



# Abbildungen (nicht erschienen)

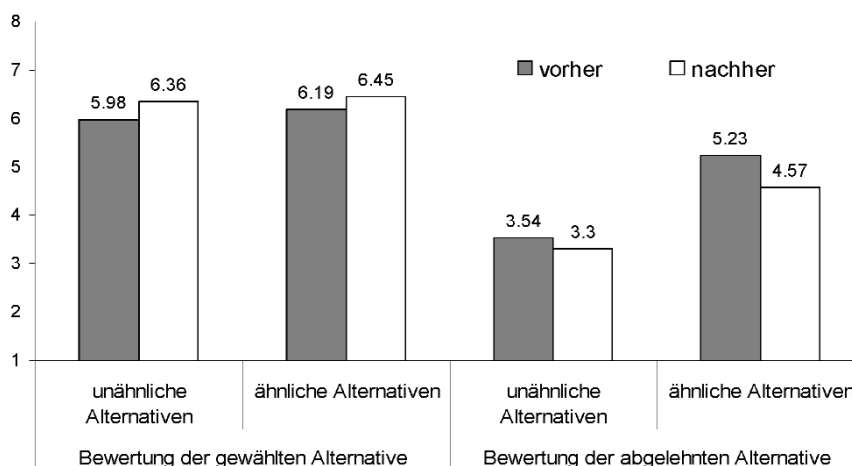
## Kapitel 2

### Abschnitt 2.3 Dissonanztheorie



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

Grundlegend für Festingers Theorie ist die Annahme, dass Menschen ein Bedürfnis nach Widerspruchsfreiheit und Harmonie haben. Dieses Bedürfnis wird befriedigt, wenn zwei Kognitionen konsonant sind, also zueinander passen. Stehen zwei Kognitionen im Widerspruch zueinander, entsteht kognitive Dissonanz, die als unangenehm erlebt wird. Jede Entscheidung zwischen Alternativen impliziert Dissonanzen. Das kommt daher, dass jede Alternative ihre jeweils eigenen Vor- und Nachteile hat. Ebenfalls entsteht Dissonanz, wenn Menschen sich abweichend von ihren Werthaltungen, Einstellungen und Interessen verhalten. Möglichkeiten der Dissonanzreduktion bestehen in der Umbewertung der Alternativen nach einer Entscheidung oder in der nachträglichen Veränderung der eigenen Werthaltungen, Einstellungen und Interessen. Die Experimente von Brehm (1956) sowie Festinger und Carlsmith (1959) liefern empirische Belege für beide Möglichkeiten der Dissonanzreduktion. Die Ergebnisse, der im Workbook im Kapitel 2.3.4 bzw. 2.3.5 auf Seite 18 dargestellten Experimente, sind im Folgenden nochmals grafisch dargestellt.



**Zusatzabbildung 1.**  
**Ergebnisse des Experiments von Brehm (1956)**  
(Kapitel 2.3.4; S. 18)

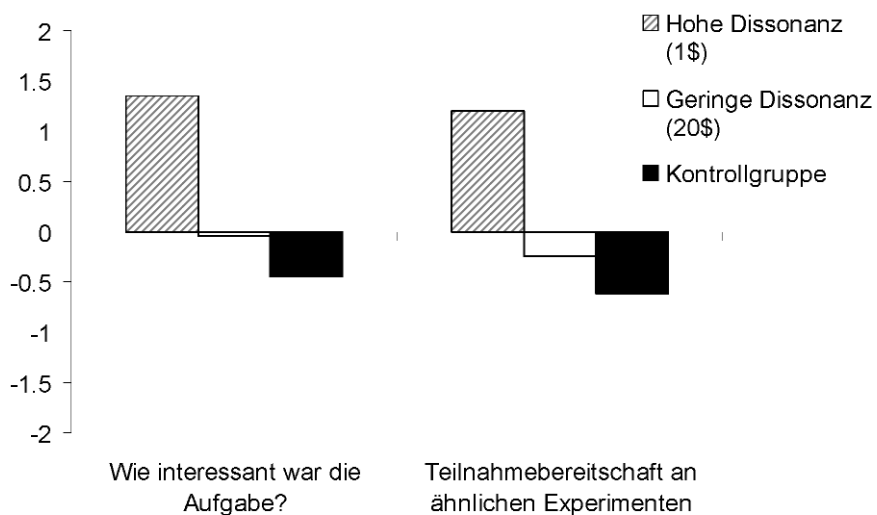
Die Vpn bewerteten den Gegenstand, den sie sich ausgesucht hatten, im Nachhinein als etwas attraktiver als vorher (linker Teil der Grafik). Den anderen Gegenstand bewerteten sie im Nachhinein als weniger attraktiv (rechter Teil der Grafik). Diese Abwertung war besonders hoch, wenn die beiden Gegenstände vorher als ähnlich attraktiv bewertet wurden (äußeres rechtes Balkenpaar).



## ABBILDUNGEN



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



### Zusatzabbildung 2.

#### Ergebnisse des Experiments von Festinger und Carlsmith (1959)

(Kapitel 2.3.5; S. 18)

Vpn, die ihre Lüge gegenüber dem Konföderierten durch ein hohes »Schmiergeld« (20 \$) rechtfertigen konnten, erleben keine kognitive Dissonanz. Vpn, denen dagegen nur 1 \$ ausgezahlt wurde, erleben Dissonanz: Sie halten am Ende das Experiment für interessanter und sind eher bereit, in Zukunft an ähnlichen Experimenten teilzunehmen.



## Kapitel 3

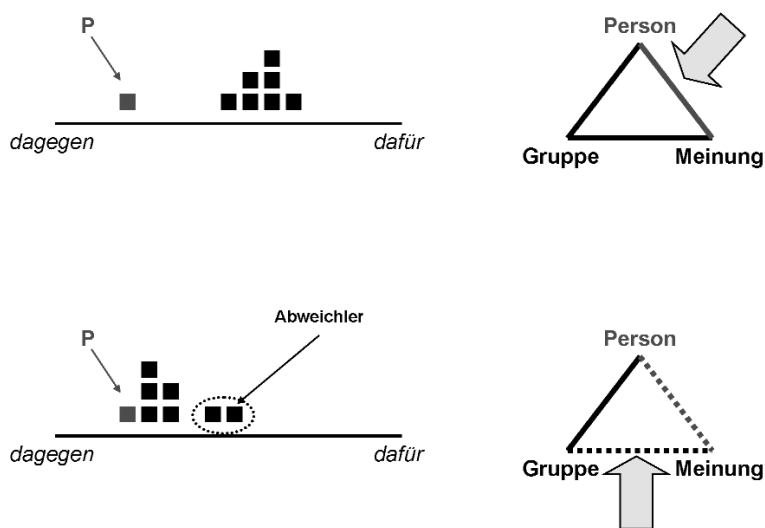
### Abschnitt 3.1 Hypothesen und Korollare



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

Die Theorie sozialer Vergleichsprozesse versucht zu erklären, wie Menschen zu Meinungen kommen und wie sich ihr Selbstbild entwickelt. Die Theorie besteht aus neun Hypothesen, die im Kern Folgendes besagen: Jedem Menschen wohnt das Bedürfnis inne, seine Fähigkeiten und Meinungen (richtig) einzuschätzen (Hypothese 1). Wenn Menschen ihre Fähigkeiten und Meinungen nicht anhand objektiver Kriterien bewerten können, nehmen sie einen sozialen Vergleich mit den entsprechenden Fähigkeiten und Meinungen anderer Menschen vor (Hypothese 2). Die Tendenz, sich mit einer anderen Person zu vergleichen, ist umso geringer, je größer die wahrgenommene Unähnlichkeit zwischen der eigenen Meinung bzw. Fähigkeit und der Meinung bzw. Fähigkeit der anderen Person ist (Hypothese 3). Bei Fähigkeiten gibt es einen Druck zur Verbesserung, bei Meinungen nicht (Hypothese 4). Dennoch gibt es objektive Beschränkungen, die es unmöglich machen oder erschweren, die eigenen Fähigkeiten zu ändern. Solche Beschränkungen gibt es bei Meinungen nicht (Hypothese 5). Alle weiteren Hypothesen machen Aussagen darüber, wie mit Meinungsdiskrepanzen innerhalb von Gruppen umgegangen werden kann (Hypothesen 6–9). Hypothese 9 befasst sich dabei mit Strategien zur Herstellung von Uniformität in Gruppen: Wenn es eine Verteilung von Fähigkeiten und Meinungen innerhalb einer Gruppe gibt, gilt: Je näher man sich am Modalwert der Verteilung befindet, desto

- ↳ eher wird man versuchen, die Positionen der anderen zu verändern,
- ↳ weniger wird man bereit sein, die eigene Position zu verändern und
- ↳ weniger wahrscheinlich ist es, dass man den Vergleich mit unähnlichen Personen abbricht. Abbildung 3.1 verdeutlicht dies grafisch.



