

The background of the cover features a group of seven stylized human silhouettes in a reddish-brown color, arranged in a loose line across the middle of the page. The silhouettes are simple, without facial features or clothing details.

2. Auflage

Gollwitzer • Schmitt

# Sozialpsychologie

**KOMPAKT**



Online-Material

**BELTZ**

Mario Gollwitzer • Manfred Schmitt

**Sozialpsychologie kompakt**



Mario Gollwitzer • Manfred Schmitt

# Sozialpsychologie kompakt

Mit Online-Material

2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage

**BELTZ**

*Anschrift der Autoren*

Prof. Dr. Mario Gollwitzer  
Lehrstuhl für Sozialpsychologie  
Ludwig-Maximilians-Universität München  
Department Psychologie  
Leopoldstraße 13  
80802 München  
E-Mail: Mario.Gollwitzer@psy.lmu.de

Prof. Dr. Manfred Schmitt  
Fachbereich 8: Psychologie  
Universität Koblenz-Landau  
Fortstraße 7  
D-76829 Landau  
E-Mail: schmittm@uni-landau.de

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.



Dieses Buch ist erhältlich als:  
ISBN 978-3-621-28 613-8 Print  
ISBN 978-3-621-28 614-5 E-Book (PDF)

2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage 2019

© 2019 Programm PVU Psychologie Verlags Union  
in der Verlagsgruppe Beltz • Weinheim Basel  
Werderstraße 10, 69 469 Weinheim  
Alle Rechte vorbehalten

Lektorat: Dagmar Kühnle Zerpa  
Umschlagbild: iStockphoto, Calgary, CA  
Herstellung: Uta Euler  
Satz: Reemers Publishing Services GmbH, Krefeld  
Gesamtherstellung: Beltz Grafische Betriebe, Bad Langensalza  
Printed in Germany

Weitere Informationen zu unseren Autor\_innen und Titeln finden Sie unter: [www.beltz.de](http://www.beltz.de)

# Inhaltsübersicht

Vorwort zur 2. Auflage	13
1 Einführung	15
<b>I Klassische Theorien</b>	
2 Konsistenz- und Balancetheorien	21
3 Theorie sozialer Vergleichsprozesse	36
4 Kommunikationstheorien	47
5 Soziale Interdependenztheorie	57
6 Gerechtigkeitstheorien	68
7 Soziale Identitätstheorie und Selbstkategorisierungstheorie	84
8 Rollentheorien	100
9 Erwartung-mal-Wert-Theorien	108
10 Attributionstheorien	120
11 Evolutionspsychologische und soziobiologische Theorien	135
<b>II Spezielle Themen der Sozialpsychologie</b>	
12 Sozialer Einfluss und soziale Normen	145
13 Soziale Kognition	170
14 Soziale Einstellungen	195
15 Intra-Gruppen-Prozesse	218
16 Soziale Emotionen und soziale Motive	234
17 Aggressives Verhalten	254
18 Hilfsbereitschaft und Zivilcourage	278
<b>III Methoden der Sozialpsychologie</b>	
19 Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie	296
Hinweise zum Online-Material	310
Glossar	311
Sachwortverzeichnis	319



