten zurückgeführt werden kann, es keine Einschränkungen der Handlungsfreiheit gab und der Handelnde einsichtsfähig ist. Schuld hingegen erfordert das Vorliegen einer weiteren Bedingung: Schuld wird nur attribuiert, wenn der Handelnde entweder keine Rechtfertigungsgründe vorgebracht hat bzw. wenn die vorgebrachten Gründe nicht akzeptiert werden.

- (7) Herr Gärtner kommt gerade aus dem Fitnessstudio und verursacht beim Verlassen des Parkhauses einen Unfall. Wie könnte man attributionstheoretisch erklären, dass Herr Gärtner in dieser Situation aufgebrachter ist, als er es üblicherweise wäre (also ohne vorher im Fitnessstudio gewesen zu sein)?

Antwort: Nach Schachter (1964) ist der Ärger von Herrn Gärtner dadurch zu erklären, dass Herr Gärtner nach Verlassen des Fitnessstudios aufgrund der vorangegangenen körperlichen Betätigung physiologisch erregter ist als üblich, und dass er diese Erregung fälschlicherweise auf den Unfall attribuiert.



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

Antworten zu den Übungsaufgaben Kapitel 11

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

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

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

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

- (3) Unter welchen personalen und situationalen Randbedingungen ist die Wahrscheinlichkeit, einer Autorität Gehorsam zu leisten, am größten?

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

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

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

Antworten zu den Übungsaufgaben Kapitel 12

- (1) Worin besteht der Unterschied zwischen Ein-Komponenten-, Zwei-Komponenten- und Drei-Komponenten-Modellen der Einstellung?

Antwort: Ein-Komponenten-Modelle gehen davon aus, dass Einstellung ein eindimensionales Konzept ist. Zwei-Komponenten-Modelle gehen davon aus, dass Ein-



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

stellung zum einen aus einer affektiven und zusätzlich aus einer kognitiven Komponente besteht. Drei-Komponenten-Modelle gehen davon aus, dass es neben der affektiven und der kognitiven Komponente noch eine verhaltensbezogene Komponente gibt: Einstellungen manifestieren sich nach diesen Modellen in einer gefühlsmäßigen Reaktion (das Einstellungsobjekt löst Sympathie vs. Antipathie aus), einer kognitiven Reaktion (Bewertung des Einstellungsobjekts als gut vs. schlecht) und einer Verhaltensreaktion (Annäherung vs. Vermeidung).

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

Antwort: Die selbstwertdienliche Funktion (negativer) Einstellungen gegenüber anderen Menschen lässt sich an zwei Phänomenen veranschaulichen:

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

- (3) Wie können Sie begründen, dass Menschen ein bestimmtes Musikstück, das oft im Radio gespielt wird, im Laufe der Zeit eher mögen, wenn sie es wieder hören?

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

- (4) Wie würden Sie in Anlehnung an das "Elaboration-Likelihood"-Modell von Petty und Cacioppo eine Werbekampagne für ein Auto gestalten, wenn (a) ... es sich um einen Werbespot im Radio handeln würde?

Antwort: Werbespots im Radio werden eher peripher verarbeitet, denn Radio hört man meist nur »nebenbei«. Die Hörerinnen und Hörer sind insofern meist nicht willens oder fähig, Informationen oder Argumente auf der »zentralen« Route zu verarbeiten. Ein Radiospot sollte also vor allem auf der »peripheren« Route verarbeitbar sein, indem man die Automarke bzw. den Autotyp mit angenehmen Stimuli (z. B. angenehmer Musik) verknüpft. Starke und überzeugende Argumente sind eher zweitrangig.

- (b) ... es sich um eine Broschüre zur Auslage in einem Autohaus handeln würde?

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



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

- (5) Wie würden Sie in Anlehnung an den Impfungs-Effekt (McGuire, 1964) ein Training konzipieren, in dem Schülerinnen und Schülern die Fähigkeit vermittelt werden soll, resistent gegenüber Überredungsversuchen, Drogen zu nehmen, zu bleiben?