#### Zusatzabbildung 3.

#### Grafische Darstellung der Vorhersage in Hypothese 9.

(Kapitel 3.1; S. 27)

Der obere Teil der Grafik zeigt eine Person, die hinsichtlich ihrer Meinung von der durchschnittlichen Gruppenmeinung stark abweicht. In diesem Fall wird die Person wahrscheinlich ihre Meinung an die der Gruppe anpassen (siehe die Heidersche Triade oben rechts). Im unteren Teil der Grafik befindet sich die Person mit ihrer Meinung nahe am Gruppenkonsens. Allerdings gibt es in der Gruppe zwei »Abweichler«. Die Person wird daher wahrscheinlich versuchen, die Abweichler von der Gruppenmeinung zu überzeugen (siehe die Heidersche Triade unten rechts).



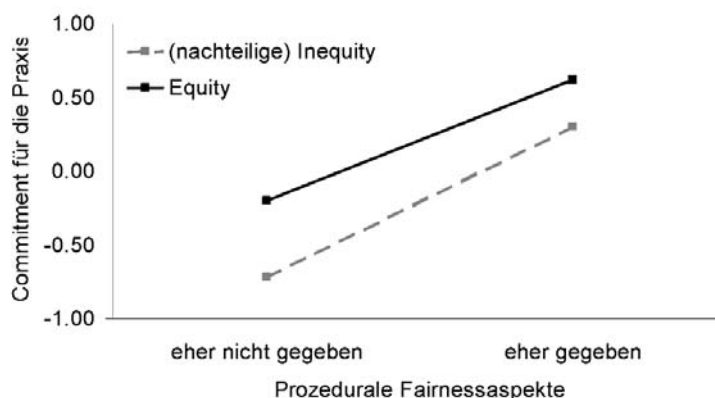
Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## Kapitel 5

### 5.3.1 Verfahrensgerechtigkeit

### 5.5.2 Gerechte-Welt-Glaube

Ob wir etwas als gerecht oder ungerecht empfinden hängt nicht alleine davon ab, wie viel eine Person von einer bestimmten Ressource bekommt und ob sie dies verdient hat. Menschen unterziehen nicht nur das Verteilungsergebnis einer Gerechtigkeitsbewertung, sondern auch den Prozess, der zu dieser Entscheidung geführt hat. Man spricht hier von Verfahrensgerechtigkeit. In einigen Studien zeigte sich sogar, dass die Zufriedenheit insgesamt stärker von Aspekten des Verfahrens als vom Ergebnis einer Entscheidung abhing. Insgesamt deuten die Befunde jedoch auf eine Wechselwirkung zwischen Aspekten der Verfahrens- und Verteilungsgerechtigkeit hin: Die Bedeutung prozeduraler Fairnessaspekte scheint dann größer zu sein, wenn die Entscheidungen ungünstig ausfallen. Man könnte auch sagen: Bei günstigen Entscheidungen ist das Verfahren eher irrelevant, bei negativen Entscheidungen spielt es eine stärkere Rolle. Das legt auch folgende Studie von Brockner et al. (2003) nahe.



#### Zusatzabbildung 4. Studie von Brockner et al. (2003)

(Ergänzung zu Kapitel 5.3.1; S. 52; Fair-Process-Effekt)

Inwieweit ist die Zufriedenheit mit der Arbeitsstelle abhängig von Bezahlung und Mitspracherecht? (Brockner et al., 2003)

- 1 Ablauf und unabhängige Variablen: Brockner et al. befragten 229 Zahnarzthelferinnen bzw. -helfer aus dem US-Bundesstaat Kentucky dazu, wie sie das Verhältnis zwischen ihrer Bezahlung (Outcome) und ihrem Input (Leistung, Erfahrungen etc.) beurteilen (distributive Fairness, d.h. Equity) und wie sie den Umgang ihres Vorgesetzten, d.h. des Zahnarztes, mit ihnen beurteilen: Hier ging es vor allem darum, wie der Zahnarzt bestimmte Entscheidungen fällt, die für die jeweilige Zahnarzthelferin von Bedeutung sind (prozedurale Fairness).
- 1 Abhängige Variable: Abhängige Variable waren unter anderem die Zufriedenheit und die Identifikation der Befragten mit ihrer Arbeitsstelle sowie die Bereitschaft, sich bei ihrer Arbeit für die Interessen der Praxis einzusetzen. Brockner et al. bezeichnen diese Variable als »Commitment für die Praxis«.
- 1 Ergebnisse: Schlechte Bezahlung (d.h. »nachteilige Inequity«) und prozedurale Fairnessaspekte (z.B. Mitspracherecht bei Entscheidungen) beeinflussen jeweils, wie positiv die befragten Zahnarzthelferinnen bzw. -helfer ihrem Job gegenüberstehen. Dabei spielt die prozedurale Fairness bei Inequity tendenziell eine größere Rolle als wenn Equity gegeben ist. Verkürzt könnte man also sagen: Je schlechter die Bezahlung, desto wichtiger ist es, wie man behandelt wird. Der entsprechende Wechselwirkungseffekt ist zwar schwach, aber dennoch signifikant.

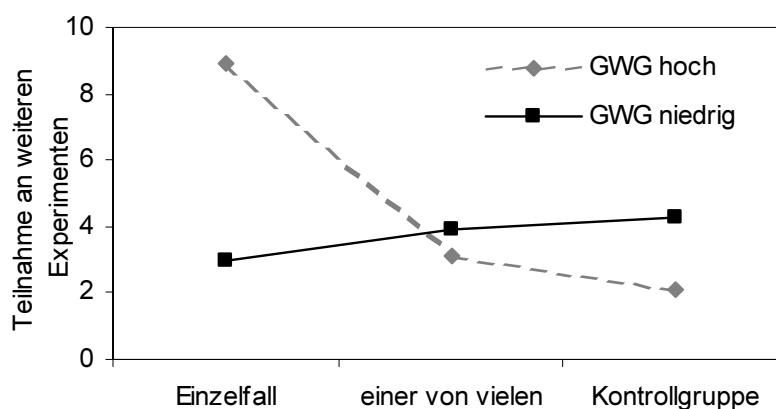


## ABBILDUNGEN



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

Neben dieser Betrachtungsweise gibt es auch eine von Prinzipien der Verteilungs- und Verfahrensgerechtigkeit losgelöste Perspektive auf gerechtigkeitspsychologische Prozesse. Der Theorie des Gerechte-Welt-Glaubens zufolge haben Menschen ein Bedürfnis zu glauben, dass sie in einer gerechten Welt leben, in der jeder bekommt, was ihm zusteht. Die Beobachtung von Ungerechtigkeit führt zu einem Zustand kognitiver Dissonanz. Dabei geht man davon aus, dass das Gerechtigkeitsmotiv interindividuell variiert: Bei manchen Menschen ist das Bedürfnis, an eine gerechte Welt zu glauben, stärker ausgeprägt als bei anderen Menschen. Mit der Frage, ob es Zusammenhänge zwischen dem dispositionellen Gerechte-Welt-Glauben einer Person und ihrer Hilfsbereitschaft gibt, befasst sich die in Kapitel 5.2.2 auf Seite 57 beschriebene Studie von Miller (1977). Die Ergebnisse sind hier noch einmal grafisch dargestellt.



**Zusatzabbildung 5.**  
**Ergebnisse des Experiments von Miller (1977)**  
(Kapitel 5.5.2; S. 57)

Personen mit einem hohen Glauben an eine gerechte Welt waren nur dann bereit, an vielen weiteren Experimenten teilzunehmen und ihr Vp-Geld zu spenden, wenn das Opfer als Einzelschicksal dargestellt wurde. In allen anderen Bedingungen war die Hilfsbereitschaft geringer.