# Inhalt

Vorwort zur 2. Auflage	13
<b>1 Einführung</b>	15
1.1 Geschichte sozialpsychologischer Forschung	15
1.2 Aufbau und didaktisches Konzept des Buches	20
<b>I Klassische Theorien</b>	
<b>2 Konsistenz- und Balancetheorien</b>	21
2.1 Grundgedanke der Konsistenz- und Balancetheorien	21
2.2 Balancetheorie von Heider	22
2.2.1 Elemente und Relationen	22
2.2.2 Balanciertheit und Unbalanciertheit	23
2.2.3 Kritik und Weiterentwicklungen der Balancetheorie	25
2.3 Dissonanztheorie von Festinger	26
2.3.1 Kognitive Elemente und Relationen	26
2.3.2 Dissonanzerleben und Dissonanzreduktion	27
2.3.3 Anwendungskontexte der Dissonanztheorie	30
2.3.4 Kommentar und Ausblick zur Dissonanztheorie	32
2.4 Zusammenfassung	34
<b>3 Theorie sozialer Vergleichsprozesse</b>	36
3.1 Hypothesen und Korollare	36
3.2 Kritik und empirische Befunde	42
3.3 Bezüge zu anderen Theorien und Phänomenen	44
3.4 Zusammenfassung	45
<b>4 Kommunikationstheorien</b>	47
4.1 Kommunikationstheorien und -modelle	48
4.1.1 Allgemeine Sender-Empfänger-Modelle	48
4.1.2 Axiome der pragmatischen Kommunikationstheorie von Watzlawick	50
4.1.3 Botschaften nach Schulz von Thun	52
4.2 Ausgewählte Kommunikationsphänomene	53
4.2.1 Linguistischer Intergruppenbias	53
4.2.2 Dialekt und Intergruppenbias	55
4.3 Zusammenfassung	56

<b>5</b>	<b>Soziale Interdependenztheorie</b>	57
5.1	Vergleichsniveaus und die Wahl von Interaktionspartnern	59
5.2	Interaktionen zwischen Partnern	61
5.3	Zusammenfassung	67
<b>6</b>	<b>Gerechtigkeitstheorien</b>	68
6.1	Equity-Theorie	69
6.1.1	(In)Equity-Formel	69
6.1.2	Bewältigung von Inequity	70
6.1.3	Anwendungsfelder der Equity-Theorie und Theorieprüfung	72
6.1.4	Kritik an der Equity-Theorie	73
6.2	Mehrprinzipienansatz	74
6.3	Verfahrensgerechtigkeit	75
6.4	Theorie des Gerechte-Welt-Glaubens	76
6.5	Theorie der relativen Deprivation	78
6.5.1	Theorie von Runciman (1966)	78
6.5.2	Theorie von Crosby (1976, 1982)	80
6.6	Theorie der relativen Privilegierung	81
6.7	Zusammenfassung	82
<b>7</b>	<b>Soziale Identitätstheorie und Selbstkategorisierungstheorie</b>	84
7.1	Soziale Identitätstheorie	84
7.1.1	Soziale Kategorisierung	85
7.1.2	Soziale Identität	86
7.1.3	Soziale Distinktheit	88
7.1.4	Soziale Diskriminierung	91
7.2	Selbstkategorisierungstheorie	93
7.2.1	Grundkonzepte und Annahmen der SCT	94
7.2.2	SCT und soziale Diskriminierung	96
7.3	Kommentar und Ausblick	97
7.4	Zusammenfassung	99
<b>8</b>	<b>Rollentheorien</b>	100
8.1	Rollentheoretische Perspektiven	100
8.1.1	Strukturfunktionalistische Perspektive	101
8.1.2	Interaktionistische Perspektive	102
8.1.3	Perspektive »Rolle als Skript«	102
8.2	Rollentheoretische Konzepte	103
8.2.1	Rollendruck und Rollenstress	103
8.2.2	Rollendistanz und Rolleninvolviertheit	104
8.2.3	Rollenkonflikte	104

