

# **6. Kapitel**

## **Interaktion in Gruppen**

## 6.1 Interaktion in Dyaden

### 6.11 Interaktionssequenzen

#### 6.111 Kleingruppen und Dyaden

Die abschließenden Kapitel beschäftigen sich mit Interaktionsprozessen in Kleingruppen. Unter Kleingruppen sind solche Gruppen zu verstehen, deren Mitgliederzahl niedrig genug ist, so daß alle Mitglieder einander persönlich kennen und die Möglichkeit direkter Interaktion haben. Eine exakte obere Grenze der Mitgliederzahl läßt sich nicht angeben, jedoch kann aufgrund der obigen Definition in jedem Fall entschieden werden, ob es sich um eine Kleingruppe handelt oder nicht. Eine Gruppe von Freunden, die einander regelmäßig treffen, die Mitglieder eines Streichquartetts, Schulklassen, Teilnehmer eines Seminars und Fußballmannschaften sind Kleingruppen. Die Zuschauer eines Fußballänderspiels oder die Mitglieder einer großen politischen Partei sind keine Kleingruppen, weil nicht für alle Personen in einer solchen Gruppe die gegenseitige Wahrnehmung und die Möglichkeit unmittelbarer Interaktion gegeben sind.

Man kann zwar keine genaue obere, wohl aber eine untere Grenze der Mitgliederzahl von Kleingruppen angeben. Die «kleinste Kleingruppe» ist die *Dyade*; sie besteht aus zwei Personen. Größere Gruppen kann man sich aus mehreren Dyaden zusammengesetzt vorstellen, wobei jede Person an mehreren Dyaden beteiligt ist. Die vier Personen, A, B, C und D bilden eine Gruppe, die man in die sechs Dyaden (A, B), (A, C), (A, D), (B, C), (B, D) und (C, D) zerlegen kann. Die genaueste Beschreibung der Prozesse in größeren Gruppen ist die Analyse aller dyadischen Interaktionen. Wenn beispielsweise drei Freunde A, B und C miteinander diskutieren, wird dieser Vorgang am präzisesten beschrieben, indem die Interaktionen zwischen A und B, zwischen A und C sowie zwischen B und C genau registriert und miteinander verglichen werden.

Außer der Mitgliederzahl führen die meisten Autoren noch andere Kriterien an, die erfüllt sein müssen, damit man von einer Gruppe sprechen kann. Bezüglich dieser Kriterien besteht jedoch nur teilweise Übereinstimmung zwischen den verschiedenen Autoren (vgl. die Gegenüberstel-

lung verschiedener Kriterienkataloge bei SCHNEIDER, 1975). Von manchen - aber nicht von allen - Autoren wird beispielsweise die Existenz gemeinsamer Normen, gemeinsamer Ziele und/oder gemeinsamer Motive postuliert. Auch von einem «Gruppenbewußtsein» im Sinn eines Zusammengehörigkeitsgefühls wird manchmal gesprochen. Relativ verbreitet ist das Kriterium der *Dauer*: Mehrere Personen bilden nur dann eine Gruppe, wenn sie längere Zeit hindurch miteinander interagieren.

#### 6.112 Typen von Interaktionssequenzen

Da die Dyade die untere Grenze einer Kleingruppe darstellt und weil die genaue Beschreibung komplexer Gruppenprozesse deren Analyse in dyadische Interaktionen verlangt, befaßt sich das vorliegende Kapitel mit dyadischen Interaktionen. Gegenüber früheren Kapiteln, die sich ebenfalls mit bestimmten Formen dyadischer Interaktion auseinandergesetzt haben (z. B. Sozialisierung, Einstellungsänderung, Personenwahrnehmung) tritt jetzt ein neuer Aspekt hinzu.

Die nächsten Abschnitte haben längere, zusammenhängende Interaktionssequenzen zum Gegenstand, d. h. längere Abfolgen von gegenseitig beeinflussten Verhaltensweisen. Beispiele für solche Interaktionssequenzen sind Gespräche, Diskussionen und Verhandlungen. Jede Verhaltensweise des einen Interaktionspartners beeinflusst die folgende Reaktion des anderen; seine Reaktion wieder beeinflusst die nächste Reaktion des ersten usw. Im Gegensatz zu dieser Betrachtungsweise wurden in den früheren Kapiteln vorwiegend Ausschnitte betrachtet: Ein Sender spricht über ein bestimmtes Einstellungsobjekt; der Empfänger der Mitteilung ändert daraufhin seine Einstellung. Eine Stimulusperson zeigt bestimmte Verhaltensweisen; der Beobachter zieht daraus Schlüsse und bildet Meinungen über die Stimulusperson.

Die einzelnen Verhaltensschritte in Interaktionen sind jedoch in der Regel nicht ausschließlich Reaktionen auf das Verhalten des anderen, sondern werden auch durch eigene Absichten bestimmt. In anderen Worten: Jeder Interaktionsschritt wird (meistens) durch innere und äußere Faktoren determiniert. Wenn B auf eine Frage von A antwortet, so ist die Antwort eine Reak-

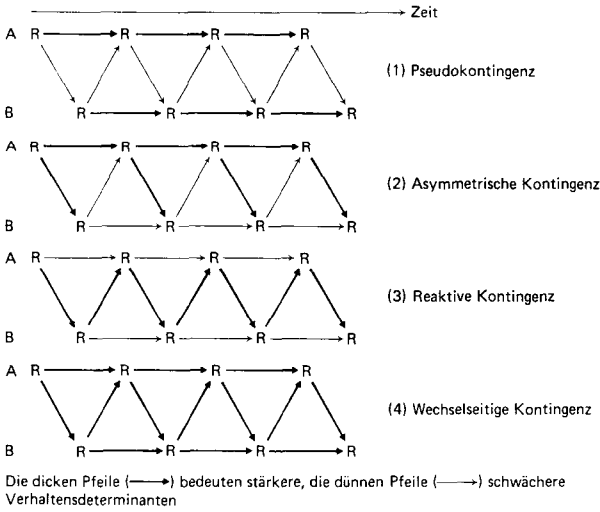


Abbildung 138

tion auf die Frage. Darüber hinaus hängt die Antwort auch von inneren Faktoren ab (von der Meinung, die B zum Gegenstand der Frage hat; von der Absicht, A zu gefallen oder ihn zu verargern usw.).

In Abhängigkeit von den relativen Anteilen innerer und äußerer Faktoren unterscheiden JONES und GERARD (1967) vier Grundtypen von Interaktionssequenzen (siehe Abbildung 138).

(1) *Pseudokontingenz* (innere Verhaltensdeterminanten für A und B). Die Verhaltensschritte beider Partner werden durch eigene Pläne (durch selbstproduzierte Stimuli) bestimmt. Bloß die zeitliche Gliederung des Verhaltens wird von sozialen Reizen gesteuert (wenn A zu sprechen aufhört, beginnt B zu sprechen).

Zwei Schauspieler, die ihre auswendig gelernten Rollen spielen, interagieren pseudokontingent. Bei vielen ritualisierten Handlungen (Trauungen, Promotionen, religiöse Rituale und Feiern) tritt ebenfalls Pseudokontingenz auf. Schließlich handeln auch Personen pseudokontingent, die nicht imstande oder nicht willens sind, auf den anderen «einzugehen» und die daher «aneinander vorbeireden».

(2) *Asymmetrische Kontingenz* (innere Determinanten für A und äußere für B). A richtet sich nach seinen eigenen Plänen und wird kaum durch die Reaktionen von B beeinflusst. B

andererseits richtet sein Verhalten in erster Linie an A aus.

Solche Asymmetrien treten auf, wenn B entweder keine bestimmten Pläne und Absichten hat, oder wenn er nicht imstande ist, diese durchzusetzen. Der erste Fall (B hat keine Pläne) kann verschiedene Ursachen haben. B kann in der Stimmung sein, sich «ganz auf den anderen einstellen» zu wollen (auch das kann verschiedene Gründe haben: Passivität aus Übermüdung oder Faulheit, besondere «Verehrung» für A usw.).

B kann auch aus einem andern Grund «planlos» sein, nämlich dann, wenn die Situation neu, unbekannt und schwer vorhersagbar ist. Die Asymmetrie zwischen Interviewer und Befragtem sowie zwischen V1 und Vp kann wohl zum Teil auf Planlosigkeit der Vp infolge der unbekanntem Situation zurückgeführt werden.

Der zweite Fall (B kann seine Pläne nicht durchsetzen) wird vor allem dann auftreten, wenn es Machtunterschiede zwischen A und B gibt (A verfügt über wirksamere Verstärker und Strafreize als B). Asymmetrische Interaktionen aufgrund von Machtdifferenzen gibt es beispielsweise in autoritär geführten Gruppen. Die in vielen Sozialisierungsprozessen auftretende Asymmetrie ist ebenfalls teilweise auf Machtdifferenzen zwischen Eltern und Kind zurückzuführen, zum

anderen Teil aber auf Unkenntnis und Planlosigkeit des Kindes.

Schließlich besteht noch die Möglichkeit, daß A rigid ist und daher unfähig, seine vorgefaßten Pläne zu ändern und dem Verhalten von B anzupassen. B bleibt dann nichts anderes übrig, als sich A anzupassen oder die Interaktion abzubrechen.

- (3) *Reaktive Kontingenz* (äußere Determinanten für A und B). Reaktive Kontingenz liegt dann vor, wenn A und B aufeinander reagieren und keine eigenen Pläne verfolgen. Beide Interaktionspartner handeln «spontan». Sie haben keine Ziele, die sie während der Interaktion erreichen wollen, sondern reagieren bloß auf jedes Verhalten des anderen. Viele «nette» Unterhaltungen im «Plauderton», die oft als besonders angenehm empfunden werden und bei denen ständig von einem Thema zum anderen gesprungen wird, sind Beispiele für den vorwiegend reaktiven Interaktionstyp. Nach JONES und GERARD handelt es sich dabei um ein primitives, reflexartiges Verhaltensmuster, das man vor allem bei Kindern und Tieren findet.
- (4) *Wechselseitige Kontingenz* (innere und äußere Determinanten für A und B). Wechselseitige Kontingenz ist der komplizierteste und wohl auch der häufigste Interaktionstyp. A und B handeln beide nach eigenen Plänen, gleichzeitig aber auch situationsangepaßt. Jeder hat die Absicht, bestimmte Ziele zu verwirklichen (z. B. den anderen von etwas zu überzeugen). Dennoch laufen die einzelnen Verhaltensschritte nicht «blind» und «vorprogrammiert» ab, sondern werden auf die Reaktionen des Interaktionspartners abgestimmt. Sachliche Gespräche und Diskussionen setzen wechselseitige Kontingenz voraus. Es gibt aber auch nichtkooperative Fälle wechselseitiger Kontingenz (z. B. Verhandlungen zwischen Gegnern).