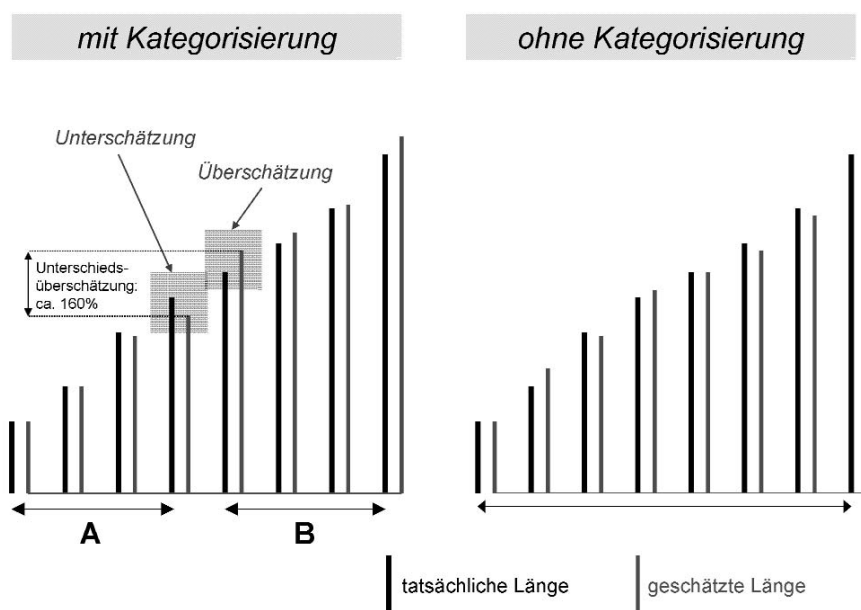


Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## Kapitel 6

### 6.1.1 Soziale Kategorisierung und 6.3 Bewältigung negativer sozialer Identität

Die Soziale Identitätstheorie befasst sich im weitesten Sinne mit der Beschreibung von Prozessen innerhalb von und zwischen sozialen Gruppen. Grundlage bildet die Annahme, dass Menschen versuchen, kategoriale Zusammengehörigkeiten zwischen Umweltreizen wahrzunehmen. Unterschiede zwischen den gebildeten Kategorien werden dabei überschätzt, wohingegen Unterschiede innerhalb einer Kategorie unterschätzt werden. Dieses nach Tajfel als Homogenisierung bezeichnete Phänomen konnte beispielsweise in einer Studie von Tajfel und Wilkes (1963) nachgewiesen werden.



#### Zusatzabbildung 6.

##### Experiments von Tajfel und Wilkes (1963)

(Ergänzung zu Kapitel 6.1.1; S. 66; Heterogenisierung und Homogenisierung)

Längeneinschätzung von kategorisierten Linien (Tajfel & Wilkes, 1963)

- 1 Aufbau und abhängige Variable:  
Den Vpn wurden acht Linien unterschiedlicher Länge gezeigt. Die Aufgabe bestand darin, die exakte Länge jeder Linie zu schätzen.
- 1 Unabhängige Variable:  
Bedingung 1: Die ersten vier Linien waren mit »A«, die nächsten vier Linien mit »B« gekennzeichnet.  
Bedingung 2: Die Linien wurden nicht in zwei Kategorien eingeteilt.
- 1 Hypothese: In Bedingung 1 werden die Unterschiede zwischen den vier Linien innerhalb einer Kategorie (A oder B) unterschätzt, die Unterschiede zwischen den Kategorien dagegen überschätzt.
- 1 Ergebnis: Wurden die dargebotenen Linien in zwei Kategorien (A und B) eingeteilt (linker Teil der Grafik), so überschätzten die Vpn den Unterschied der beiden Linien an der Kategoriegrenze (also die Differenz zwischen der vierten und der fünften Linie); sie akzentuierten also den Unterschied zwischen den beiden Kategorien.

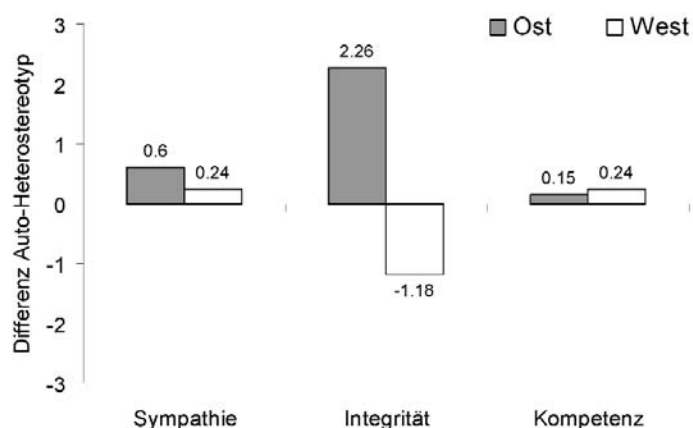


## ABBILDUNGEN



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

Die soziale Identität eines Menschen basiert auf dem Wissen, einer oder mehreren sozialen Kategorien anzugehören, und auf der Bewertung dieser Zugehörigkeit. Dabei werden auch Vergleiche mit anderen sozialen Kategorien angestellt. Positive soziale Identität entsteht auf der Grundlage möglichst vieler Vergleichsergebnisse, die für die eigene Gruppe günstig ausfallen. Doch wie reagiert man, wenn die eigene Gruppe objektiv unterlegen ist, im realen oder sozialen Vergleich schlechter abschneidet oder einen nicht uminterpretierbaren niedrigeren Status hat? Der Sozialen Identitätstheorie zufolge könnte eine Strategie darin bestehen, jene Vergleichsdimensionen höher zu gewichten, hinsichtlich derer man sich von der Fremdgruppe positiv unterscheidet. Schmitt und Maes (2002) untersuchten die von Tajfel und Turner (1986) vorgeschlagenen Strategien zur Bewältigung negativer sozialer Identität in einer Befragung von Ost- und Westdeutschen etwa zehn Jahre nach der Wende. Die im Workbook in Kapitel 6.3 auf Seite 74 berichteten Ergebnisse dieser Untersuchung sind hier nochmals grafisch dargestellt.



### Zusatzabbildung 7.

#### Ergebnisse der Untersuchung von Schmitt und Maes (2002)

(Kapitel 6.3; S. 74)

Ostdeutsche halten sich im Vergleich zu Westdeutschen für wesentlich moralisch integrier sowie für ein wenig sympathischer. Westdeutsche halten sich im Vergleich zu Ostdeutschen für weniger moralisch integrier.



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

## Kapitel 7

### Abschnitt 7.3.1 Theorie von Gross et al (1958)

Menschen müssen im Laufe ihres Lebens unterschiedliche Rollen ausfüllen. Eine Rolle auszufüllen bedeutet dabei, sich so zu verhalten, wie es aufgrund der Rolle von einem erwartet wird. Konflikte entstehen, wenn eine Person mit sich widersprechenden Rollenerwartungen konfrontiert wird. Die Theorie von Gross et al. (1958) befasst sich mit Möglichkeiten der Bewältigung solcher Rollenkonflikte. Welche Erwartung eine Person bereit ist zu erfüllen hängt dabei von der Legitimität der widersprüchlichen Erwartungen, den möglicherweise drohenden Sanktionen bei Nichterfüllung der Erwartungen und von der Wert-Zweck-Orientierung der Person ab. Diese drei Parameter beeinflussen damit die Entscheidung für eine Verhaltensoption (Erwartung A erfüllen, Erwartung B erfüllen, Kompromiss aus A und B eingehen oder keine Erwartung erfüllen). Die im Workbook in Kapitel 7.3.1 auf Seite 83/84 beschriebenen Konstellationen an Rahmenbedingungen und Verhaltensoptionen sind hier tabellarisch zusammengefasst. Die grau unterlegten Verhaltensoptionen a bis d (a = Erwartung A erfüllen, b = Erwartung B erfüllen, c = Kompromiss aus A und B und d = keine Erwartung erfüllen), entsprechen den im Workbook auf Seite 83 beschriebenen Verhaltensoptionen 1 bis 4.

			Sind die Erwartungen legitim?				
			A	ja	ja	nein	nein
<b>eher wertorientiert</b>	A	B	ja	nein	ja	nein	
		Drohen bei Nichtbefolgung Sanktionen?	ja	ja	c	a	b
	ja	nein	c	a	b	d	
	nein	ja	c	a	b	d	
nein	nein	c	a	b	d		

			Sind die Erwartungen legitim?				
			A	ja	ja	nein	nein
<b>eher zweckorientiert</b>	A	B	ja	nein	ja	nein	
		Drohen bei Nichtbefolgung Sanktionen?	ja	ja	c	c	c
	ja	nein	a	a	a	a	
	nein	ja	b	b	b	b	
nein	nein	c	a	b	d		

			Sind die Erwartungen legitim?				
			A	ja	ja	nein	nein
<b>gemischt orientiert</b>	A	B	ja	nein	ja	nein	
		Drohen bei Nichtbefolgung Sanktionen?	ja	ja	c	a	b
	ja	nein	a	a	c	a	
	nein	ja	b	c	b	b	
nein	nein	c	a	b	d		

**Zusatzabbildung 8. Parameter in der Theorie von Gross et al.**

(Kapitel 7.3.1; S. 83, 84)

Wie eine Person mit widersprüchlichen Rollenerwartungen umgeht, hängt davon ab,

- inwiefern die Person wert- bzw. zweckorientiert ist,
- ob die Rollenerwartungen legitim sind und ob
- bei Nichtbefolgung der Rollenerwartung Sanktionen zu befürchten sind.