8.2.4	Wechselwirkung zwischen Rolle und Selbstkonzept	106
8.3	Zusammenfassung	107
<b>9</b>	<b>Erwartung-mal-Wert-Theorien</b>	108
9.1	Menschenbild von Erwartung-mal-Wert-Theorien	108
9.2	Beispiele für Erwartung-mal-Wert-Theorien	109
9.2.1	Soziale Lerntheorie von Rotter (1954)	111
9.2.2	Theorie des überlegten Handelns von Fishbein und Ajzen (1975)	114
9.2.3	Theorie des geplanten Verhaltens von Ajzen (1985)	117
9.3	Kommentar und Ausblick	118
9.4	Zusammenfassung	119
<b>10</b>	<b>Attributionstheorien</b>	120
10.1	Ausgewählte Attributionstheorien	121
10.1.1	Heider (1958): Naive Handlungsanalyse	121
10.1.2	Weiner (1986): Ursachenschema	122
10.1.3	Kelley (1967, 1973): Kovariationsprinzip	123
10.2	Attributionsfehler und Attributionsverzerrungen	128
10.2.1	Korrespondenzverzerrung	128
10.2.2	Actor-Observer-Bias (Jones & Nisbett, 1972)	129
10.2.3	False-Consensus-Effekt	131
10.2.4	Attributionsasymmetrie bei Erfolg und Misserfolg	131
10.3	Anwendungspraktische Bedeutung der Attributionsforschung	132
10.3.1	Attributionsmuster und depressive Symptomatik	132
10.3.2	Attributionsmuster und Partnerschaftskonflikte	132
10.4	Zusammenfassung	133
<b>11</b>	<b>Evolutionspsychologische und soziobiologische Theorien</b>	135
11.1	Grundlagen	135
11.2	Partnerwahl und Sexualverhalten	136
11.2.1	Geschlechtsunterschiede bei der Partnerwahl	137
11.2.2	Geschlechtsunterschiede beim sexuellen Kontaktverhalten	139
11.2.3	Konkurrenz unter Männern	139
11.3	Elternschaft und Verwandtschaft	139
11.3.1	Elterliche Fürsorge	139
11.3.2	Verwandtenselektion beim Hilfeverhalten	141
11.3.3	Verwandtenselektion bei Erbschaftsaufteilungen	142
11.4	Kommentar und Ausblick	142
11.5	Zusammenfassung	143

## II Spezielle Themen der Sozialpsychologie

<b>12</b>	<b>Sozialer Einfluss und soziale Normen</b>	145
12.1	Formen des sozialen Einflusses	146
12.1.1	Soziale Erleichterung und soziale Hemmung	146
12.1.2	Soziale Normen	147
12.1.3	Spontane Entstehung von Gruppennormen	149
12.1.4	Konformität	150
12.1.5	Minoritäteneinfluss	153
12.1.6	Gehorsam	155
12.1.7	Manipulationsstrategien	159
12.2	Nonkonformität, ziviler Ungehorsam und Protest	161
12.2.1	Individuelle Nonkonformität	162
12.2.2	Kollektive Nonkonformität und kollektiver Protest	165
12.3	Zusammenfassung	168
<b>13</b>	<b>Soziale Kognition</b>	170
13.1	Grundbegriffe und Menschenbilder	170
13.2	Ausgewählte Themen der sozialen Kognitionsforschung	175
13.2.1	Priming	175
13.2.2	Selbst und Identität	179
13.2.3	Personwahrnehmung und soziale Eindrucksbildung	185
13.2.4	Soziales Schlussfolgern und Entscheiden	191
13.3	Zusammenfassung	193
<b>14</b>	<b>Soziale Einstellungen</b>	195
14.1	Definierende Komponenten	195
14.2	Funktionen von Einstellungen	198
14.2.1	Wissensfunktion	198
14.2.2	Instrumentelle Funktion	198
14.2.3	Selbstwertdienliche Funktion	199
14.2.4	Identitätsstiftende Funktionen	199
14.3	Genese von Einstellungen	200
14.3.1	Operante Konditionierung	201
14.3.2	Modelllernen	201
14.3.3	Evaluative Konditionierung und bloße Darbietung	202
14.3.4	Rationale Konstruktion	203
14.4	Einstellungsänderung	204
14.4.1	Einstellungsänderung nach Verhaltensänderung	204
14.4.2	Einstellungsänderung durch Überzeugung	204
14.5	Einstellung und Verhalten	207