### 6.113 Interaktion als soziale Fertigkeit

ARGYLE (1967, 1969; ARGYLE und KENDON, 1967) entwickelte ein Interaktionsmodell, das eine detaillierte Beschreibung wechselseitiger Kontingenz liefert und auch verschiedene Möglichkeiten ihrer Störung aufzeigt. Der zentrale Gedanke in ARGYLES Theorie ist die Betrachtung

von Interaktionen als soziale Fertigkeiten, die analog zu motorischen Fertigkeiten (Autofahren, Klavierspielen usw.) analysiert und erklärt werden können.

Zum besseren Verständnis soll zunächst ein Beispiel motorischer Fertigkeiten analysiert werden. Ein Pianist will eine Passage aus einer Beethoven-sonate in ganz bestimmter Weise spielen. Zunächst ist ein Motiv vorhanden, nämlich der Plan (Absicht, Ziel) einer bestimmten Interpretation. Dieser Plan wird teils bewußt, teils unbewußt in konkrete motorische Reaktionen (Finger-, Hand- und Armbewegungen) übersetzt. Das Verhalten bewirkt eine Änderung der Reizsituation (der Anfang der Sonate erklingt). Die Wahrnehmung der Situation (gemeinsam mit dem ursprünglichen Plan) führt zu weiteren Übersetzungsprozessen: Die Fingerbewegungen für die nächsten Takte werden eingeleitet usw. Ein wichtiger Aspekt der Wahrnehmung ist der Vergleich des tatsächlich Erreichten mit dem gewünschten Ergebnis (Vergleich von Ist- und Sollwert). Zeigt dieser Vergleich Übereinstimmung von Ist- und Sollwert, dann wird der anfängliche Plan weiter in motorische Reaktionen übersetzt und ausgeführt. Oft werden jedoch Diskrepanzen zwischen Erreichtem und gewünschtem Zustand festgestellt (die Hauptmelodie ist beispielsweise zu leise oder die Begleitstimme zu laut).

Die Diskrepanz führt zu neuen Übersetzungsprozessen (z. B. kräftigere Anschläge der rechten Hand oder leichtere der linken). Diskrepanzen können auch zu Veränderungen des ursprünglichen Plans führen (wenn etwa viele falsche Töne wahrgenommen werden, kann der Plan dahingehend geändert werden, langsamer zu spielen).

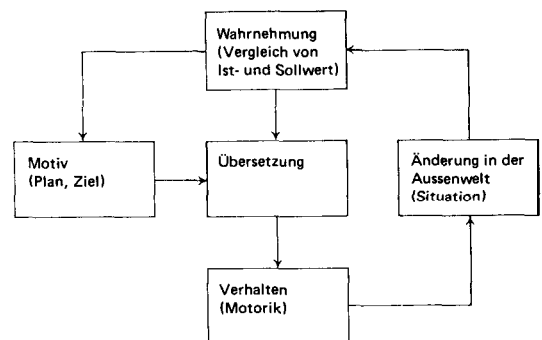


Abbildung 139

Die Rückmeldung der Wirkungen des Verhaltens ist von großer Bedeutung, denn sie führt zu adäquaten Änderungen (Korrekturen) der Übersetzungsprozesse und/oder der Pläne. Mangelhafte Fertigkeiten haben ihre Ursache oft in gestörten Rückmeldungsprozessen (wenn der Pianist nicht merkt, daß er zu leise spielt, wird er sein Verhalten nicht ändern; wenn er nicht merkt, daß er falsch spielt, wird er seine Pläne nicht ändern und seine Ansprüche nicht auf ein adäquates Niveau senken).

Mangelhafte Fertigkeiten können auch andere Gründe haben. Die Übersetzungsprozesse können inadäquat sein (man hat zwar Vorstellungen bestimmter Klangwirkungen, weiß aber nicht, durch welche Spieltechnik diese zu erzielen sind). Ferner kommt es nicht selten vor, daß die zur Realisierung eines Plans notwendigen Verhaltensweisen nicht verfügbar sind, etwa weil sie noch nicht gelernt wurden (der Pianist kann noch nicht so schnell und virtuos spielen, wie es die vorgenommene Passage verlangt).

Interaktionsprozesse lassen sich nach dem gleichen Schema als soziale Fertigkeiten begreifen. Es müssen nur in das Schema soziale Pläne (Überredung, Bestrafung usw.) und soziale Situationen (Verhalten bzw. Verhaltensänderungen des Interaktionspartners) eingesetzt werden.

(1) *Motivation* (Pläne). Die meisten sozialen Interaktionen entstehen aufgrund bestimmter Motive (mit Ausnahme reaktiver Kontingenz und der Handlungen des «planlosen» Interaktionspartners bei asymmetrischer Kontingenz, vgl. den vorigen Abschnitt). Es kann beispielsweise ein Anreiz sein, den anderen zu überzeugen, ihn zu erheitern oder von ihm möglichst positiv bewertet zu werden.

Solche Interaktionsziele können als Pläne im Sinn von MILLER, GALANTER und PRIBRAM (1960) aufgefaßt werden (vgl. Abschnitt 3.5). Es handelt sich meistens um Zielhierarchien. So kann als oberstes Ziel ein allgemeines Streben nach sozialer Anerkennung vorliegen. Diesem sind Motive untergeordnet, von bestimmten Personen positiv bewertet zu werden (z. B. vom momentanen Interaktionspartner). Der Plan, von B positiv bewertet zu werden, umfaßt die Teilziele, von B als intelligent und zuverlässig eingeschätzt zu werden usw. Nach der Verwirklichung eines

Teilziels wird wieder zum nächsten übergeordneten Plan übergegangen.

(2) *Wahrnehmung*. Das Verhalten des Interaktionspartners wird wahrgenommen und interpretiert. Die meisten Menschen haben gelernt, bei der Wahrnehmung zu selektieren. Man muß wissen, welche Reize besondere Aufmerksamkeit verdienen, daß z. B. Blickrichtung und Blickdauer von großer Bedeutung sind, daß Handlungen, die nicht zu positiven Konsequenzen führen oder mit viel Aufwand verbunden sind, eher Schlüsse auf Einstellungen des Handelnden zulassen als belohnte Handlungen. (Die interpersonelle Wahrnehmung wurde detailliert in Abschnitt 5 beschrieben.)

(3) *Übersetzungsprozesse*. Die ursprünglichen Pläne und die Wahrnehmung des Interaktionspartners führen gemeinsam zu Übersetzungsprozessen. Der Plan, dem anderen gefallen zu wollen und die Wahrnehmung, daß dieser Intelligenz für eine wertvolle Eigenschaft hält, resultiert in der Absicht, den Eindruck eines besonders intelligenten Menschen zu erwecken. Diese Absicht wird in motorische Reaktionen übersetzt, z. B. in das Aussprechen von «geistreichen» Sätzen.

Die Übersetzungsprozesse können mehr oder weniger automatisiert ablaufen. Manchmal sind bewußte, detaillierte Überlegungen kaum notwendig. Man «weiß automatisch», was zur Verwirklichung eines Plans zu tun ist. In anderen Fällen müssen minutöse und mühsame Überlegungen angestellt werden, die viel Zeit kosten und den reibungslosen Interaktionsablauf beeinträchtigen können. Es kann wahrscheinlich als Zeichen gut entwickelter sozialer Fertigkeiten angesehen werden, wenn die Übersetzungsprozesse eher unbewußt ablaufen. (Das gleiche gilt auch für motorische Fertigkeiten. Ein guter Pianist mit klaren Vorstellungen über die gewünschte Interpretation denkt nicht über seine Bewegungen nach. Nur der Anfänger muß die Bewegungen jedes Fingers genau überlegen und planen.)

(4) *Motorik*. Die Ergebnisse der Übersetzungsprozesse werden durchgeführt. Voraussetzung dafür ist, daß die geplanten Verhaltens-

schritte verfügbar, d. h. gut gelernt und eingespielt sind.

Die von den Übersetzungsprozessen geplante Motorik kann genauso wie die Motivation als Planhierarchie aufgefaßt werden. Der übergeordnete Plan ist beispielsweise, eindrucksvoll zu sprechen. Auf der nächsten Stufe stehen Pläne hinsichtlich der Gesprächsthemen. Dem Plan, über das schwierige Thema X zu sprechen, sind Pläne über den Aufbau der einzelnen Sätze untergeordnet usw. bis hin zu Plänen hinsichtlich der Artikulation einzelner Laute. Bei gut funktionierenden Verhaltensweisen müssen nur die allgemeineren (in der Hierarchie höheren) Verhaltenspläne bewußt und aufmerksam überlegt werden. Die speziellen Pläne (z. B. das Aussprechen einzelner Wörter) laufen automatisch ab. Jeder Anfänger in einer Fremdsprache wird wissen, daß bei noch nicht gut gelernten Verhaltensweisen selbst die elementarsten Schritte (Artikulation einzelner Laute und Wörter) bewußt und sorgfältig geplant werden müssen.

- (5) *Rückmeldung und Korrekturen.* Wie bei jeder Fertigkeit sind auch bei Interaktionen der Vergleich von Ist- und Sollwert sowie die daraus resultierenden Plan- und Verhaltenskorrekturen von größter Bedeutung. Stellt man etwa fest, daß das Gespräch bisher nicht zielführend war (statt der erwarteten Anzeichen einer positiven Bewertung wie Lob, verlängerter Blickkontakt und Lächeln zeigt der Gesprächspartner ein abgewandtes und gelangweiltes Gesicht), müssen Verhalten und/oder Teilziele geändert werden. Eine Verhaltensänderung wäre die Wiederholung der Argumente in gefälligerer und verständlicherer Form. Eine Zielländerung wäre gegeben, wenn man dem Partner nicht mehr durch Intelligenz, sondern durch Verlässlichkeit und Hilfsbereitschaft imponieren will.

*Mängel der sozialen Fertigkeiten.* Interaktionsprozesse können aus den gleichen Gründen gestört sein wie motorische Fertigkeiten. Die Wahrnehmung des Partners kann durch zu geringe Aufmerksamkeit, durch Beachten irrelevanter Reize (inadäquate Selektion) oder durch falsche Interpretationen seiner Handlungen beeinträchtigt sein. In jedem dieser Fälle kommt es zu einer vorwiegenden oder ausschließlichen

Orientierung an den eigenen Plänen (an inneren Faktoren). Es besteht dann die Möglichkeit einer asymmetrischen Interaktion oder, wenn der Wahrnehmungsmangel bei beiden Partnern vorliegt, der Pseudokontingenz.