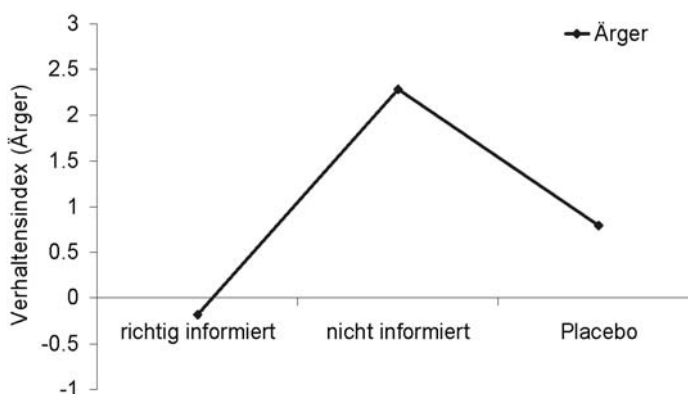
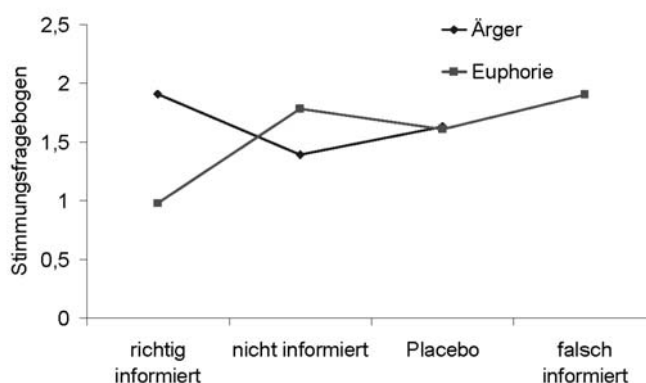
## Kapitel 9

### Abschnitt 9.4.1 Fehlattribution physiologischer Erregung



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

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. Oftmals sind solche Kausalattributionen jedoch schematisch und verzerrt: Es treten Fehlattributionen auf. Mit Fehlattributionen physiologischer Erregungszustände befasst sich die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion von Schachter (1964). Der Theorie zufolge nimmt der Organismus zunächst die unspezifische physiologische Erregung wahr (z. B. erhöhte Herz- und Atmungsfrequenz) und versucht daraufhin, die Ursache für diese Erregung zu ermitteln – es handelt sich hier also um einen Attributionsprozess. Das Ergebnis dieser Attribution ergibt dann die Qualität der Emotion. In dem in Kapitel 9.4.2. auf Seite 116 dargestellten Experiment untersuchten Schachter und Singer (1962) solche Fehlattributionen physiologischer Erregung. Eine grafische Darstellung der Ergebnisse finden Sie hier:



#### Zusatzabbildung 9. Ergebnisse des Experiments von Schachter & Singer (1962)

(Kapitel 9.4.1; S. 116)

Wurden die Vpn über die physiologisch stimulierende Wirkung des Präparats richtig informiert, so ließen sie sich von einer euphorischen zweiten Vp weniger anstecken (obere Grafik) und zeigten bei einer ärgerlichen Vp selbst weniger Ärgerverhalten (untere Grafik). Wurden die Vpn allerdings falsch informiert, kam es zu Fehlattributionen der physiologischen Erregung.



## ABBILDUNGEN



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

## Kapitel 10

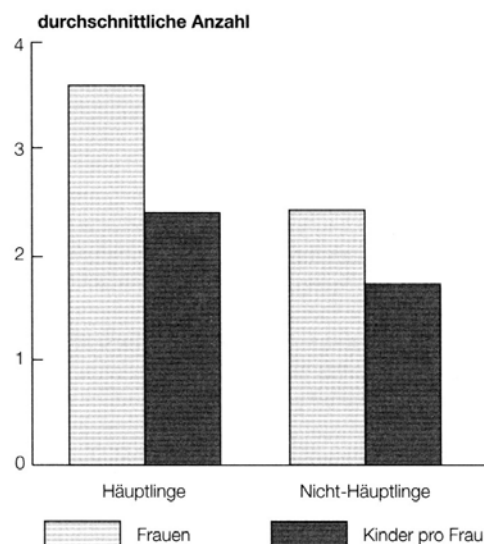
### 10.2.1 Geschlechtsunterschiede bei der Partnerwahl

### 10.2.2 Geschlechtsunterschiede beim sexuellen Kontaktverhalten

### 10.3.2 Verwandtenselektion beim Hilfeverhalten

### 10.3.3 Verwandtenselektion bei Erbschaftsaufteilungen

Evolutionenpsychologische und soziobiologische Theorien erklären menschliches Verhalten im Hinblick auf seine evolutionäre Funktionalität. Verhalten ist beispielsweise dann funktional, wenn es eine Erhöhung der Reproduktionswahrscheinlichkeit zur Folge hat. Zahlreiche Studien zeigen, dass sich Personen beispielsweise bei der Partnerwahl, in Bezug auf ihr Sexualverhalten, Hilfeverhalten und Erbschaftsaufteilungen diesem Prinzip entsprechend verhalten: So legen Frauen bei der Partnerwahl mehr Wert auf den Status ihrer potenziellen Partner (Chagnon, 1983), wohingegen eine Steigerung des Reproduktionsvorteils für Männer bedeutet, möglichst viele Nachkommen, zur Not auch mit unterschiedlichen Partnerinnen, zu zeugen (Clarke & Hatfield, 1989). Auch Befunde, wonach die Hilfsbereitschaft in Notsituationen (Burnstein et al., 1994) und die relative Höhe der Hinterlassenschaft (Cartwright, 2000) mit zunehmendem Verwandtschaftsgrad ansteigt, sind Beispiele für eine indirekte Steigerung des eigenen Reproduktionserfolgs. Die im Workbook nur kurz erwähnten Studien werden im Folgenden genauer dargestellt.



#### Zusatzabbildung 10. Ergebnisse der Studie von Chagnon (1983)

(Kapitel 10.2.1; S. 124)

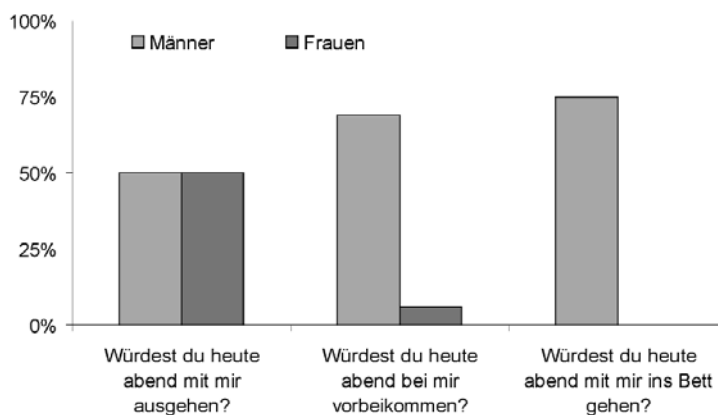
Bei den Yanomani-Indianern haben Stammeshäuptlinge mehr Frauen und mehr Kinder mit diesen Frauen als Nicht-Häuptlinge.



ABBILDUNGEN

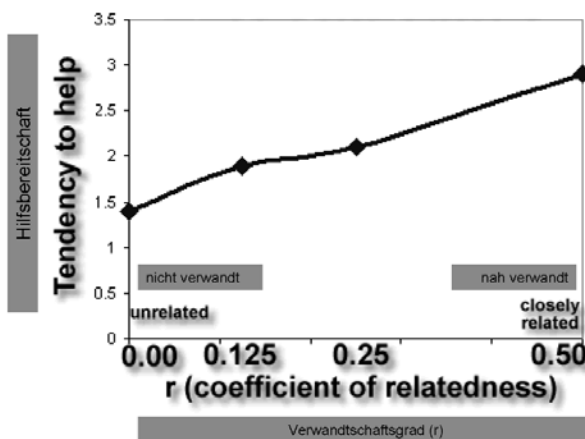


Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4



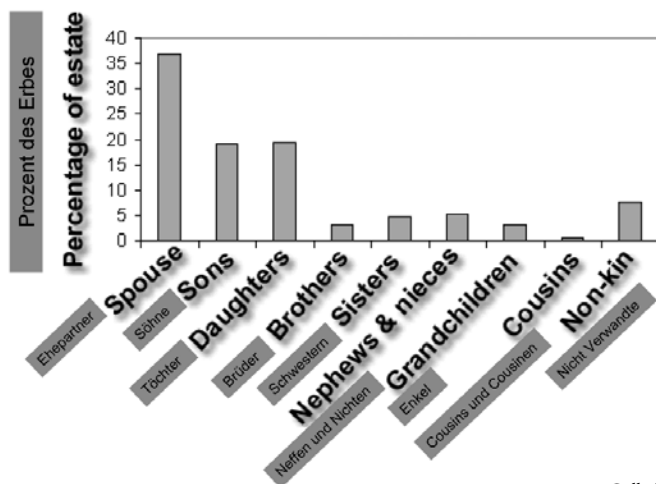
**Zusatzabbildung II. Ergebnisse der Studie von Clarke & Hatfield (1989)**  
(Kapitel 10.2.2; S. 124)

Studierende wurden auf dem Campus von einer mittelmäßig attraktiven Person des anderen Geschlechts angesprochen. Diese Person stellte den Befragten drei Fragen, unter anderem: »Würdest du heute Abend mit mir ins Bett gehen?« (man beachte, dass es sich um eine völlig fremde Person handelte!). Keine einzige Frau willigte auf dieses Angebot ein; wohl aber drei Viertel der Männer!