14.5.1	Methodische Erklärungen	208
14.5.2	Inhaltliche Erklärungen	209
14.5.3	Erklärung der Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz durch das MODE-Modell	210
14.6	Implizite Einstellungen	211
14.6.1	Zweiprozesstheorien	212
14.6.2	Verhältnis zwischen expliziten Einstellungen, impliziten Einstellungen und Verhalten	213
14.6.3	Zusammenhang zwischen expliziten und impliziten Einstellungen	214
14.6.4	Verhaltensvorhersage aus expliziten und impliziten Einstellungen	214
14.7	Zusammenfassung	216
<b>15</b>	<b>Intra-Gruppen-Prozesse</b>	218
15.1	Definition einer sozialen Gruppe	218
15.2	Phasen der Gruppenentstehung und -entwicklung	220
15.3	Gruppennormen	221
15.4	Gruppenleistung	224
15.4.1	Ringelmann-Effekt	225
15.4.2	Gruppenleistungen und die Art der Aufgabe	227
15.4.3	Homogenität vs. Heterogenität der Gruppe	229
15.5	Zusammenfassung	231
<b>16</b>	<b>Soziale Emotionen und soziale Motive</b>	234
16.1	Soziale Emotionen	234
16.1.1	Emotionspsychologische Begriffe und Konstrukte	234
16.1.2	Theoretische Modelle primärer Emotionen	237
16.1.3	Theoretische Modelle sekundärer Emotionen	241
16.1.4	Ausgewählte emotionspsychologische Phänomene	242
16.2	Soziale Motive	245
16.2.1	Motivationspsychologische Begriffe und Konstrukte	245
16.2.2	Motivationstheorien und -modelle	247
16.2.3	Ausgewählte motivationspsychologische Konstrukte und Phänomene	249
16.3	Zusammenfassung	252
<b>17</b>	<b>Aggressives Verhalten</b>	254
17.1	Begriffsbestimmungen	254
17.2	Psychologische Aggressionstheorien	256
17.2.1	Frustrations-Aggressions-Hypothese	256

17.2.2	Lerntheoretische Ansätze	257
17.2.3	Kognitiv-neoassoziationistisches Modell	259
17.2.4	Soziale Informationsverarbeitungstheorie der Aggression	262
17.2.5	Das General Aggression Model	265
17.3	Ausgewählte Themen der psychologischen Aggressionsforschung	267
17.3.1	Gewalt in den Medien	267
17.3.2	Intergrupale Aggression	271
17.4	Zusammenfassung	276
<b>18</b>	<b>Hilfsbereitschaft und Zivilcourage</b>	278
18.1	Reziproker Altruismus	280
18.2	Das Entscheidungsmodell von Latané und Darley (1970)	281
18.3	Kosten des Helfens – das Modell von Piliavin et al. (1981)	283
18.4	Empathie-Altruismus-Hypothese	286
18.5	Das Normaktivierungsmodell von Schwartz (1977)	288
18.6	Zivilcourage	289
18.6.1	Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Hilfsbereitschaft und Zivilcourage	290
18.6.2	Ein integratives Prozessmodell zivilcouragierten Handelns	292
18.7	Zusammenfassung	294
<b>III</b>	<b>Methoden der Sozialpsychologie</b>	
<b>19</b>	<b>Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie</b>	296
19.1	Methodologische Grundbegriffe	296
19.2	Forschungsansätze	298
19.2.1	Experimenteller Forschungsansatz	298
19.2.2	Korrelativer Forschungsansatz	302
19.3	Sozialpsychologische Methodenartefakte	304
19.3.1	Soziale Erwünschtheit und Selbstdarstellung	304
19.3.2	Aufforderungsgehalt (demand characteristics) einer Untersuchung	306
19.3.3	Versuchsleitereffekte	307
19.4	Zusammenfassung	308
	Hinweise zum Online-Material	310
	Glossar	311
	Sachwortverzeichnis	319