Ein Wahrnehmungsmangel liegt auch dann vor, wenn der Vergleich von Ist- und Sollwerten gestört ist, d. h. wenn Diskrepanzen nicht wahrgenommen werden. Das Übersehen von Diskrepanzen kann durch inadäquate Informationsverarbeitung (Interpretation) entstehen. Es könnte etwa fälschlicherweise angenommen werden, daß der Partner zwar den gebotenen Argumenten nicht zustimmt, in Wahrheit oder im «Innersten» aber doch überzeugt worden ist, es jedoch nicht zugeben will. Verhaltenskorrekturen und angepasste Zielmodifikationen sind in diesem Fall unwahrscheinlich.

Auch die Übersetzungsprozesse können mangelhaft sein. Jemand kann durchaus adäquate und zielführende Pläne auf einem zu abstrakten Niveau haben. Er weiß dann zwar, was er tun müßte, aber er weiß nicht, wie er es tun soll. Er weiß beispielsweise, in welchen Momenten er Zuwendung zeigen müßte, aber nicht, durch welche Verhaltensweise. Es «fällt ihm nichts Passendes ein».

Schließlich kann die Störung an der Motorik liegen. Erregung und Überaktivierung sind häufige Ursachen. Man kann so «nervös» sein, daß glatte Verhaltensabläufe unmöglich sind. Es könnten auch die gerade notwendigen Verhaltensweisen nicht oder nur mangelhaft gelernt worden sein. Nicht alle Menschen haben gelernt, flüssig zu sprechen und dominant aufzutreten. Ferner kommt es bei bestimmten Formen des Appetenz-Aversions-Konflikts (vgl. Abschnitt 2.53) zu Hemmungen. Man hat den passenden Plan, auch das nötige Verhalten ist gut geübt, kann aber aus Angst im konkreten Fall nicht produziert werden.

#### 6.114 *Selbstdarstellung in sozialen Interaktionen*

Viele Menschen bemühen sich, einen möglichst guten Eindruck auf den Interaktionspartner zu machen, um ihre Ziele besser zu erreichen. Sie achten sorgfältig auf alle Hinweisreize, die sie dem Verhalten des Partners entnehmen können, und steuern ihr eigenes Verhalten dergestalt, daß sie nur solche Handlungen ausführen, die sie in

der gegebenen Situation für passend oder günstig halten. Ferner kontrollieren sie auch ihr nicht-verbales Ausdrucksverhalten (Blickkontakt, Tonfall, Mimik, Körperhaltung usw.) im Sinn einer vorteilhaften Selbstdarstellung.

Andererseits gibt es Personen, die soziale und situative Hinweisreize weder sonderlich beachten, noch ihr Verhalten von solchen Hinweisreizen abhängig machen. Diese Menschen handeln ausschließlich oder vorwiegend aufgrund ihrer Einstellungen und Meinungen und machen sich wenig Gedanken darüber, ob sie in der gegebenen Situation einen positiven Eindruck auf ihren Partner machen oder nicht. In der Regel verfügen sie auch nicht über die sozialen Fähigkeiten, die nötig wären, um ihre Handlungen und ihr Ausdrucksverhalten im Sinn einer günstigen Selbstdarstellung zu steuern.

SNYDER (1974) entwickelte einen Fragebogen-test, der individuelle Unterschiede in der Motivation und Fähigkeit zur vorteilhaften Selbstdarstellung erfaßt. Die «Selbstüberwachungsskala» (Self-Monitoring Scale) besteht aus 25 Aussagen, wie z.B. «. . . ich bemühe mich nicht, Dinge zu sagen, die den anderen angenehm sind», «ich kann jedem in die Augen schauen und dabei lügen (wenn es für einen bestimmten Zweck nötig ist)» oder «in verschiedenen Situationen und gegenüber verschiedenen Menschen verhalte ich mich wie ganz verschiedene Personen». Bei jeder Aussage gibt die Vp an, ob die Aussage auf sie zutrifft oder nicht.

Erwartungsgemäß zeigte sich, daß Personen, deren Motivation und Fähigkeit zur günstigen Selbstdarstellung aus beruflichen Gründen groß sein müßten (z. B. Schauspieler und Politiker), einen höheren Punktwert auf der Selbstüberwachungsskala erzielen als eine Vergleichsgruppe von Studenten (SNYDER, 1974). Ferner scheint die Selbstüberwachungsskala eine eigenständige psychologische Dimension zu messen, denn die Korrelationen zwischen dieser Skala und anderen Dimensionen (z. B. Introversion - Extraversion oder Ort der Kontrolle) sind äußerst gering (vgl. SNYDER, 1979). Die Selbstüberwachungsskala wurde später revidiert und auf 18 Fragen gekürzt (SNYDER und GANGESTAD, 1986).

SNYDER (1979) nimmt an, daß sich Personen mit starker Selbstüberwachungstendenz in jeder Situation fragen, *was diese Situation von ihnen verlangt*, d. h. welche Verhaltensweisen ange-

messen sind und einen günstigen Eindruck machen; daß sie sich dann eine Person *vorstellen*, die möglichst gut zur gegebenen Situation paßt; und schließlich diese Person imitieren. Personen mit geringer Selbstüberwachungstendenz orientieren sich nicht an «prototypischen» Personen, sondern an ihrem Selbstbild. Sie stellen sich in jeder Situation die Frage, welche ihrer Eigenschaften (Einstellungen, Persönlichkeitsmerkmale usw.) in der gegebenen Situation relevant ist und handeln in Übereinstimmung mit dieser Eigenschaft.

Aus diesen Annahmen folgen Hypothesen über die Situationsabhängigkeit von Verhalten und über die Beziehungen zwischen Verhalten und Einstellungen. Personen mit hoher Selbstüberwachungstendenz richten sich nach der jeweiligen Situation. Daher wird ihr Verhalten nicht konsistent sein und auch häufig den Einstellungen widersprechen (wenn es die Situation «verlangt»). Personen mit geringer Selbstüberwachungstendenz orientieren sich an ihrem (konstanten) Selbstbild. Daher wird ihr Verhalten relativ situationsunabhängig sein und meistens mit den Einstellungen übereinstimmen.

Mit diesen Hypothesen (und den einschlägigen Untersuchungen) hat SNYDER einen wichtigen Beitrag zu zwei besonders aktuellen und umstrittenen Problemen geleistet, nämlich zur Frage, ob konstante Persönlichkeitsmerkmale existieren (vgl. Abschnitt 2.62), und zur Frage nach der Übereinstimmung zwischen Verhalten und Einstellungen (vgl. Abschnitt 4.24). SNYDER erwähnt auch mögliche Ausnahmen von den genannten Hypothesen: Personen mit hoher Selbstüberwachungstendenz werden sich konsistent und situationsunabhängig verhalten (als ob sie konstante Dispositionen hätten), wenn sie das für zweckmäßig halten. So wird etwa ein Politiker (mit starker Selbstüberwachung) in allen Situationen tatkräftig und hilfreich erscheinen wollen - auch wenn er nach vielen Sitzungen und Diskussionen schon erschöpft ist und ihn das im Augenblick diskutierte Problem nicht interessiert.

Wichtig ist ferner SNYDERS Hypothese, daß es nicht nur individuell (d. h. durch die Stärke der Selbstüberwachungstendenz) bedingte Unterschiede in der Verhaltenskonsistenz und der Konsistenz zwischen Einstellungen und Verhalten gibt, sondern daß solche Unterschiede auch

*situationsbedingt* sein können. Manche Situationen bewirken ein selbstüberwachendes Verhalten. Das sind vor allem neue, unvertraute Situationen und Interaktionen mit wichtigen Personen (von denen man abhängig ist, vgl. BERSCHIED, GRAZIANO, MONSON und DERMER, 1976). In diesen Fällen ist man motiviert, sozialen Hinweisreizen erhöhte Aufmerksamkeit zu widmen und das eigene Verhalten bewußt und situationsangepaßt zu kontrollieren.

Andere Situationen, die die Aufmerksamkeit auf die eigenen Dispositionen und Einstellungen lenken, verringern die Tendenz zur Selbstüberwachung und (nach außen) vorteilhaften Selbstdarstellung und fördern daher konsistentes und einstellungskongruentes Verhalten. Hier sind u. a. Zustände «objektiver Selbstaufmerksamkeit» (vgl. Abschnitt 5.462) zu nennen sowie Situationen mit erhöhter und deutlicher persönlicher Verantwortlichkeit für die Folgen des eigenen Verhaltens.

Die in diesem Abschnitt referierten Hypothesen wurden in mehreren Untersuchungen überprüft und bestätigt. Die Vpn von SNYDER und MONSON (1975) wurden mit Hilfe der Selbstüberwachungsskala in zwei Gruppen eingeteilt: Vpn mit starker bzw. schwacher Selbstüberwachungstendenz. Allen Vpn wurden mehrere Situations- und Verhaltensbeschreibungen vorgelegt, wobei sie jeweils (auf einer Skala von 0 bis 10) angeben mußten, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie in der beschriebenen Situation das betreffende Verhalten ausführen würden. (Die Beschreibungen bestanden aus konkreten Verhaltensbeispielen von Aggression, Hilfsbereitschaft und Ehrlichkeit, die jeweils mit neun verschiedenen Situationskontexten versehen waren.) Erwartungsgemäß zeigte sich bei den stark selbstüberwachenden Vpn eine größere situationsbedingte Verhaltensvariabilität als bei den Vpn mit geringer Selbstüberwachungstendenz, deren Antworten - im Sinn konstanter Persönlichkeitsmerkmale - wesentlich konsistenter waren. Außerdem wurde bei den Vpn mit starker Selbstüberwachungstendenz (in Übereinstimmung mit ihrem Verhalten) eine deutliche Neigung zu Situationsattributionen festgestellt, während die Vpn mit geringer Selbstüberwachung eher zu Dispositionsattributionen tendieren. SNYDER und TANKE (1976) konnten nachweisen, daß bei Vpn mit geringer Selbstüberwachungstendenz die

Übereinstimmung zwischen Einstellungen und Verhalten größer ist als bei stark selbstüberwachenden Vpn.