**Zusatzabbildung 12. Ergebnisse der Studie von Burnstein et al. (1994)**  
(Kapitel 10.3.2; S. 127)

In einer Situation, in der es um Leben und Tod geht und in der die Vpn nur die Möglichkeit haben, eine von zwei Personen zu retten, entscheiden sie sich um so eher dafür, ein Familienmitglied zu retten, je näher es mit ihnen verwandt ist.



**Zusatzabbildung 13. Ergebnisse der Studie von Cartwright (2000)**  
(Kapitel 10.3.3; S. 127)

Auswertungen testamentarischer Dokumente ergaben, dass dem Ehepartner die meisten Ressourcen hinterlassen werden, gefolgt von den eigenen Kindern. Geschwistern und weiteren Verwandten wird im Vergleich dazu weniger hinterlassen.



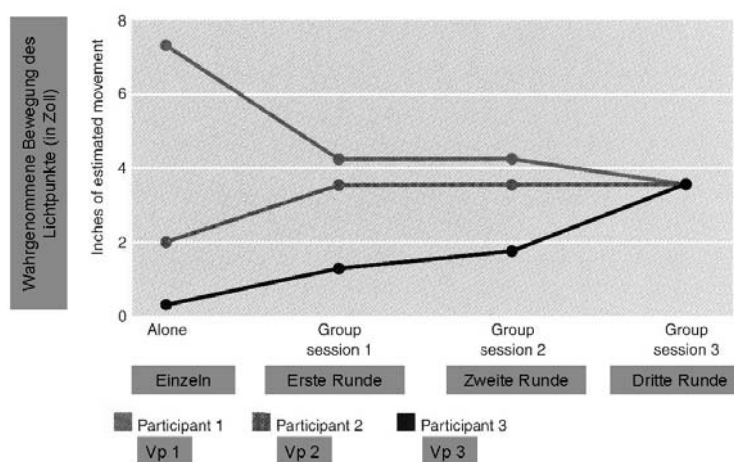
Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## Kapitel 11

### 11.1 Spontane Entstehung von Gruppennormen

#### 11.2.2 Moderatorvariablen der Konformität

Die Sozialpsychologie beschäftigt sich mit der Frage, welchen Einfluss die tatsächliche oder die vorgestellte Anwesenheit anderer auf das menschliche Erleben und Verhalten ausübt. Ein Einfluss besteht in der Entwicklung von Gruppennormen, also Erwartungen der sozialen Gemeinschaft darüber, wie man sich in bestimmten Situationen verhalten sollte. In unsicheren Situationen neigen Menschen dazu, spontan solche Gruppennormen zu etablieren und sich an diese zu halten. Ein Beispiel für eine spontane Etablierung einer Gruppennorm ist die von Sherif (1936) gefundene Urteilshomogenisierung beim autokinetischen Effekt. Die Ergebnisse seiner im Workbook auf Seite 137 im Kapitel 11.1 beschriebenen Studie sind hier grafisch dargestellt.



#### Zusatzabbildung 13. Ergebnisse der Studie von Sherif (1936)

(Kapitel 11.1; S. 137)

Die subjektiven Urteile der Gruppenmitglieder bezüglich der »autokinetischen Empfindung« unterscheiden sich zu Anfang sehr stark. Im Verlauf der Gruppendiskussion nähern sich die Einzelurteile jedoch einander an: Offensichtlich gibt es in Gruppen tatsächlich ein Streben nach »Uniformität«.

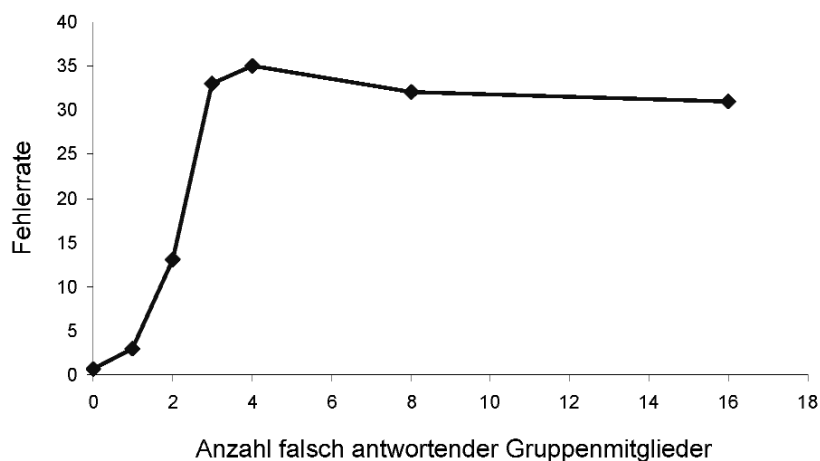
Dass Personen sich auch dann von dem Urteil anderer Personen beeinflussen lassen, wenn dieses objektiv falsch ist, zeigen Untersuchungen von Solomon Asch. Unter bestimmten Bedingungen schließen sich Personen dem objektiv falschen Urteil anderer Personen an. Eine Moderatorvariable dieses als Konformität bezeichneten Phänomens ist die Größe der falsch urteilenden Majorität. Der Zusammenhang zwischen der Größe der Majorität und dem Konformitätseffekt kann der folgenden Grafik entnommen werden.



## ABBILDUNGEN



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



### **Zusatzabbildung 14. Größe der Majorität als Moderator des Konformitätseffekts** (Kapitel 11.2.2; S. 140)

Die Bereitschaft der Vpn, sich der (falschen) Gruppenmeinung anzuschließen, nimmt mit der Größe der Majorität zu. Die Zunahme ist allerdings nicht stetig: Sie erreicht bereits bei einer Majorität von 4 Personen ihr Maximum.



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

## Kapitel 12

### 12.2.4 Identitätsstiftende Funktion,

### 12.3.3 Mere-Exposure-Effekt und Konditionierung mit einem physischen CS

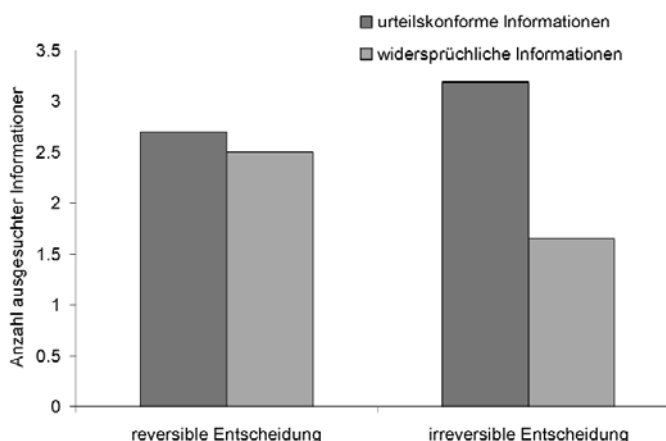
### 12.4.2 Einstellungsänderung durch Überzeugung

Einstellungen sind laut einer Definition von Rosenberg und Hovland (1960) Prädispositionen, auf eine bestimmte Klasse von Objekten mit bestimmten Formen des Verhaltens zu reagieren. Sie sind schematisch abgespeichert, sofort verfügbar und erleichtern uns so die Orientierung in einer komplexen Welt. Frey und Rosch (1984) konnten zudem zeigen, dass Einstellungen eine identitätsstiftende Funktion zukommt: In einer von den Autoren durchgeführten Studie wurden bei irreversiblen Entscheidungen verstärkt entscheidungskonsistente Informationen verarbeitet. So versuchte man dem Auftreten von Inkonsistenzen in Bezug auf die eigene Einstellung entgegenzuwirken (siehe Workbook Kapitel 12.2.4, Seite 153).