## Vorwort zur 2. Auflage

Vor 13 Jahren ist die erste Auflage dieses kompakten Lehrbuchs erschienen. Damals war an den meisten Instituten der Psychologie die Umstellung vom Diplomstudiengang auf konsekutive Bachelor- und Masterstudiengänge im Gange oder bereits vollzogen. Wir hatten uns damals zur Verfassung eines kompakten Lehrbuchs der Sozialpsychologie entschlossen, weil Bedarf an solchen Büchern im Bachelorstudiengang abzusehen war. Diese Entscheidung hat sich als richtig erwiesen. Unser Buch erfreut sich einer regen Nachfrage, auch in Studiengängen, die Psychologie als Nebenfach anbieten. Wir haben uns deshalb entschlossen, das Buch zu pflegen und zu aktualisieren.

Wir sind bei der Konzeption der Überarbeitung unserer Entscheidung treu geblieben, den Schwerpunkt eher auf bewährte Theorien und Methoden der Sozialpsychologie sowie nachhaltige Befunde zu legen. Dennoch haben wir einige Theorien und Themen, die sich überlebt haben und in der aktuellen Sozialpsychologie kaum eine Rolle mehr spielen, durch neue Ansätze und Befunde sowie durch Themen ersetzt, die in der ersten Auflage zu kurz kamen. Drei neue Kapitel sind hinzugekommen, und zwar zu

- ▶ Kommunikationstheorien (Kap. 4),
- ▶ sozialer Kognitionsforschung (Kap. 13) und zu
- ▶ sozialen Emotionen und Motiven (Kap. 16).

Darüber hinaus haben wir alle Kapiteltexte gründlich überarbeitet und, wo immer es nötig war, präzisiert oder korrigiert, alle Verweise auf empirische Studien und neuere Literatur überprüft und aktualisiert und den Online-Bereich zu diesem Lehrbuch ausgebaut, um das Nacharbeiten und Vertiefen des Stoffes sowie das Vorbereiten auf Prüfungen didaktisch zu unterstützen. Im Online-Bereich findet sich auch ein Text, der sich mit der sogenannten »Replikationskrise« der Sozialpsychologie befasst. Ursache dieser Krise waren zunehmend deutliche Hinweise, dass viele wissenschaftliche Befunde, die als gesichert galten und Eingang in Lehr- und Handbücher gefunden hatten, einer unabhängigen Überprüfung nicht standhielten, sich also nicht replizieren ließen. Die Hintergründe, Ursachen und Konsequenzen dieser Krise, die die Sozialpsychologie in den vergangenen Jahren schwer erschüttert haben, thematisieren wir in diesem (neuen) Text. Dessen Lektüre legen wir Ihnen auch dann ans Herz, wenn das Thema selbst nicht Bestandteil Ihres Prüfungsplans ist.

Das Buch in seiner vorliegenden Form wäre nicht ohne die Unterstützung vieler hilfsbereiter und kompetenter Kolleginnen und Kollegen möglich gewesen. An-



Christin Heim hat einige Kapitel akribisch geprüft und mit wertvollen Hinweisen zu deren Verbesserung beigetragen. Für eine kritische Lektüre von Kapitel 11 (»Evolutionspsychologische und soziobiologische Theorien«) danken wir Herrn Dr. Roland Quabis (LMU München). Julia Schuchmann, Luise von Gierke (Philipps-Universität Marburg) sowie Nadja Born, Moritz Fischer und Clarissa Zwarg (LMU München) haben die Texte Korrektur gelesen, Verweise und Referenzen überprüft und die Verzeichnisse zusammengestellt. Nicht zuletzt möchten wir uns bei unserer Ansprechpartnerin beim Beltz Verlag in Weinheim, Frau Dagmar Kühnle Zerpa, bedanken, die mit ihren Ratschlägen dazu beitrug, das Buch leserfreundlicher und ansprechender zu gestalten.