Die Selbstüberwachungstheorie hat noch einen weiteren wichtigen Beitrag zur Einstellungsforschung geleistet. Es wurde das lange Zeit nicht mehr beachtete Thema der Einstellungsfunktionen wieder aufgegriffen. SNYDER und DEBONO (1987) postulierten, daß Einstellungen für Menschen mit starker und schwacher Selbstüberwachungstendenz unterschiedliche Funktionen erfüllen. Für starke Selbstüberwacher haben Einstellungen eine soziale Anpassungsfunktion (social adjustive function). Sie wollen zeigen, daß sie angemessene oder «richtige» Einstellungen haben, und dadurch Zustimmung oder Anerkennung erlangen. Für niedrige Selbstüberwacher haben Einstellungen eine Wertausdrucksfunktion (value expression function). Ihre Einstellungen sind Ausdruck ihrer allgemeinen Werthaltungen (d. h. sie stimmen mit inneren Standards überein). In der Terminologie der Selbstzieltheorie von GREENWALD (s. Abschnitt 5.468) ist die soziale Anpassungsfunktion eine Aufgabe (ego-task) des öffentlichen Selbst, und die Wertausdrucksfunktion eine Aufgabe des privaten Selbst.

Mit diesen Annahmen stimmen etliche Ergebnisse gut überein. DEBONO und HARNISH (1988) vermuteten, daß starke Selbstüberwacher vor allem an Mitteilungen interessiert sind, die von sympathischen und bekannten Sendern (die z. B. ein öffentliches Amt bekleiden) stammen. Schwache Selbstüberwacher sind dagegen eher an Mitteilungen von Experten (z. B. Wissenschaftlern) interessiert. Daher sollten starke Selbstüberwacher Mitteilungen von sympathischen Sendern auf dem zentralen Weg und Mitteilungen von Experten nur heuristisch verarbeiten, während es bei schwachen Selbstüberwachern umgekehrt sein sollte (zentrale und periphere bzw. heuristische Informationsverarbeitung wurde in Abschnitt 4.342 besprochen). Daraus folgt weiters, daß für starke Selbstüberwacher die Argumentqualität nur bei sympathischen Sendern eine Rolle spielt (das Ausmaß der Einstellungsänderung beeinflußt), während für schwache Selbstüberwacher die Argumentqualität nur bei Experten eine Rolle spielt. Diese Hypothese wurde bestätigt (s. Tabelle 64). Die Zahlen in der Tabelle sind die (mittleren) Ein-

Tabelle 64

Selbstüberwachung	Argumente	
	stark	schwach
hoch		
Experte	4,07 (30)	3,61 (10)
sympathischer		
Sender	3,31 (50)	5,54 (7)
niedrig		
Experte	3,50 (38)	5,67 (8)
sympathischer		
Sender	3,64 (19)	3,69 (17)

Stellungen nach der Mitteilung, die auf einer 7-Punkte-Skala erfaßt wurden. Niedrige Zahlen bedeuten Einstellungen im Sinn der Mitteilung. Die Zahlen in Klammern sind die Prozentsätze günstiger Gedanken über die Qualität der Mitteilung.

Es wurde auch gezeigt, daß bei starken und schwachen Selbstüberwachern unterschiedliche Arten von Mitteilungen wirksamer sind (DEBONO, 1987). Starke Selbstüberwacher lassen sich eher von Argumenten beeinflussen, die die soziale Anpassungsfunktion der Einstellung betonen (z. B. «die meisten von Ihren Freunden sind nicht Ihrer Meinung»), während schwache Selbstüberwacher eher durch Mitteilungen zu überzeugen sind, die sich auf Werte und andere innere Standards der Empfänger beziehen. Sie sind eher durch sachliche und korrekte Argumente zu beeinflussen.

Dementsprechend sind bei den beiden Personen-Gruppen auch verschiedene Werbestrategien wirksam (SNYDER und DEBONO, 1985). Starke Selbstüberwacher werden von Werbestrategien beeinflusst, die das Image eines Produktes betonen, und die darauf hinweisen, daß man durch Kauf und Verwendung des Produktes an Ansehen gewinnt. Schwache Selbstüberwacher sind eher zu überzeugen, wenn die Vorzüge eines Produktes betont werden.

Die Selbstüberwachungstheorie ist nach wie vor ein Ansatz, der sehr viele Untersuchungen anregt und viele interessante Ergebnisse bringt. Aus der großen Fülle seien hier nur noch einige wenige angedeutet: Starke Selbstüberwacher haben mehr und genaueres Wissen (Prototypen) über soziale Situationen und über Personen. Schwache Selbstüberwacher wissen mehr über sich selbst (SNYDER und CANTOR, 1980).

Sowohl starke wie schwache Selbstüberwacher suchen solche Situationen auf, die ihrer Persönlichkeit besser entsprechen (SNYDER und GANGETAD, 1982). Für starke Selbstüberwacher sind das möglichst klar definierte und vorhersagbare Situationen, in denen man weiß, was von einem erwartet wird. Schwache Selbstüberwacher bevorzugen weniger einschränkende Situationen, die es ermöglichen, sich nach inneren Standards zu verhalten.

Abschließend sei noch erwähnt, daß für starke Selbstüberwacher das Aussehen eines Menschen wichtiger ist als für schwache Selbstüberwacher. Das gilt sowohl in Beziehungen als auch im beruflichen Bereich, z. B. bei der Entscheidung, ob ein Bewerber eine offene Stelle erhalten soll oder nicht (SNYDER, BERSCHIED und MATWYCHUK, 1988).

#### 6.115 Von sozialer Wahrnehmung zu sozialer Realität

In Abschnitt 5 (Personenwahrnehmung) wurde detailliert beschrieben, wie Meinungen über Personen entstehen. Die experimentelle Forschung auf diesem Gebiet ist äußerst umfangreich. Relativ wenig wurden von der experimentellen Sozialpsychologie bisher die möglichen Auswirkungen solcher Meinungen beachtet. Interpersonelle Meinungen sind häufig (positive oder negative) Vorurteile im Sinn voreiliger, vereinfachter und verzerrter Urteile, die auf unzureichender Information beruhen. Aus solchen falschen Vorurteilen können jedoch wahre Urteile werden. Interpersonelle Meinungen können «selbsterfüllende Prophezeiungen» (MERTON, 1957) sein. Der Beobachter, der einer Stimulusperson zunächst (und irrtümlich) eine bestimmte Disposition nur zuschreibt, verhält sich häufig (oder meistens?) gegenüber der Stimulusperson dergestalt, daß diese schließlich Verhaltensweisen zeigt, die die «wahrgenommene» Disposition bestätigen. Ein Beobachter, der eine bestimmte Stimulusperson für sehr aggressiv hält, wird (vielleicht aus Angst, und um Aggressionen von vornherein zu unterbinden) die Stimulusperson häufig unfreundlich, dominant und distanziert behandeln, bis diese so verärgert ist, daß sie sich wirklich aggressiv verhält. Ein Beobachter, der eine Stimulusperson für freundlich und hilfsbereit hält, wird sie häufig zuvorkommend behandeln und ihr zahlreiche soziale Verstärker bieten,

so daß er ihr schließlich sehr sympathisch wird, und sie sich ihm gegenüber wirklich freundlich und hilfsbereit verhält.

Selbsterfüllende Prophezeiungen aufgrund von Vorurteilen und Stereotypen wurden in jüngster Zeit mehrfach experimentell demonstriert. SNYDER, TANKE und BERSCHIED (1977) untersuchten die selbsterfüllenden Wirkungen des (zumindest im europäisch-amerikanischen Kulturkreis verbreiteten) Vorurteils, daß schöne Menschen auch andere sozial erwünschte Eigenschaften besitzen (vgl. das Sammelreferat von BERSCHIED und WALSTER, 1974, sowie Abschnitt 5.313).

Die Vpn nahmen paarweise an dem Versuch teil. Jede Dyade bestand aus einer männlichen und einer weiblichen Vp, die ein 10 Minuten langes Telefongespräch miteinander führten (es sollte angeblich untersucht werden, «durch welche Prozesse Menschen einander kennen lernen»). Dem männlichen Interaktionspartner wurde vor dem Telefongespräch ein «Foto seiner Partnerin» gezeigt. In Wahrheit handelte es sich um Bilder von anderen Personen, die in Vorversuchen ausgewählt worden waren. Auf diese Weise wurde einem Teil der männlichen Vpn der Eindruck vermittelt, daß die Gesprächspartnerin körperlich attraktiv sei, und den anderen Vpn, daß sie mit unattraktiven Partnerinnen sprechen.

Die Art des Gesprächs war den Vpn völlig freigestellt. Die Gespräche wurden auf Tonband aufgenommen. Zwölf Beurteiler sollten anschließend das Verhalten der weiblichen Vpn in bezug auf mehrere Eigenschaften einschätzen. Diese Beurteiler hörten nicht die vollständigen Gespräche, sondern nur die Beiträge der weiblichen Vpn, und wußten nichts über das tatsächliche oder angebliche Aussehen der Stimulusperson. Sie beurteilten die Stimuluspersonen der Versuchsbedingung «schön» wesentlich positiver (z. B. als ausgeglichener, geselliger und sexuell empfänglicher) als die «häßlichen» Stimuluspersonen. Es hatte also eine *Verhaltensbestätigung* des Schönheitsstereotyps stattgefunden. Aus sozialer Wahrnehmung war soziale Realität geworden.

Die Verhaltensbestätigung seitens der weiblichen Vpn wurde zweifellos durch das vorurteilsbedingte Verhalten der männlichen Vpn verursacht. Neun Beurteiler bewerteten die Ge-

sprächsbeiträge der männlichen Vpn. Diejenigen Vpn, die glaubten, mit einer schönen Partnerin zu sprechen, wurden u. a. als geselliger, humorvoller, unabhängiger, interessanter und sexuell freizügiger wahrgenommen als die Vpn mit einer «häßlichen» Gesprächspartnerin. Das unterschiedliche Verhalten der weiblichen Interaktionspartner kann somit als Reaktion auf die unterschiedliche Behandlung durch die männlichen Gesprächspartner aufgefaßt werden.

Ähnlich zeigten WORD, ZANNA und COOPER (1974), daß Personen, die (als Bewerber um einen Posten) vom Interviewer distanziert und etwas herablassend behandelt wurden, sich ungeschickter verhielten und «nervöser» waren als Personen, die auf freundlichere Weise interviewt wurden.

Es konnte sogar gezeigt werden, daß Vpn, denen man weisgemacht hatte, daß sie von einer anderen Person positiv bewertet oder abgelehnt wurden, daraufhin ihr Verhalten gegenüber dieser Person solcherart änderten, daß sie von ihr tatsächlich positiv oder negativ eingeschätzt wurden (CURTIS und MILLER, 1986). Durch das «Wissen» über die Ablehnung oder Wertschätzung seitens der anderen Person änderte sich u. a. die Stimme, die Offenheit (Sprechen über private und intime Themen), und die Zahl der ähnlichen (zustimmenden) bzw. unähnlichen Aussagen.