Antwort: Der »Impfungseffekt« besagt, dass man die Resistenz gegen starke Überredungsversuche von außen erleichtern kann, wenn man die zu überredenden Personen schon einmal im Vorhinein mit schwachen Überredungsversuchen konfrontiert und ihnen damit die Gelegenheit gibt, Gegenargumente zu generieren. Ein starker Überredungsversuch, Drogen zu nehmen, ist wahrscheinlich »Wer Drogen nimmt, ist cool, wer keine nimmt, ist in unserer Klasse uncool«. Selbst wenn ein Schüler bzw. eine Schülerin eine negative Einstellung gegenüber Drogen hat, wird sie sich diesem Argument nur schwer entziehen können. Man könnte den Impfungseffekt nun nutzen, um Schülerinnen und Schüler resistent gegen solche Überredungsversuche zu machen, indem man sie mit schwachen Argumenten pro Drogen konfrontiert und sie selbst Gegenargumente generieren lässt. Ein solches schwaches Argument könnte sein: »Berühmte Leute nehmen auch oft Drogen«. Es wäre leicht zu entkräften. Eine Maßnahme, die erreichen soll, dass Schülerinnen und Schüler resistent gegen Überredungsversuche, Drogen zu nehmen, werden sollen, könnte also darin bestehen, die Jugendlichen mit solchen schwachen Argumenten zu konfrontieren.

- (6) Was müssen Sie aus methodologischer Perspektive beachten, wenn Sie versuchen, die Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz in Bezug auf die Einstellung gegenüber gesundheitsbewusstem Verhalten zu messen und hierzu noch ein geeignetes Verhaltensmaß benötigen?

Antwort: Das gewählte Verhaltensmaß sollte (a) in ausreichendem Maße zwischen den Personen variieren (also nicht zu »leicht« oder zu »schwer« sein), (b) nicht sozialen Normen unterworfen sein und (c) nicht zu spezifisch sein, um nicht asymmetrisch gegenüber dem Einstellungsmaß zu sein. Ideal wäre es, wenn man gesundheitsbewusstes Verhalten also in mehreren unterschiedlichen Situationen erfassen könnte, wobei die Situationen möglichst wenig normativen Einschränkungen unterliegen sollten (zu notieren, ob Leute im Fußballstadion also eher Bier oder doch eher Kräutertee trinken, würde wohl nicht viel bringen).

- (7) Was ist der Unterschied zwischen »dispositioneller Selbstaufmerksamkeit« und »dispositioneller Selbstüberwachungstendenz«?

Antwort: In beiden Konzepten geht es um die Frage, inwiefern Personen dazu neigen, sich selbst zu beobachten. Allerdings bedeutet »Selbstaufmerksamkeit«, dass eine Person dazu neigt, ihr Verhalten stets an ihren Einstellungen und Überzeugungen auszurichten. Selbstaufmerksame Personen haben also eine höhere Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz. Demgegenüber bedeutet »Selbstüberwachung«, dass eine Person dazu neigt, ihr Verhalten an tatsächlichen oder vermuteten Erwartungen anderer auszurichten. Selbstüberwacher zeigen also ein Verhalten, das weniger an ihren persönlichen Einstellungen und Überzeugungen ausgerichtet ist; sie haben damit eine geringere Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz.



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

Antworten zu den Übungsaufgaben Kapitel 13

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

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

- (2) Wovon hängt es laut Berkowitz ab, ob man in einer Situation, in der negative Affekte ausgelöst werden, mit einer »fight«- oder mit einer »flight«-Tendenz reagiert?

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

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

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

- (4) Worin besteht der Zusammenhang zwischen dem »Erregungs-Transfer«-Modell von Zillmann und Theorien der Kausalattribution?

Antwort: Das Erregungs-Transfer-Modell basiert auf der Annahme, dass physiologische Erregung, die ihren Ursprung in einer vorangegangenen Situation hatte (z. B. der Besuch eines Fitnessstudios), in einer nachfolgenden Provokationssituation wahrscheinlich fehlattribuiert wird. Dem Phänomen der Fehlattri-bution physiologischer Erregung waren wir schon im Modell von Schachter (1964) begegnet.