Wir widmen auch diese zweite Auflage des Lehrbuchs unserem gemeinsamen akademischen Lehrer, Leo Montada. Wie kein anderer hat er es verstanden, psychologische Fragen ganzheitlich zu stellen und zu reflektieren. Er hat sich nie einer Schule oder einer Theorie untergeordnet, geschweige denn den Paradigmen einer der sogenannten Teildisziplinen verschrieben. Vielmehr hat er den Horizont jeder seiner zahlreichen psychologischen Analysen zunächst maximal erweitert, um möglichst viele sich ergänzende Perspektiven auf das Thema einnehmen und ihren jeweiligen Erkenntniswert vergleichend prüfen zu können.

München und Landau, im Januar 2019

Mario Gollwitzer  
Manfred Schmitt

# 1 Einführung

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

## Definition

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

## 1.1 Geschichte sozialpsychologischer Forschung

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



## 1.2 Aufbau und didaktisches Konzept des Buches

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

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

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

## 2 Konsistenz- und Balancetheorien

### Was Sie in diesem Kapitel erwartet

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

### 2.1 Grundgedanke der Konsistenz- und Balancetheorien

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

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

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

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

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

## 2.2 Balancetheorie von Heider

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

### 2.2.1 Elemente und Relationen

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

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

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

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

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

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

### Beispiel

#### Gerichtete und ungerichtete Relationen

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

## 2.2.2 Balanciertheit und Unbalanciertheit

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

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

### Beispiel

#### Unbalancierte Dyaden

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

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

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

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

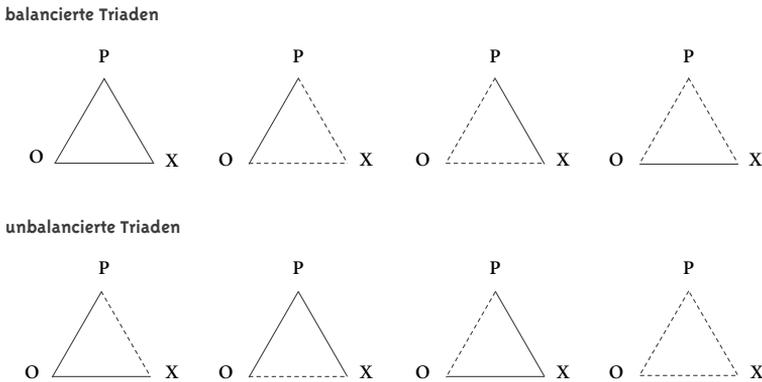
anschaulichung der Verhältnisse in P-O-X-Triaden hat Heider einige Vereinfachungen vorgenommen:

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

### Beispiel

#### **Möglichkeiten der Balancierung einer unbalancierten kognitiven Struktur**

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

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

### 2.2.3 Kritik und Weiterentwicklungen der Balancetheorie

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

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

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

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

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

### 2.3 Dissonanztheorie von Festinger

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

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

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

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

#### 2.3.1 Kognitive Elemente und Relationen

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

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

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

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

### 2.3.2 Dissonanzerleben und Dissonanzreduktion

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



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

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

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

## **Fünf Möglichkeiten der Dissonanzreduktion**

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

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

Die Dissonanzreduktion folgt drei Regeln:

### **Regel 1: Der kognitive Aufwand der Dissonanzreduktion soll so klein wie möglich sein.**

(vgl. das Ökonomieprinzip von Rosenberg & Abelson, 1960, in Abschn. 2.2.3). Der kognitive Aufwand der Dissonanzreduktion ist von zwei Faktoren abhängig:

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

leugnen. Eine Einstellung ist tendenziell leichter zu revidieren als eine Handlung. Grundsätzlich ist eine Einstellung umso leichter zu ändern,

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

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

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

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

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

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