Die Prozesse, die eine Verhaltensbestätigung von Vorurteilen bewirken, sind sehr vielfältiger Natur (s. SNYDER 1981, 1984). In diesem Zusammenhang gibt es (zumindest) drei notwendige Bedingungen. Erstens muß der Beobachter ein stabiles Vorurteil haben, das er mit großer Gewißheit für richtig hält (SWANN und ELY, 1984). Zweitens muß die Stimulusperson dazu gebracht werden, Handlungen auszuführen, die das Vorurteil bestätigen. Damit nicht nur eine vorübergehende, sondern eine echte (d. h. langfristige und in vielen Situationen auftretende) Änderung der Zielperson erreicht wird, muß drittens die Zielperson ihr (neues) Verhalten als Ausdruck einer Disposition auffassen, und diese Disposition als Teil des Selbstbilds betrachten. Diese drei Teilprozesse der Verhaltensbestätigung sollen nun etwas ausführlicher erläutert werden.

Vorurteile und Stereotype sind meistens sehr änderungsresistent. Das liegt teilweise an der

Selektivität von Wahrnehmung und Gedächtnis (s. SNYDER, 1984). Es wurde bereits gezeigt, daß Informationen, die den eigenen Einstellungen und Meinungen entsprechen, besonders bereitwillig wahrgenommen und gut erinnert werden (vgl. die Abschnitte 4.21 bis 4.23). Einstellungsdiskrepante bzw. vorurteilsdiskrepante Informationen und Verhaltensweisen werden jedoch gern «vergessen» (ROTHBART, EVANS und FULERO, 1979; SNYDER und URANOWITZ, 1978). Außerdem werden Meinungen durch selektive Informationssuche gefestigt.

Auch Attributionsverzerrungen tragen zur «Bestätigung» von Vorurteilen bei. Verhaltensweisen einer Stimulusperson, die die Meinung des Beobachters über diese zu bestätigen scheinen, werden auf Dispositionen der Stimulusperson zurückgeführt; Verhaltensweisen, die nicht zur Meinung des Beobachters passen, werden auf Situationsfaktoren attribuiert. Wenn beispielsweise eine vermeintlich aggressive Person sehr freundlich ist, nimmt der Beobachter an, daß sie sich nur verstellt, um nachteilige Folgen ihrer Aggressivität zu vermeiden (vgl. auch die in Abschnitt 5.33 referierten Ergebnisse über die Wirkungen von Sympathie und Ablehnung).

Außerdem besteht eine Tendenz zur Vermeidung von negativ bewerteten Personen, wodurch die Möglichkeiten zur Widerlegung der negativen Meinungen stark eingeschränkt werden. Die Hartnäckigkeit interpersoneller Meinungen und Vorurteile findet also ausreichende und vielfältige Erklärungen.

Bei der Entstehung von *Bestätigungen* der interpersonellen Meinungen *im Verhalten* der Stimulusperson, also beim Schritt von sozialer Wahrnehmung zur Herstellung sozialer Realität, spielen vermutlich Attributionen und lernpsychologische Faktoren eine wichtige Rolle.

Man kann annehmen, daß die Verhaltensbestätigung (zum Teil) durch selektive Verstärkung, Extinktion und Bestrafung verursacht wird. Positive Verhaltensweisen einer «freundlichen» Person werden durch Lob und Zuwendung verstärkt, während sozial unerwünschte Handlungen derselben Person durch externe Attributionen entschuldigt und im übrigen ignoriert (und damit extinguiert) werden. Umgekehrt werden häufig positive Handlungen einer mißliebigen «aggressiven» Person durch externe Attributionen abgewertet, weshalb sie nicht verstärkt und

daher extinguiert werden. Als Folge davon steigt der relative Anteil negativer Verhaltensweisen, die außerdem noch eventuell dadurch verstärkt werden, daß sie wenigstens die (wenn auch mißbilligende) Aufmerksamkeit anderer Menschen auf die negativ bewertete Stimulusperson lenken. Ähnlich könnte man z. B. die Verhaltensbestätigung von Geschlechtsstereotypen erklären.

Eine andere Erklärung der Verhaltensbestätigung (SNYDER und SWANN, 1978a, b) postuliert, daß der voreingenommene Beobachter oder Interaktionspartner bemüht ist, seine Meinungen zu «prüfen». Zu diesem Zweck führt er jedoch vorwiegend oder ausschließlich Handlungen durch, die geeignet sind, seine Meinungen zu bestätigen, aber nicht solche, die eine Widerlegung seiner Meinungen ermöglichen.

Wenn jemand beispielsweise seinen Interaktionspartner für aggressiv hält, wird er «vorsichtshalber» und um zu sehen, wie der andere reagiert, ebenfalls aggressiv auftreten. Dadurch löst er beim Partner analoge Prozesse aus, und dieser verhält sich dann aus ähnlichen Gründen tatsächlich aggressiv. Auf diese Weise wird der Verhaltensspielraum des Partners dermaßen eingeschränkt, daß er nur mehr Verhaltensbestätigungen des Vorurteils bieten kann.

Die Annahme SNYDERS, daß Personen ihre Hypothesen (Meinungen) vorwiegend auf *konfirmatorische* (bestätigende) Weise prüfen, wurde später kritisiert (z.B. HIGGINS und BARGH, 1987; KLAYMAN und HA, 1987; SEMIN und STRACK, 1980). Die Kritik weist darauf hin, daß in vielen Untersuchungen (z. B. SNYDER und SWANN, 1978 b) problematische Methoden verwendet wurden, die keine eindeutigen Interpretationen der Ergebnisse zulassen. Die Vpn von SNYDER und SWANN erhielten zunächst fiktive Persönlichkeitsprofile einer Stimulusperson, die entweder als introvertiert oder als extravertiert dargestellt wurde. Später sollten die Vpn der Stimulusperson Fragen stellen, um herauszufinden, ob es sich wirklich um typische Extravertierte bzw. Introvertierte handelt. Zu diesem Zweck sollte jede Vp 12 Fragen aus einer Liste von 26 Fragen auswählen. Diese Liste enthielt extravertierte Fragen (Beispiel: «Was würden Sie tun, um mehr Leben in eine Party zu bringen?»), introvertierte Fragen (Beispiel: «Warum fällt es Ihnen schwer, zu anderen Menschen völlig offen zu sein?»), und neutrale Fragen

(Beispiel: «Welcher Hilfsorganisation möchten Sie etwas spenden?»). Diejenigen Vpn, die ein extravertiertes Profil erhalten hatten, wählten zum größten Teil extravertierte Fragen. Jene Vpn, die ein introvertiertes Profil gesehen hatten, wählten vorwiegend introvertierte Fragen. Aus diesen und ähnlichen Ergebnissen wurde eine allgemeine konfirmatorische Tendenz bei der Hypothesenprüfung abgeleitet. Das ist jedoch nicht gerechtfertigt, denn Fragen der verwendeten Art erlauben überhaupt keine Hypothesenprüfung - sie sind nicht *diagnostisch*. Wenn man fragt, was jemand zur Belebung einer Party unternehmen würde, setzt man ja bereits voraus, daß der Befragte extravertiert ist - ein Introvertierter würde überhaupt nichts zur Belebung der Party unternehmen, er würde wahrscheinlich nicht einmal hingehen. Wenn auf diese Art gefragt wird, hat der Befragte überhaupt keine andere Wahl, als mit einer Verhaltensbestätigung zu antworten. Er muß erklären, auf welche Art er eine Party belebt, auch wenn er das in Wirklichkeit nie tun würde. Daher kann aus der Verwendung solcher nichtdiagnostischer, völlig uninformativer Fragen nicht auf eine konfirmatorische Tendenz bei der Hypothesenprüfung geschlossen werden.

Hypothesen können nur mit Hilfe diagnostischer Fragen überprüft werden (z. B. «Kommt es vor, daß Sie etwas zur Belebung einer Party unternehmen?» oder «Gehen Sie gern zu Parties?»), die mit ja oder nein beantwortet werden können. Wenn Vpn zwischen diagnostischen und nichtdiagnostischen Fragen wählen können (z. B. TROPE und BASSOK, 1983; BASSOK und TROPE, 1984), bevorzugen sie die diagnostischen Fragen (und damit die Möglichkeit einer echten Hypothesenprüfung ohne konfirmatorisch verzerrende Tendenzen).

Allerdings zeigte sich oft - wie auch bei SNYDER und SWANN (1978 b) - eine Präferenz für Fragen, deren Inhalt der Hypothese entspricht. Wenn beispielsweise die Hypothese überprüft werden soll, daß eine Stimulusperson extravertiert ist, fragen viele Vpn lieber danach, ob extravertierte Verhaltensweisen aufgetreten sind oder nicht, als danach, ob introvertierte Handlungen durchgeführt wurden oder nicht. Das ist aber ganz etwas anderes als eine konfirmatorische Verzerrung. Die Bevorzugung von Fragen, deren Inhalt der Hypothese entspricht (hypothe-

sis-matching questions), ist außerdem nicht problematisch, sofern es sich um diagnostische Fragen handelt (wenn nicht nur eine Bestätigung, sondern auch eine Widerlegung der eigenen Hypothese möglich ist).

Ferner ist diese Präferenz für hypothesenentsprechende Fragen nicht universell. Sie tritt vor allem unter bestimmten Bedingungen auf, z. B. bei Hypothesen über extreme im Gegensatz zu mittleren Merkmalsausprägungen (*extrem* introvertiert vs. introvertiert), und wenn den Vpn keine alternative Hypothese zur Verfügung steht. Wenn explizit eine Alternativhypothese genannt wird, werden nicht hypothesenentsprechende Fragen bevorzugt (TROPE und BASSOK, 1983; BASSOK und TROPE, 1984).

Die bisher beschriebenen Hypothesen und Untersuchungen lassen die Möglichkeit offen, daß die Verhaltensbestätigung nur bei jenem Interaktionspartner stattfindet, der sie durch sein Verhalten provoziert hat, und daß sich die Stimulusperson in neuen Situationen und gegenüber neuen Interaktionspartnern ganz anders verhält. Es ist daher eine praktisch und theoretisch wichtige Frage, ob eine Verhaltensbestätigung auf die auslösende Situation bzw. auf den auslösenden Interaktionspartner beschränkt bleibt, oder ob sie (unter bestimmten Umständen) auch auf andere Situationen und Personen übertragen wird. Hier bietet die Untersuchung von SNYDER und SWANN (1978 a) wichtige Einsichten. In der ersten Phase des Experiments interagierten jeweils zwei Vpn miteinander: ein «etikettierender Beobachter» und eine «Zielperson». Vor Beginn der Interaktion wurde den etikettierenden Beobachtern in einer Versuchsbedingung mitgeteilt, daß die Zielperson sehr aggressiv ist, während den anderen etikettierenden Beobachtern die Zielperson als kooperativ und nicht aggressiv beschrieben wurde. In der anschließenden Interaktion wurden die vom VI induzierten Vorurteile der etikettierenden Beobachter durch das Verhalten der Zielperson bestätigt.