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

Antwort: Ein Training, das auf der Theorie von Crick und Dodge (1994, 1996) basiert, sollte an die Schritte, die im Modell vorgesehen sind, angelehnt sein (Kap. 13.3.4, Seite 171) und folgende Wirkungen zum Ziel haben:

- (1) Verringerung der Neigung, provokativen Situationen allzu viel Aufmerksamkeit zu schenken (siehe Schritt 1 im Modell): Das Ziel müsste darin bestehen, in Provokationssituationen gelassener und distanzierter zu reagieren.
- (2) Verringerung der Neigung zu »feindseligen Attributionsverzerrungen« (Hostile Attribution Biases« (siehe Schritt 2 im Modell): Das Ziel müsste darin bestehen, den Attributionsstil der aggressiven Kinder so zu verändern, dass diese weniger stark dazu neigen, anderen Kindern feindselige Absichten zu unterstellen.
- (3) Generieren adäquater Ziele für die eigene Reaktion (siehe Schritt 3 im Modell): Ziel des Trainings müsste es sein, die Sensibilität der Kinder dafür zu erhöhen, was sie mit ihrer Reaktion auf die Provokation genau erreichen wollen.
- (4) Generieren vieler nicht-aggressiver Reaktionsalternativen (siehe Schritt 4 im Modell): Ziel des Trainings müsste es hier sein, sich für jedes der in Schritt 3 generierten und als adäquat identifizierten Ziele zu überlegen, mit welchen Mitteln man es am besten erreichen kann. Unter solchen Reaktionsalternativen sollten möglichst viele nicht-aggressive sein.
- (5) Entscheidung für eine nicht-aggressive Reaktionsalternative (siehe Schritt 5 im Modell): Für jede Reaktionsalternative, also auch die aggressiven, sollten die Kinder genau überlegen, welche mit welcher Wahrscheinlichkeit zum Ziel führt und welche wohl unbeabsichtigte Neben- und Folgewirkungen hat. Ziel des Trainings wäre es, den Kindern aufzuzeigen, dass nicht-aggressive Reaktionen eher zum Ziel führen und insgesamt weniger unerwünschte Wirkungen haben.

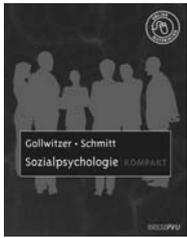
Antworten zu den Übungsaufgaben Kapitel 14

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

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

- (2) Welche attributionalen Entscheidungen treffen Menschen in Notsituationen in Anlehnung an das Modell von Darley & Latané (1970)?

Antwort: Im Modell von Darley und Latané gibt es im Prinzip zwei attributionale Entscheidungen: Zum einen muss entschieden werden, ob es sich auch tatsächlich um eine Situation handelt, die Eingreifen erfordert (Schritt 2). Zum zweiten muss entschieden werden, ob man eine (Mit)Verantwortung für die Beseitigung der Notfallsituation trägt oder nicht (Schritt 3).



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

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

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

- (4) Nennen Sie fünf verschiedene Formen von »Kosten des Nicht-Helfens« sensu Piliavin.

Antwort:

- (1) Vorwürfe, die man sich selbst dafür machen muss, nicht geholfen zu haben;
 - (2) eine Anklage wegen unterlassener Hilfeleistung;
 - (3) Verlust an Status und Ansehen unter Freunden und Bekannten;
 - (4) Vorwürfe seitens der Familie des Opfers;
 - (5) Verzicht auf den Heldenstatus, den man haben könnte, wenn man helfen würde.
- (5) Mit welcher experimentellen Anordnung hat Daniel Batson in einer Reihe von Experimenten (z. B. Batson et al., 1981) nachzuweisen versucht, dass Empathie eine hinreichende Bedingung für altruistisches Verhalten ist, die nicht durch egoistische Motive erklärt werden kann?