Einstellungen werden von den meisten Autoren für erworbene, also gelernte Dispositionen gehalten. Neben operanter Konditionierung und Modellernen können Einstellungen auch durch klassische Konditionierung erworben werden. Dass dabei die bloße wiederholte Darbietung eines vormals neutralen Stimulus ausreicht, um eine positive Einstellung diesem gegenüber zu entwickeln, zeigt die im Workbook in Kapitel 12.3.3 auf Seite 155 beschriebene Studie von Zajonc (1968).

Eine ebenso einfache Form des Einstellungserwerbs ist die Konditionierung mit einem physischen konditionierten Stimulus: Bestimmte Muskelbewegungen sollen hier unwillkürliche evaluative Reaktionen auslösen. Diese Annahme wird durch empirische Befunde von Förster und Werth (2001) gestützt (Kapitel 12.3.3, Seite 156).

Wenn Einstellungen erlernt sind, können sie auch umgelernt werden. Neben den bereits beschriebenen Mechanismen zum Einstellungserwerb können Einstellungen auch durch Überzeugung geändert werden. Petty et al. (1976) haben sich in diesem Zusammenhang mit der Frage beschäftigt, unter welchen Bedingungen solche Überzeugungsversuche erfolgreich sind (Kapitel 12.4.2, Seite 157). Die Ergebnisse aller oben angeführten, im Workbook beschriebenen Studien, sind im Folgenden zur besseren Verständlichkeit grafisch dargestellt.



#### Zusatzabbildung 15. Ergebnisse der Studie von Frey & Rosch (1984)

(Kapitel 12.2.4; S. 153)

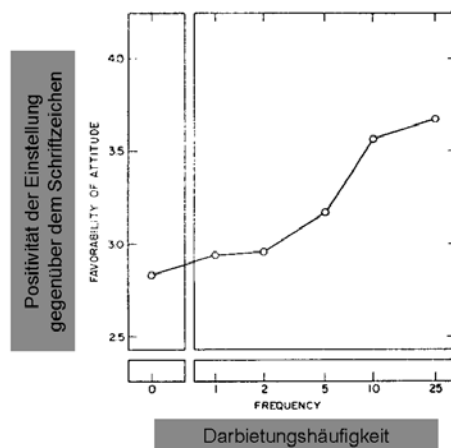
Wenn ihre Entscheidung nicht mehr rückgängig zu machen war, ließen sich die Vpn eher jene Informationen zeigen, die mit ihrer ursprünglichen Entscheidung konform waren. Informationen, die der getroffenen Entscheidung widersprachen, wurden dagegen gemieden.



## ABBILDUNGEN

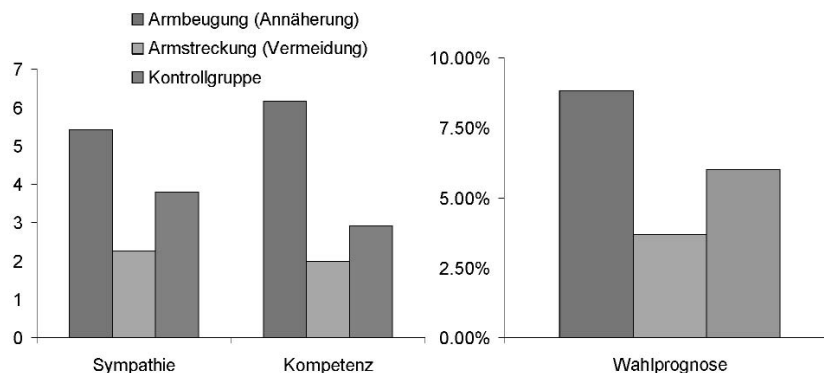


Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4



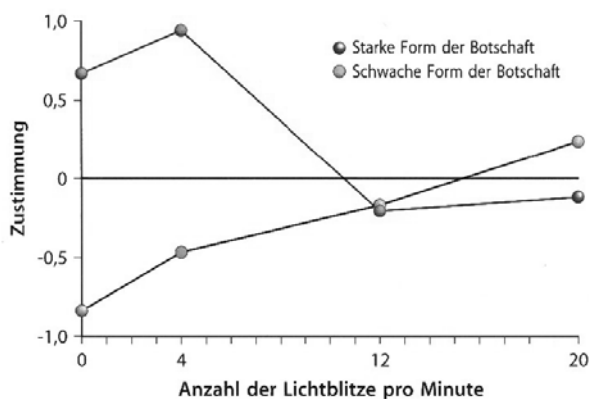
**Zusatzabbildung 16. Ergebnis der Studie von Zajonc (1968)**  
(Kapitel 12.3.3; S. 155)

Je öfter ein chinesisches Schriftzeichen dargeboten wurde, desto eher waren die Vpn der Meinung, es bedeute etwas Positives. Das Ergebnis bestätigt die Annahme, dass die bloße wiederholte Darbietung eines Reizes zu positiven Einstellungen diesem Reiz gegenüber führe.



**Zusatzabbildung 17. Ergebnisse der Studie von Förster & Werth (2001)**  
(Kapitel 12.3.3; S. 156)

Vpn, die während einer Filmdokumentation über die FDP den Arm beugen mussten, bewerteten die FDP im Anschluss daran als sympathischer und kompetenter und gaben eine positivere Wahlprognose ab als Vpn, die den Arm von sich strecken mussten. Offenbar sind motorische Heranzieh- vs. Weghaltebewegungen mit Annäherung (positive Einstellung) bzw. Vermeidung (negative Einstellung) assoziiert.



**Zusatzabbildung 18. Ergebnisse der Studie von Petty et al. (1976)**  
(Kapitel 12.4.2; S. 158)

Die Vpn ließen sich von starken Argumenten nur dann überzeugen, wenn sie ausreichende kognitive Kapazitäten zur Verfügung hatten (d. h. wenn die Anzahl der Lichtblitze, auf die sie reagieren mussten, gering war). Waren sie jedoch kognitiv überfordert, reichten auch schwache Argumente aus, um die Einstellung der Vpn zu beeinflussen.



## Kapitel 13

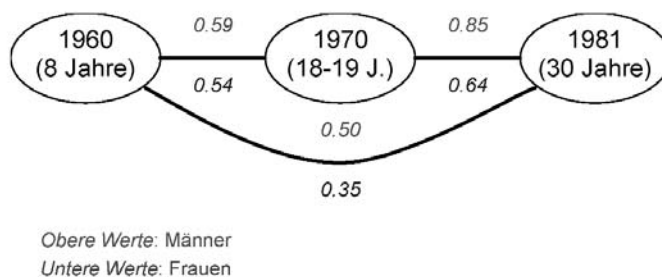
### 13.2 Stabilität von Aggressivität und Mechanismen des Erlernens von Aggression

#### 13.3.2 Kognitiv-neoassoziationistisches Modell



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

Dafür, dass Personen aggressives Verhalten zeigen, kann es unterschiedliche Gründe geben: Beispielsweise neigen Personen mit hoher dispositioneller Aggressivität dazu, in einer bestimmten Situation wahrscheinlicher aggressives Verhalten zu zeigen als Personen mit niedriger dispositioneller Aggressivität. Ebenso kann die Anwesenheit von Modellen, die für aggressives Verhalten belohnt werden, die Auftretenswahrscheinlichkeit für aggressives Verhalten beim Beobachter erhöhen. Letztendlich kann sogar der Anblick einer Waffe genügen, um aggressive Verhaltenstendenzen wahrscheinlicher zu machen. Die Experimente von Huesmann et al. (1984), Bandura et al. (1961) und Berkowitz und LePage (1967) liefern empirische Belege für diese Annahmen. Die Ergebnisse der im Workbook in den Kapiteln 13.2, Seite 167 und 13.3.2, Seite 170 dargestellten Studien werden an dieser Stelle grafisch verdeutlicht.



#### Zusatzabbildung 18. Ergebnisse der Studie von Huesmann et al. (1984)

(Kapitel 13.2; S. 167)

Aggressive Verhaltensneigungen sind über die Lebensspanne hinweg erstaunlich stabil: Die Abbildung zeigt Stabilitätskoeffizienten (Korrelationen über die Zeit hinweg) für Zeitintervalle von 10, 11 und 20 Jahren. Die Werte für Männer (oberhalb der Pfade) sind dabei höher als die für Frauen (unterhalb der Pfade).