In der zweiten Phase des Experiments interagierten die Zielpersonen mit neuen und «naiven» (das heißt vorurteilslosen) Partnern. Für diese zweite Phase ist die weitere Aufteilung der Vpn auf insgesamt vier Bedingungen wichtig. In jeder Etikettierungsbedingung («aggressiv» und «nicht aggressiv») wurden einem Teil der Zielpersonen interne Attributionen für ihr Verhalten

nahegelegt. Es wurde ihnen mitgeteilt, man wüßte aus früheren Untersuchungen, daß das Verhalten in Situationen dieser Art (Wettbewerbsspiel) von den Eigenschaften der Person abhängt. Den anderen Zielpersonen wurde eine Situationsattribution ihres Verhaltens nahegelegt (durch die Mitteilung, daß das Verhalten in solchen Situationen vom Verhalten und der Strategie des Gegners abhängt).

Nur jene Zielpersonen, denen eine interne Attribution ihres Verhaltens suggeriert worden war, zeigten die Verhaltensbestätigung auch in der Interaktion mit dem naiven Partner. In der Attributionsbedingung «intern» waren die «aggressiven» Zielpersonen auch in der zweiten Phase des Experiments sehr aggressiv, und die «nicht aggressiven» waren weiterhin sehr wenig aggressiv. In der Attributionsbedingung «extern» trat beim neuen Partner keine Verhaltensbestätigung auf. Die «aggressiven» und «nicht aggressiven» Zielpersonen unterschieden sich jetzt nicht mehr im Grad der Aggressivität ihres Verhaltens. Außerdem war ihr Verhalten jetzt weder aggressiv noch betont nichtaggressiv: Ihre Aggressionswerte lagen fast genau in der Mitte zwischen den Bedingungen intern/aggressiv und intern/nicht aggressiv.

Eine von einem voreingenommenen Beobachter provozierte Verhaltensbestätigung wird also nur dann von Dauer sein und auf neue Situationen übertragen werden, wenn die Zielperson glaubt, daß das betreffende Verhalten Ausdruck ihrer Dispositionen ist und nicht eine Reaktion auf Situationsfaktoren.

Das setzt bestimmte Selbstwahrnehmungsprozesse voraus. Aus einem Verhalten wird nur dann auf eine Disposition geschlossen, wenn es keine ausreichenden äußeren Ursachen für das Verhalten gibt (Zwang, Belohnung für die Durchführung, Bestrafung für die Nichtdurchführung). Aber auch unter diesen Bedingungen wird nicht immer auf eine Disposition geschlossen. Wenn das Selbstbild der Stimulusperson eine zum Verhalten entgegengesetzte Disposition enthält, die Teil der Selbstdefinition und daher gut zugänglich ist, setzen keine Selbstwahrnehmungsprozesse ein, die aus dem provozierten Verhalten auf eine entsprechende Disposition schließen.

Auch Verhaltensbestätigungen treten keineswegs immer auf, wenn ein Beobachter (mit sei-

nem Vorurteil) und eine Stimulusperson interagieren. Hier treffen zwei gegensätzliche Tendenzen aufeinander. Einerseits ist der Beobachter bestrebt, eine Verhaltensbestätigung herbeizuführen (die eventuell zu einer Selbstbildänderung der Stimulusperson führen kann). Andererseits will die Stimulusperson ihr Selbstbild bestätigen (SWANN, 1983), und möchte außerdem, daß sie der Beobachter so wahrnimmt, wie sie sich selbst sieht. SWANN (1987) spricht in diesem Zusammenhang von Verhandlungen über die Identität (identity negotiations). Ob es zu einer Verhaltensbestätigung oder gar zu einer Selbstbildänderung kommt, hängt von der Stärke (Sicherheit) der Hypothesen des Beobachters und von der Stärke des Selbstbilds der Stimulusperson ab. In einer Untersuchung von SWANN und ELY (1984) gab es Beobachter mit sicheren und unsicheren Hypothesen und Stimuluspersonen mit sicheren und unsicheren Selbstbildern (bezüglich der untersuchten Merkmalsdimension). Verhaltensbestätigungen traten nur dann auf, wenn der Beobachter eine sichere Hypothese und gleichzeitig die Stimulusperson ein unsicheres Selbstbild hatte. Nur Beobachter mit starken Vorurteilen verwendeten konfirmatorische Strategien, und nur Stimuluspersonen mit einem unsicheren Selbstbild ließen sich davon beeinflussen.

## 6.12 Theorien sozialer Tauschprozesse

### 6.121 Grundbegriffe

Aus lerntheoretischer Sicht ist anzunehmen, daß Interaktionen in Dyaden und größeren Gruppen genauso wie jedes andere Verhalten in erster Linie durch die antizipierten und bereits erlebten Konsequenzen determiniert werden. Verhaltensweisen der Person A, die in Interaktionen mit Person B belohnt wurden, treten in späteren Interaktionen mit B häufig auf; bestrafte Verhaltensweisen werden seltener. Analog gilt für B: Jene Verhaltensweisen, die von A belohnt wurden, treten in dessen Gegenwart häufig auf. Von A bestrafte Verhaltensweisen werden seltener. Jede Verhaltensweise von A ist ein positiver, negativer oder neutraler Reiz für B und umgekehrt. Wenn A eine anerkennende Bemerkung über B ausspricht, ist das für B (in den meisten Fällen) angenehm. B kann darauf in verschiedener Weise reagieren. Wenn er freundliche Zu-

Wendung zeigt, bietet er A einen positiven Reiz und erhöht damit die Wahrscheinlichkeit, auch später von A Bestätigungen zu erhalten. Wendet er sich von A ab oder antwortet er aggressiv, dann bietet er A einen negativen Reiz und die Wahrscheinlichkeit weiterer Anerkennungen durch A sinkt.

Wie das Beispiel zeigt, lassen sich Interaktionsprozesse als Austausch von positiven und negativen Reizen auffassen. Dieser Ansatz wurde von mehreren Autoren ausgearbeitet (BLAU, 1964, 1968; HOMANS, 1961; KELLEY und THIBAUT, 1978; THIBAUT und KELLEY, 1959). Das vorliegende Kapitel folgt hauptsächlich der Formulierung von THIBAUT und KELLEY, die besonders präzise und klar expliziert ist.

Es wird davon ausgegangen, daß jedem Interaktionspartner eine (endliche) Anzahl von Verhaltensalternativen zur Verfügung steht. Jede Alternative hat einen bestimmten Wert. Sie ist mit «Lohn» oder «Kosten» verbunden, und zwar für beide Partner. Der Wert einer Alternative muß keineswegs für die Beteiligten identisch sein. Wenn A aggressiv ist, kann das für ihn durchaus angenehm sein; für B ist es unangenehm.

Für jeden konkreten Fall kann man die möglichen Verhaltensalternativen beider Partner und die Werte der Alternativen für jeden Partner<sup>1</sup> übersichtlich mittels einer Wertematrix darstellen. Solche Matrizen werden auch als Ergebnismatrizen, Auszahlungsmatrizen oder Payoffmatrizen bezeichnet.

Wie eine Wertematrix aufgebaut ist, zeigt Abbildung 140. A hat m Verhaltensalternativen, B hat n Alternativen. Die Verhaltensweisen von A bilden die Zeilen, diejenigen von B die Spalten der Matrix. Es gibt  $m \cdot n$  Kombinationen von Verhaltensweisen der beiden Interaktionspartner. Den Kombinationen entsprechen die  $m \cdot n$  Zellen (Kästchen) der Matrix. Jede Zelle  $R_{ij}$  ist der Schnittpunkt einer Zeile i und einer Spalte j, entspricht also der Kombination eines bestimm-

		B			
		$B_1$	$B_2$	...	$B_n$
$A_1$	/	$b_{11}$	$b_{12}$	...	$b_{1n}$
	$a_{11}$	$a_{12}$	...	$a_{1n}$	
$A_2$	/	$b_{21}$	$b_{22}$	...	$b_{2n}$
	$a_{21}$	$a_{22}$	...	$a_{2n}$	
...					
$A_m$	/	$b_{m1}$	$b_{m2}$	...	$b_{mn}$
	$a_{m1}$	$a_{m2}$	...	$a_{mn}$	

Abbildung 140

ten Verhaltens von A mit einem bestimmten Verhalten von B. In jeder Zelle sind zwei Zahlen eingetragen:  $a_{ij}$  und  $b_{ij}$ . Dabei bedeutet  $a_{ij}$  den Wert, der für A gegeben ist, wenn A das Verhalten i und B das Verhalten j wählt. Der Wert derselben Verhaltenskombination für B wird durch  $b_{ij}$  symbolisiert. Die konkreten Zahlen sind wie bisher in diesem Buch zu interpretieren. Eine negative Zahl bedeutet ein negatives Ergebnis, Null ein neutrales und eine positive Zahl ein positives Ergebnis.

Abbildung 141 zeigt eine einfache fiktive Wertematrix. A und B führen ein längeres Gespräch. Der Einfachheit halber sollen alle Verhaltensmöglichkeiten in drei Kategorien zusammengefaßt werden: freundliche, neutrale und aggressive Verhaltensweisen. Dementsprechend gibt es neun mögliche Kombinationen von Verhaltensalternativen.

Zeile 1 repräsentiert freundliches Verhalten von A. A kann freundlich sein, während sich B ebenfalls freundlich oder neutral bzw. aggressiv verhält. Wenn A und B beide freundlich sind, ist das für jeden von ihnen recht angenehm ( $a_{11} = b_{11} = + 2$ ). Wenn A freundlich ist, während sich

		B		
		freund- lich	neutral	aggressiv
freundlich	/	+2	+2	+3
	+2	0	-3	
neutral	/	0	0	0
	+2	0	-2	
aggressiv	/	-3	-2	-1
	+3	0	-1	

Abbildung 141

<sup>1</sup> Der Ausdruck «Partner» hat in der Alltagssprache eine positive Konnotation. In diesem Kapitel wird das Wort «Partner» in einem völlig neutralen Sinn verwendet. Es bezeichnet Personen, die miteinander (oder gegeneinander) interagieren. Da in diesem Kapitel hauptsächlich von zwischenmenschlichen Konflikten und deren Lösung die Rede ist, handelt es sich oft um Partner mit (wenigstens teilweise) gegensätzlichen Interessen, also um (potentielle) Gegner.