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

Antworten zu den Übungsaufgaben Kapitel 15

- (1) Beispiel: Schriftliche Prüfung im Studium. Wenn die Interpretation, die die Befunde des Experiments von Markus (1987) zulassen, korrekt ist: Welchen Einfluss müsste die Größe des Hörsaals (d.h. die Anzahl der Studierenden, die mit einem zusammen die Prüfung schreiben) auf die Klausurnote haben, wenn
- (a) eine Person am Ende ihres Studiums steht?
 - (b) die Person noch am Anfang ihres Studiums steht?

Antwort: Am Ende ihres Studiums ist eine Prüfung zur »gewohnten Aufgabe« geworden. In diesem Fall ist der leistungsmindernde Effekt der Anwesenheit anderer also eher auf »evaluation apprehension« zurückzuführen: In Anwesenheit anderer fühlt man sich von den anderen genauer beobachtet und bewertet. Zu Beginn des Studiums ist eine Prüfung hingegen noch eine ungewohnte Aufgabe. In diesem Fall ist der leistungsmindernde Effekt der Anwesenheit anderer also eher auf »mere presence« zurückzuführen: Die bloße Anwesenheit anderer senkt die Leistung; möglicherweise aufgrund des erhöhten Erregungsniveaus.



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

- (2) Unter welchen Umständen kann der »social loafing«-Effekt zum Verschwinden gebracht werden?

Antwort: Der »social loafing«-Effekt wird geringer oder verschwindet,
(a) wenn man glaubt, die individuelle Leistung könne herausgelesen werden,
(b) wenn eine Gruppe glaubt, sie stehe mit einer anderen Gruppe (»Outgroup«) in Wettbewerb,
(c) wenn die Aufgabe ansprechend (z. B. komplex) ist und man motiviert ist, ein bestimmtes Ziel zu erreichen,
(d) wenn man ? unter der Bedingung, dass das Ziel auch wirklich attraktiv ist ? glaubt, dass die Leistungen der anderen Gruppenmitglieder schlechter sind als die eigene und
(e) wenn man eine dispositionell stark ausgeprägte »Gruppenorientierung« hat, also der Gruppenarbeit an sich bereits einen positiven Wert beimisst.

- (3) Beispiel »Schnitzeljagd«. Wenn man den »social loafing«-Effekt auf der Basis der Theorie sozialer Vergleichsprozesse erklären würde, wie könnte man die Gruppe im Vorhinein gegen »social loafing« impfen?

Antwort: Jene Erklärung für »social loafing«, die sich auf die Theorie sozialer Vergleichsprozesse stützt, besagt, dass Gruppenmitglieder sich an der Durchschnittsleistung der Gruppe orientieren. Bei einer Schnitzeljagd würde das bedeuten, dass sich bei der Lösung der Rätsel jeder nur so viel anstrengt, wie es die Gruppe im Durchschnitt tut. Eine Möglichkeit, die Gruppenleistung zu steigern, könnte darin bestehen, der Gruppe eine höhere Durchschnittsleistung »mitzuteilen«. Man könnte bspw. sagen, dass andere Gruppen für die Lösung einer Aufgabe oder eines Rätsels nie länger als 15 Minuten brauchen. Dann dürfte sich die Leistung der Gruppe an diesem Wert orientieren.

- (4) Kann es »social loafing« auch bei kompensatorischen Aufgaben geben?

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

- (5) Was versteht man unter dem »Köhler-Effekt«?

Antwort: Der Effekt besagt, dass der Zusammenhang zwischen der Leistung des »schwächsten« Gruppenmitglieds und dem Abstand zur durchschnittlichen Leistung der anderen Gruppenmitglieder umgekehrt U-förmig ist. Beispiel: Wenn die anderen Mitschüler alle extrem gut sind, ist der schlechteste Sport-Schüler in einer Schulklasse frustriert und strengt sich gar nicht an. Wenn die anderen alle nur unwesentlich besser sind als er, strengt er sich ebenfalls nicht an. Er strengt sich nur dann an, wenn die anderen zwar deutlich, aber nicht übermäßig besser sind als er und somit eine prinzipielle Chance besteht, auf das Niveau der anderen zu kommen.



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

- (6) Wie könnten Sie als Leiter(in) einer interdisziplinär arbeitenden Forschergruppe trotz der Heterogenität der Gruppe versuchen, sich die Vorteile homogener Gruppen zu Nutzen zu machen?