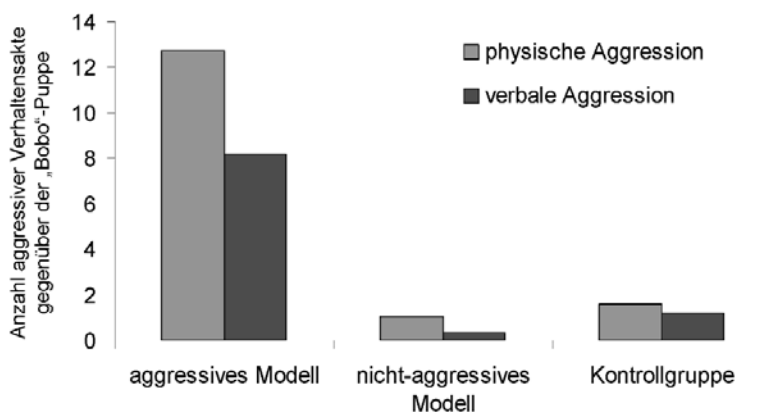




## ABBILDUNGEN



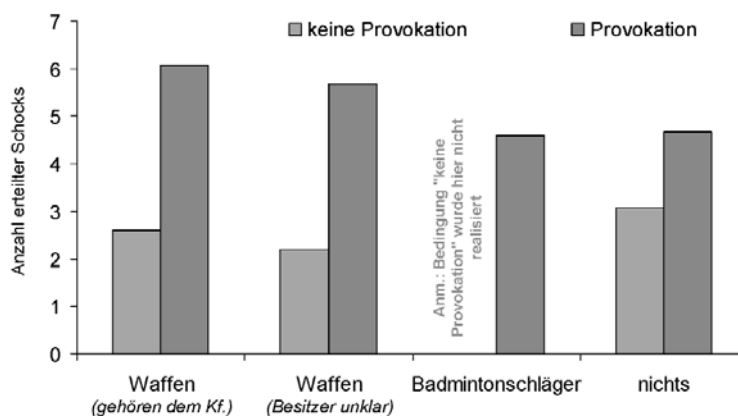
Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4



**Zusatzabbildung 19. Ergebnisse der Studie von Bandura et al. (1961)**

(Kapitel 13.2; S. 167)

Kinder zeigen physisch und verbal aggressives Verhalten wesentlich eher, wenn ein erwachsenes »Modell« zuvor ähnliches Verhalten gezeigt hatte.



**Zusatzabbildung 20. Ergebnisse der Studie von Berkowitz & LePage (1967)**

(Kapitel 13.3.2; S. 170)

Vpn, die von einer scheinbaren zweiten Vp provoziert worden waren, zeigten gegenüber dieser Person mehr aggressives Verhalten, wenn im Versuchsraum Waffen herumlagen. Wenn den Vpn gesagt wurde, die Waffen gehörten der anderen Vp, war die Aggressionsbereitschaft sogar noch etwas höher (»Waffeneffekt«).



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

## Kapitel 14

### 14.2 Entscheidungsmodell Latané und Darley,

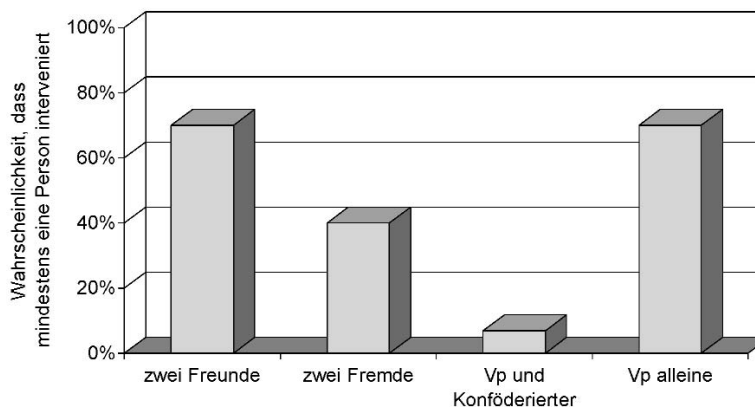
### 14.3 Kosten des Helfens - Modell von Piliavin et al.

### 14.4 Empathie-Altruismus-Hypothese

Hilfsbereitschaft und soziale Verantwortung sind gesellschaftliche Normen. Einem anderen Menschen in Not zu helfen sollte eigentlich selbstverständlich sein. Dennoch zeigen nicht nur Studien, sondern lehrt uns auch die Alltagserfahrung, dass Menschen in Not häufig nicht geholfen wird. Unterschiedliche Modelle machen dafür beispielsweise Verantwortungsdiffusion, zu hohe Kosten des Helfens oder zu geringe Kosten des Nicht-Helfens verantwortlich. Studien zeigen, dass sich das Konstrukt der Verantwortungsdiffusion (Studie von Latané und Rodin, 1969, Kapitel 14.2, Seite 179), die Kosten des Helfens (Studien von Piliavin et al., 1975 und Piliavin & Piliavin, 1972, Kapitel 14.3, Seite 181) und die Entstehung von Dissonanz bei unterlassener Hilfeleistung (Studie von Darley & Batson, 1973, Kapitel 14.3, Seite 182) eignen, um Hilfeverhalten oder dessen Unterlassung vorherzusagen.

Wird Hilfeverhalten gezeigt, kann dies unterschiedlich motiviert sein. Auch Egoismus kann sich in Hilfeleistung äußern. Eine Form von Hilfeverhalten, die nicht egoistisch motiviert ist, nennt sich Altruismus. Doch gibt es altruistisches Verhalten überhaupt? Oder ist Hilfeverhalten letzten Endes doch immer eigennutzmotiviert? Befunde von Batson et al. (1981) weisen in eine andere Richtung und stützen die Empathie-Altruismus-Hypothese (Kapitel 14.4, Seite 183).

Die Ergebnisse der genannten Studien sind im Folgenden grafisch dargestellt:



#### Zusatzabbildung 21. Ergebnisse der Studie von Latané & Rodin (1969)

(Kapitel 14.2; S. 179)

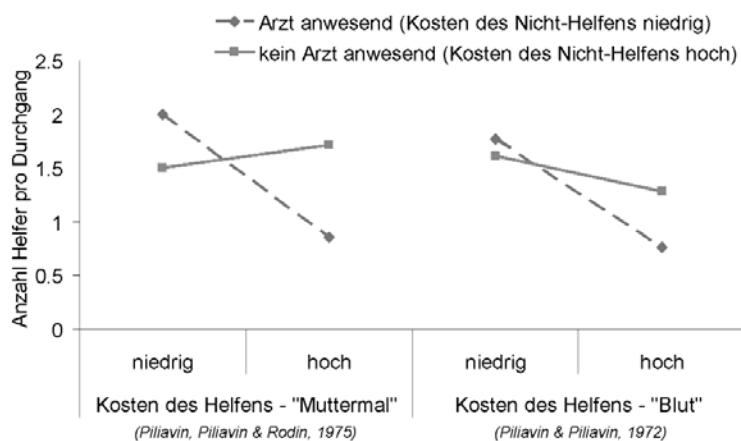
Die Wahrscheinlichkeit, dass von zwei Personen, die beide Zeugen einer Notfallsituation werden, mindestens eine hilft, ist im Falle zweier Freunde am höchsten. Bei zwei Fremden ist die Wahrscheinlichkeit geringer. Handelt es sich bei einer der beiden um einen Konföderierten, der nicht auf den Notfall reagiert, wird die andere (echte) Person ebenfalls nicht einschreiten.



## ABBILDUNGEN



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

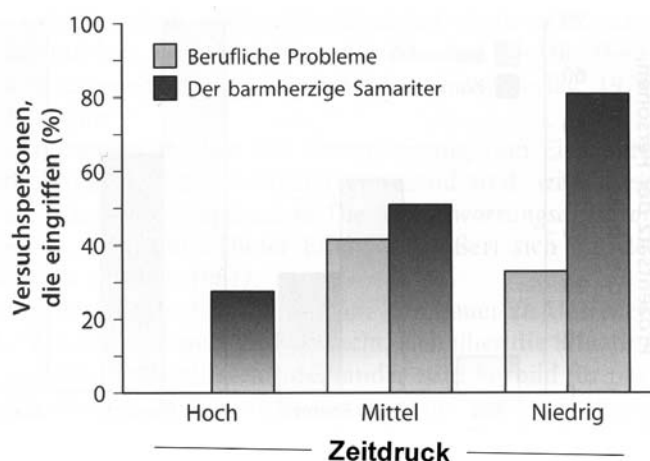


### Zusatzabbildung 22.

#### Ergebnisse der Studien von Piliavin et al. (1975) und Piliavin & Piliavin (1972)

(Kapitel 14.3; S. 181)

In diesen »U-Bahn-Studien« waren zum einen die »Kosten des Helfens« entweder hoch oder niedrig, zum anderen war entweder ein Arzt im U-Bahn-Waggon anwesend oder nicht. Die Hilfeleistung war in der Bedingung »Kosten hoch, Arzt anwesend« am geringsten.