B neutral verhält, ändert dies nichts für B ( $b_{12} = + 2$ ), wohl aber für A ( $a_{12} = 0$ ). Das Verhalten selbst ist für A nach wie vor nicht unangenehm, bringt aber nichts. Wenn A freundlich ist, während sich B aggressiv verhält, wird die Lage für A unangenehm. Freundliches Verhalten gegenüber einem aggressiven Menschen verlangt «Selbstbeherrschung» und ist daher anstrengend. Außerdem produziert der andere aversive Reize. Daher ist  $a_{13} = - 3$ . Für B andererseits ist die Freundlichkeit von A angesichts der eigenen Aggression besonders wertvoll («ich kann mir erlauben, was ich will, A ist trotzdem freundlich zu mir; außerdem ist es manchmal angenehm, sich gehen zu lassen»);  $b_{13}$  ist daher  $+ 3$ .

Der mit Payoffmatrizen nicht vertraute Leser möge übungshalber alle Zeilen und Spalten der Matrix genau überdenken und umgangssprachlich beschreiben. Die Matrix der Abbildung 141 läßt noch keine Voraussagen darüber zu, welche Verhaltensmuster sich in der Dyade einspielen werden. (Später werden auch Wertematrizen gezeigt, deren Struktur - eventuell unter bestimmten Nebenbedingungen - bereits Aussagen über stabile Interaktionsmuster zulassen.)

Waren die Häufigkeiten der Verhaltenskombinationen bekannt, könnten auch aus Abbildung 141 Voraussagen abgeleitet werden. Wenn z. B. beide Partner «Besänftigungsstrategien» verfolgen, d. h. auf Aggression mit besonders freundlicher Zuwendung reagieren, um den anderen zu beruhigen ( $R_{13}$  und  $R_{31}$  sind dann sehr häufig), entsteht dadurch ein ständiger Streit, weil in diesem Fall Aggression massiv verstärkt wird ( $+ 3$ ). Wenn andererseits «gleiches mit gleichem vergolten wird» ( $R_{11}$  und  $R_{33}$  sind sehr häufig), wird gegenseitige Freundlichkeit entstehen, denn  $R_{11}$  ist für beide Partner «ertragreicher» als  $R_{33}$ .

Der Wert jeder Alternative wird durch innere und äußere Faktoren bestimmt. Das Verhalten selbst hat einen bestimmten Wert (es kann angenehm oder unangenehm sein; man hat eine Einstellung zu jedem Verhalten) und es führt zu bestimmten Konsequenzen. Der Gesamtwert desselben Verhaltens ist größer, wenn es positive als wenn es negative Folgen hat (in Abbildung 141 ist sein freundliches Verhalten für A verschieden viel wert, je nachdem, wie sich B gerade verhält).

Dasselbe Verhalten und dieselben Konsequen-

zen haben nicht immer denselben Wert für eine Person. THIBAUT und KELLEY führen hier den Begriff des Vergleichsniveaus ein (comparison level = CL). Aus den früher erlebten positiven und negativen Reizen wird eine Art Mittelwert gebildet, wobei die jüngste Vergangenheit besonders berücksichtigt wird. Dieser Mittelwert ist das Vergleichsniveau, ein Standard, an dem gemessen wird, wie gut oder schlecht momentane Ergebnisse sind. Je größer die relative Häufigkeit positiver Erlebnisse war, desto höher ist das Vergleichsniveau (der subjektive Wertnullpunkt) und desto anspruchsvoller wird man. Hat man viele negative Konsequenzen erlebt, so gewöhnt man sich daran, sie werden dann selbstverständlich, und bereits objektiv mäßig positive Reize werden als extrem wertvoll erlebt.

Wie angenehm oder unangenehm eine konkrete Interaktion ist, hängt also vom momentanen Vergleichsniveau ab. Ob es überhaupt dafür steht, eine Interaktion oder Beziehung fortzusetzen, hängt vom Vergleichsniveau für Alternativen ab (comparison level for alternatives =  $CL_{Alt}$ ). Das  $CL_{Alt}$  ist eine Art Mittelwert der in anderen Interaktionen und Beziehungen erhaltenen Belohnungen und Strafreize, wobei die beste Alternative besonders berücksichtigt wird.

Je nach den Relationen zwischen CL,  $CL_{Alt}$  und dem durchschnittlichen Nutzen einer Beziehung ist diese attraktiv oder nicht und ist man in verschiedenem Ausmaß von ihr abhängig (siehe Abbildung 142).

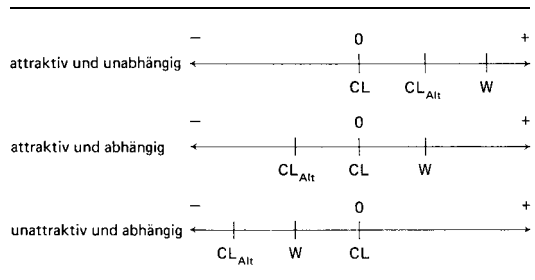


Abbildung 142

Wenn die durchschnittlichen Ergebnisse (W) einer Beziehung über dem  $CL_{Alt}$  liegen und dieses über dem allgemeinen CL, dann ist die Beziehung äußerst attraktiv. Man ist aber nicht sehr vom Partner abhängig (grob gesprochen, man kann mehr oder weniger tun, was man will),

denn es gibt alternative Beziehungen (oder Möglichkeiten), die ebenfalls deutlich über dem CL liegen. Die Unabhängigkeit ist um so größer, je näher W und  $CL_{Alt}$  auf dem Bewertungskontinuum liegen.

Liegt W über dem CL und CL über  $CL_{Alt}$ , dann ist die Beziehung zwar noch immer attraktiv, aber man ist von ihr abhängig, denn die Alternativen liegen unter dem CL. Mit anderen Worten: Es sind nur indiskutable Alternativen verfügbar. Man muß alles unternehmen, um die Beziehung aufrechtzuerhalten.

Lautet die Reihenfolge (von negativ zu positiv)  $CL_{Alt}$ , W und CL, dann befindet man sich in einer unattraktiven Beziehung, von der man noch dazu abhängig ist, denn die Alternativen sind noch schlechter. THIBAUT und KELLEY sprechen in diesem Fall von einer unfreiwilligen Beziehung.

6.122 *Einstellungsähnlichkeit, Interessenkonflikte und Normen*

Es läßt sich austauschtheoretisch zeigen, daß bei Personen mit ähnlichen Einstellungen (mit ähnlichen Wertsystemen) im allgemeinen reibungslose und für beide Teile erfreuliche Interaktionsmuster zu erwarten sind. Diese Behauptung soll anhand eines einfachen Beispiels begründet werden. Ein Ehepaar hat einen freien Abend. Es besteht die Möglichkeit, ein Konzert zu besuchen ( $R_1$ ) oder die Einladung zu einer Tanzparty anzunehmen ( $R_2$ ). Beide hören sehr gern Musik (+ 3), finden aber kaum Gefallen am Tanzen (0).

Eine mögliche Wertematrix für diese Situation ist in Abbildung 143 dargestellt. Der gemeinsame Konzertbesuch bringt maximales Vergnügen für beide ( $a_{11} = b_{11} = + 3$ ). Ein gemeinsamer Partybesuch ist zwar nicht unangenehm, aber auch nicht erstrebenswert ( $a_{22} = b_{22} = 0$ ). Es wäre auch zu überlegen, ob einer ins Konzert und der andere auf die Party gehen sollte (da die Einladung zur Party von guten Bekannten ausgesprochen wurde, die man nicht verärgern möchte, wäre es ein Akt der Höflichkeit, daß wenigstens einer die Party besucht). In den Zellen  $R_{12}$  und  $R_{21}$  sind die Konsequenzen für diesen Fall eingetragen. Der einsame Konzertbesuch ist immer noch positiv (+ 1), aber weniger positiv als der gemeinsame. Allein tanzen zu gehen wird als aversiv empfunden (- 2). Daher wird wahr-

		B	
		Konzert	Tanzen
A	Konzert	+3	-2
	Tanzen	+1	0

Abbildung 143

scheinlich in diesem Fall und bei ähnlichen Gelegenheiten der gemeinsame Konzertbesuch vorgezogen.

Im obigen Beispiel war eine gemeinsame Wertehierarchie gegeben (Verhalten 1 wurde von beiden positiver bewertet als Verhalten 2). Einstellungsähnlichkeit (bzw. -Übereinstimmung) kann auch bei gleichwertigen Alternativen gegeben sein. Nehmen wir an, für das Ehepaar im vorigen Beispiel sind Tanzen und Musik gleichwertige und sehr positive Alternativen. Abbildung 144 zeigt die entsprechende Payoffmatrix.

		B	
		Konzert	Tanzen
A	Konzert	+3	+1
	Tanzen	+1	+3

Abbildung 144

In diesem Fall ist anzunehmen, daß jeder Partner gleich häufig Konzerte und Tanzveranstaltungen besuchen möchte. Wenn keine Absprache zwischen A und B besteht und jeder von ihnen an freien Abenden (in zufälliger Reihenfolge) eine der gleichwertigen Alternativen wählt, dann werden die vier möglichen Verhaltenskombinationen  $R_{11}$ ,  $R_{12}$ ,  $R_{21}$  und  $R_{22}$  gleich oft auftreten. Das bedeutet aber, daß nur in der Hälfte aller Fälle, nämlich bei den gemeinsamen Konzertbesuchen ( $R_{11}$ ) und bei den gemeinsamen Partybesuchen ( $R_{22}$ ) für beide Partner der größtmögliche Nutzen (+ 3) erzielt wird; bei getrennten Aktivitäten ( $R_{12}$  und  $R_{21}$ ) ist das Vergnügen geringer (+ 1).

Um in allen Fällen optimale Ergebnisse zu erzielen, ist es notwendig, daß A und B Abmachungen treffen, etwa dergestalt, daß sie immer gemeinsam ausgehen und abwechselnd Konzerte und Partys besuchen. Die Aufstellung einer sozialen Norm, d. h. einer verbindlichen Verhal-

tensvorschrift für bestimmte Situationen, ist hier notwendig, um für beide Beteiligten die Verhaltenskonsequenzen zu optimieren.