Antwort: Eine Strategie könnte darin bestehen, die Gruppenfindungsprozesse, die von Tuckman (1965) beschrieben wurden, durch eine gute Strukturierung der Gruppenarbeit von vornherein zu verkürzen und zu optimieren. Zu diesen Prozessen gehört zunächst das »Forming«, also das gegenseitige Kennenlernen. Diesen Prozess könnte man durch formelle und informelle Vorstellungs- und Kennenlernrunden steuern. Ein zweiter Prozess ist das »Storming«, in welchem Ziele, Rollen, Normen, Erwartungen und Hierarchien geklärt bzw. ausgehandelt werden. Einige dieser Aspekte (v.a. Ziele und Normen) müssten frühzeitig geklärt und expliziert werden. Ein dritter Prozess ist das »Norming«, d. h. die Bildung einer gemeinsamen Identität. Möglichkeiten, diesen Prozess zu unterstützen, würden bspw. darin bestehen, der Forschergruppe einen einprägsamen Namen zu geben, eine Internet-Seite einzurichten, ein Logo zu entwerfen etc.

- (7) Stellen Sie sich vor, Sie seien Regierungsberaterin und Sie wollten eine neu zu bildende Regierungskommission vor »groupthink« schützen. Was würden Sie in Anlehnung an die Vorschläge von Janis konkret tun, um »groupthink« zu vermeiden bzw. zu reduzieren?

Antwort: Die von Janis vorgeschlagenen Strategien umfassen

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



LÖSUNGEN



Mario Gollwitzer ·
Manfred Schmitt
Sozialpsychologie
kompakt
ISBN 978-3-621-27759-4

Antworten zu Übungsaufgabe 4 aus Kapitel 16

- (4) Erklären Sie in kurzen Stichworten, was die folgenden forschungsmethodologisch bedeutsamen Konzepte jeweils bedeuten.

Antwort:

- (a) Soziale Erwünschtheit: Das eigene Verhalten oder die Beschreibung der eigenen Person an soziale Normen anpassen, um in den Augen anderer möglichst unauffällig, angepasst oder attraktiv zu erscheinen. Sozial erwünschtes Verhalten und sozial erwünschte Antworten in Fragebögen resultieren aus dem Anerkennungsbedürfnis. Dieses variiert interindividuell; Soziale Erwünschtheit ist somit eine Persönlichkeitseigenschaft, die bei starker Ausprägung die Aussagekraft von Selbstbeschreibungen schmälert (Validität).
- (b) Akquieszenz (»Ja-Sage-Tendenz«): Eine Quelle für Verfälschungen in Fragebögen und anderen Selbstauskunftsmaßen. Versuchspersonen neigen dazu, Fragen und Aussagen, mit denen sie konfrontiert werden, eher zu bejahen als zu verneinen.
- (c) »Bogus-Pipeline«: Strategie zur Vermeidung von sozial erwünschten Antwortverzerrungen. Die Vpn werden (angeblich) an einen Lügendetektor angeschlossen. Dann wird ihnen das Messinstrument vorgelegt, z. B. ein Einstellungsfragebogen. Mit einem Lenkrad sollen sie durch Drehung nach links und rechts ihre Zustimmung bzw. Ablehnung zu jedem der dargebotenen Items anzeigen. Es wird behauptet, dass der Lügendetektor erkennen würde, wenn man das Lenkrad willentlich anders dreht, als es dem unwillkürlichen Impuls entspricht.
- (d) »Demand characteristic« (dt.: »Aufforderungscharakter«): Versuchspersonen generieren immer Hypothesen über Ziel, Zweck und das erwartete Ergebnis einer Untersuchung, an der sie teilnehmen. Sie registrieren zu diesem Zweck alle Hinweisreize (z. B. im Verhalten des Versuchsleiters, in der Art, wie die Instruktionen formuliert sind etc.), die ihnen dabei behilflich sein könnten, den Zweck der Untersuchung und das erwartete Ergebnis zu erkennen. In jeder Untersuchung sollten solche »demand characteristics« daher vermieden werden.