### Zusatzabbildung 23.

#### Ergebnisse der Studie von Darley & Batson (1973)

(Kapitel 14.3; S. 182)

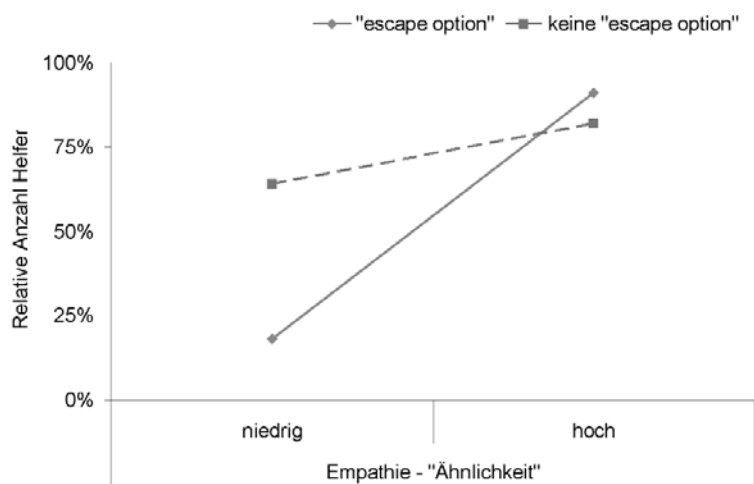
Die meisten Vpn boten dem alten Mann auf dem Gang dann ihre Hilfe an, wenn sie Zeit hatten und wenn sie kurz zuvor etwas über das Gleichnis des barmherzigen Samariters geschrieben hatten. War der Zeitdruck hingegen hoch und hatten die Vpn zuvor etwas über berufliche Probleme geschrieben, so leistete überhaupt niemand Hilfe.



## ABBILDUNGEN



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



### Zusatzabbildung 24. Ergebnisse der Studie von Batson et al. (1981)

(Kapitel 14.4; S. 183)

War die Empathie (hier operationalisiert über die Ähnlichkeit mit dem »Opfer«) hoch, so halfen die Vpn, obwohl sie auch einfach hätten gehen können (»escape option«). Diese Fluchtmöglichkeit nutzten die Vpn nur dann, wenn die Empathie gering war. Hatten die Vpn jedoch keine Fluchtmöglichkeit, halfen sie unabhängig davon, ob die Empathie hoch oder gering war.



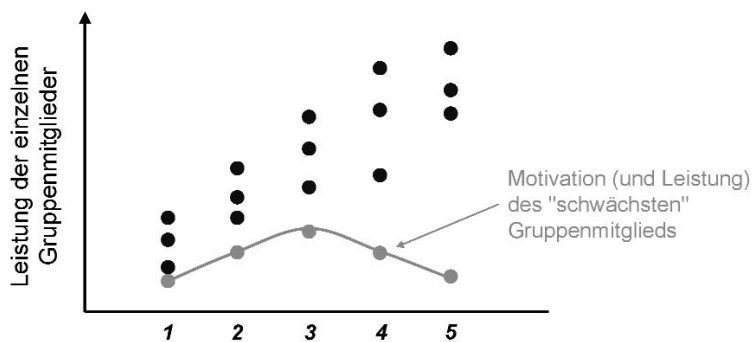
## Kapitel 15

### Abschnitt 15.3.3 Gruppenleistung und die Art der Aufgabe



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

Die bloße Anwesenheit anderer beeinflusst unser Verhalten: Unter bestimmten Umständen spornt sie uns zu guter Leistung an, unter anderen Umständen sind wir in Anwesenheit anderer gehemmt. Der sogenannte Köhler-Effekt bezieht sich in diesem Zusammenhang auf die Motivation (und Leistung) des schwächsten Gruppenmitglieds. Otto Köhler konnte im Jahre 1926 zeigen, dass der Zusammenhang zwischen der Leistung des schwächsten Gruppenmitglieds und dem Abstand zur durchschnittlichen Leistung der anderen (besseren) Gruppenmitglieder umgekehrt U-förmig ist. Diesen Zusammenhang veranschaulicht die folgende Grafik:



#### Zusatzabbildung 25. Der Köhler-Effekt

(Kapitel 15.3.3; S. 194)

Die Motivation (und die Leistung) des schwächsten Gruppenmitglieds ist dann am höchsten, wenn der Leistungsabstand zu den übrigen Gruppenmitgliedern mittelgroß ist (Gruppe 3). Sind die anderen Gruppenmitglieder nur unwesentlich besser (Gruppe 1) oder wesentlich besser (Gruppe 5), ist das schwächste Gruppenmitglied kaum motiviert.



## Kapitel 16

### Abschnitt 16.3.2 Soziometrie und 16.4.4 Versuchsleitereffekte



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

Eine Methode der Datengewinnung in der Psychologie ist die Soziometrie: Eine Gruppe von Personen wird aufgefordert, jene Gruppenmitglieder zu benennen, die ihr besonders sympathisch und besonders unsympathisch sind. Die Beziehung zwischen den Personen lassen sich grafisch in Form eines sogenannten Soziogramms oder numerisch in Form einer Matrix darstellen. Auf der Basis der individuellen Kennwerte kann man vier Typen von Gruppenmitgliedern unterscheiden:

		Wahlstatus	
		niedrig	hoch
Ablehnungs- status	niedrig	<b>Isolierte</b>	<b>Stars</b>
	hoch	<b>Abgelehnte</b>	<b>Umstrittene</b>

#### Zusatzabbildung 26.

#### Typologie von Gruppenmitgliedern anhand soziometrischer Statusmaße

(Kapitel 16.3.2; S. 213)

Die vier Typen von Gruppenmitgliedern ergeben sich aus einer Kombination des Wahlstatus (relative Anzahl positiver Nominationen) und des Ablehnungsstatus (relative Anzahl negativer Nominationen) einer Person.

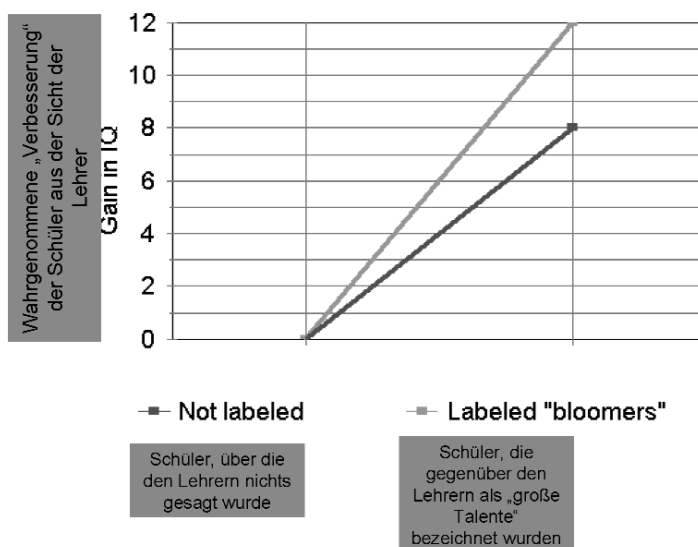
Die meisten sozialwissenschaftlichen Untersuchungen finden im sozialen Kontext statt, also etwa im Beisein eines V1 oder mit (scheinbaren oder echten) weiteren Vpn. Nach allem, was wir aus der Sozialpsychologie wissen, müssen wir damit rechnen, dass die tatsächliche oder auch nur vorgestellte Anwesenheit anderer Personen das Verhalten unserer Vpn beeinflusst. In den meisten Fällen sind solche Einflüsse nicht erwünscht, da sie die Ergebnisse verfälschen. Ein Beispiel für ein solches Methodenartefakt ist der Rosenthal-Effekt. Der Rosenthal-Effekt bewirkt sich selbst erfüllende Prophezeiungen: Der V1 erwartet von der Vp ein Verhalten, und das wird dann auch gezeigt.



## ABBILDUNGEN



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



### Zusatzabbildung 27. Der "Rosenthal-Effekt"

(Kapitel 16.4.4; S. 222)

Hatte man Lehrern am Anfang des Schuljahres prophezeit, dass bestimmte (zufällig ausgewählte) Schüler in der Klasse »große Talente« seien, so hatten diese Schüler am Ende des Schuljahres in der Tat höhere IQ-Werte als jene Schüler, über die man den Lehrern anfänglich nichts verraten hatte.