Bei Interessenkonflikten (bei Vorliegen sehr verschiedenartiger oder sogar entgegengesetzter Einstellungen) ist die Nützlichkeit von Normen noch augenfälliger. Abbildung 145 stellt eine Payoffmatrix für die gleichen Verhaltensalternativen wie in den obigen Beispielen dar, aber mit gegensätzlichen Einstellungen von A und B. Für A ist ein Konzertbesuch sehr positiv (+ 3), Tanzen ist ihm gleichgültig (0); bei B ist es umgekehrt.

		B	
		Konzert	Tanzen
A	Konzert	0	+1
	Tanzen	+3	-2

Abbildung 145

Damit jeder möglichst oft den Optimalwert + 3 erzielt, ist eine ähnliche Norm wie im vorigen Beispiel notwendig. Man wird sich darauf einigen müssen, gleich häufig gemeinsam ein Konzert und gemeinsam eine Tanzveranstaltung zu besuchen.

### 6.123 Macht und Einfluß

THIBAUT und KELLEY unterscheiden zwei Typen der Macht: Ergebniskontrolle und Verhaltenskontrolle. Die notwendigen Bedingungen der Ergebniskontrolle sind in Abbildung 146 dargestellt. Wenn A Verhalten  $A_i$  wählt, dann ist das Ergebnis für B positiv, gleichgültig ob B  $B_1$  oder  $B_2$  wählt. Wenn A Verhalten  $A_2$  wählt, ist das Ergebnis für B negativ, gleichgültig was B gerade tut. Die Ausdrücke positiv und negativ sind hier nicht absolut, sondern relativ zueinander zu verstehen. Es handelt sich immer um Ergebniskontrolle, wenn  $A_1$  bessere Ergebnisse für B bringt als  $A_2$ , und zwar unabhängig von BS

		B	
		$B_1$	$B_2$
A	$A_1$	+	+
	$A_2$	-	-

Abbildung 146

Verhalten (Beispiel:  $b_{11} = b_{12} = + 3$ ,  $b_{21} = b_{22} = + 1$ ).

Daß A Ergebniskontrolle über B hat, bedeutet also, daß die Ergebnisse der Person B voll und ganz von A kontrolliert werden. BS Verhalten ist dabei ohne jeden Einfluß. THIBAUT und KELLEY bezeichnen diesen Machttyp mit einem etwas pathetischen Ausdruck als Schicksalskontrolle (fate control).

Es ist zu beachten, daß mit Ergebniskontrolle noch kein Einfluß auf das Verhalten verbunden ist. Da jedes Verhalten der Person B willkürlich belohnt oder bestraft werden kann, besteht für B kein Grund, eine seiner Verhaltensalternativen zu bevorzugen oder sein Verhalten der Situation (dem Verhalten von A) anzupassen.

Abbildung 147 zeigt die notwendigen Bedingungen der Verhaltenskontrolle.  $B_1$  bringt negative und  $B_2$  positive Ergebnisse für B, wenn A Alternative  $A_1$  wählt. Wenn jedoch  $A_2$  von A gewählt wird, dann bringt  $B_1$  positive und  $B_2$  negative Konsequenzen für B. Um seine Ergebnisse zu optimieren, muß B immer  $B_2$  wählen, wenn sich A für  $A_1$  entschieden hat, und  $B_1$ , wenn A Verhalten  $A_2$  gewählt hat. Mit anderen Worten: A kann das Verhalten von B kontrollieren.

Es wurde vorhin gesagt, daß Ergebniskontrolle nicht Verhaltenskontrolle impliziert. Dieser Satz muß dahingehend eingeschränkt werden, daß willkürlich (zufällig, unvorhersagbar) ausgeübte Ergebniskontrolle keinen Einfluß auf das Verhalten des Partners hat. Ergebniskontrolle kann jedoch in Verhaltenskontrolle umgewandelt werden, wenn das Verhalten von A systematisch auf B abgestimmt wird. Wenn A Ergebniskontrolle über B hat und möchte, daß Verhalten  $B_1$  das häufigste Verhalten von B wird, dann muß er immer bei Auftreten von  $B_1$   $A_1$  wählen und beim Auftreten von  $B_2$   $A_2$ . Er muß also dafür sorgen, daß nur die Kombinationen  $R_{11}$  und  $R_{22}$  vorkommen. A hat auch die Möglichkeit, die Häufigkeit von  $B_2$  anzuheben. Für diesen Fall muß er sich so

		B	
		$B_1$	$B_2$
A	$A_1$	-	+
	$A_2$	+	-

Abbildung 147

verhalten, daß nur die Kombinationen  $R_{12}$  und  $R_{21}$  auftreten.

Eine interessante Konfiguration ergibt sich bei gegenseitiger Ergebniskontrolle (Abbildung 148). Es ist wahrscheinlich (aber nicht notwendig), daß aus der gegenseitigen Ergebniskontrolle gegenseitige Verhaltenskontrolle entsteht.  $A_2$  ist für B und  $B_2$  für A unangenehm. A kann bestraft werden, wenn er  $A_2$  wählt, indem sich B für Alternative  $B_2$  entscheidet (und umgekehrt). Andererseits bringt die Kombination  $R_{11}$  positive Ergebnisse für beide Partner. Ob es tatsächlich zu einer Stabilisierung des Interaktionsmusters in dem Sinne kommt, daß beide Alternative 1 bevorzugen, hängt - wie im nächsten Abschnitt zu zeigen sein wird - weitgehend von zeitlichen Faktoren ab.

	B	
	B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>
A <sub>1</sub>	+	-
A <sub>2</sub>	-	+

Abbildung 148

JONES und GERARD (1967) betonen, daß in vielen Lernsituationen gegenseitige Ergebniskontrolle vorliegt. A (der Lernende) kann das von B gewünschte Verhalten ( $A_1$ ) ausführen oder nicht ( $A_2$ ).  $A_1$  ist für B positiv,  $A_2$  nicht. B kann Verstärker darbieten ( $B_1$ ) oder nicht ( $B_2$ ).  $B_1$  ist für A ein positives Ergebnis und  $B_2$  nicht. Es ist zu erwarten, daß sich ein stabiles Interaktionsverhalten  $R_{11}$  einspielt, d. h. das verstärkte Verhalten wird immer häufiger.

THIBAUT und KELLEY haben verschiedene Arten von Macht exakt definiert. Es wird jedoch nicht erklärt, warum Macht für die meisten Menschen sehr erstrebenswert ist. Das Streben nach Macht ist eines der stärksten und wichtigsten sozialen Motive (vgl. die eindrucksvolle Monographie von MCCLELLAND, 1975).

Explizite Aussagen über den Ursprung des Machtstrebens sind selten, doch scheinen die meisten Psychologen (wie THIBAUT und KELLEY) Macht für ein abgeleitetes sekundäres Motiv zu halten: Der Mächtige hat viele Vorteile, es stehen ihm mehr Verstärker zur Verfügung als schwächeren Personen, und deshalb wird Macht - als Mittel zum Zweck - angestrebt.

Im Gegensatz zu dieser Auffassung steht MULDER (1959 und später), der das Ausüben von Macht für Selbstzweck hält. Auch aus heutiger Sicht ist dieser Standpunkt naheliegend, denn Macht ist ein Spezialfall von Kontrolle, und es ist aus zahlreichen Untersuchungen bekannt, daß sich der Verlust oder das Fehlen von Kontrolle für den Betroffenen sehr nachteilig auswirkt. Macht ist ein besonders interessanter und wichtiger Spezialfall von Kontrolle: In diesem Fall beeinflußt das eigene Verhalten nicht unbeliebte Reize (z. B. Lärm), sondern das Verhalten anderer Personen, die auch ihrerseits Macht ausüben können. Hier besteht im allgemeinen eine inverse Beziehung: Je mehr Macht Person A über Person B hat, desto weniger Macht hat B über A. Unter diesem Gesichtspunkt hat Macht eine zweifache Funktion: Der Mächtige übt Kontrolle aus und verhindert dadurch gleichzeitig, daß er selbst kontrolliert wird. Manche Autoren vertreten die Ansicht, daß Aggression häufig den Zweck hat, die Macht des Aggressors zu vergrößern bzw. wiederherzustellen (WORCHEL, ARNOLD und HARRISON, 1978). Das komplexe Thema Macht wurde in diesem Abschnitt nur gestreift. Einen Überblick über verschiedene Machttheorien gibt WITTE (1985).

#### 6.124 Synchron und alternierende Interaktionssequenzen

SIDOWSKI, WYKOFF und TABORY (1956) führten ein Experiment mit gegenseitiger Ergebniskontrolle durch. Die Vpn nahmen paarweise an dem Experiment teil, wurden aber getrennt in zwei Kabinen gesetzt. Laut Instruktion konnte die Vp beliebig oft und in beliebiger Reihenfolge eine von zwei Tasten niederdrücken. Nach jedem Tastendruck erhielt die Vp entweder einen Gutpunkt (mit Hilfe eines Zahlwerks angezeigt) oder einen elektrischen Schlag (mittels Elektroden an einer Hand). Aufgabe der Vp war es, möglichst viele Gutpunkte zu erzielen.

Wenn Vp A die linke Taste niederdrückte, erhielt Vp B einen Gutpunkt. Betätigte Vp A die rechte Taste, erhielt die andere Vp einen elektrischen Schlag. Umgekehrt wurden auch die Ergebnisse von A ausschließlich durch das Verhalten von B bestimmt (siehe Abbildung 149). Es wußte jedoch keine Vp, daß ihre Ergebnisse vom Verhalten einer anderen Vp abhingen (die Vpn

	Links	Rechts
Links	Punkt	Punkt
	Punkt	Schlag
Rechts	Schlag	Schlag
	Punkt	Schlag

Abbildung 149

wußten nicht einmal, daß gleichzeitig andere Vpn an dem Versuch teilnehmen).

Obwohl die Vpn nichts voneinander wußten, entwickelte sich innerhalb kürzester Zeit ein kooperatives Interaktionsmuster. Die relative Häufigkeit von «Links»-Reaktionen betrug am Anfang 50% (was der Zufallserwartung entspricht) und stieg innerhalb weniger Minuten auf etwa 70% an. Diese Häufigkeit wurde dann während des 25 Minuten dauernden Experimentes in etwa beibehalten. SIDOWSKI (1957) konnte auch zeigen, daß man praktisch dieselben Resultate erhält, wenn die Vpn darüber informiert werden, daß ihre Ergebnisse vom Verhalten einer zweiten Vp abhängen.

Es ist aufschlußreich, die Lernprozesse in dieser «minimalen sozialen Situation» genauer zu analysieren. Man kann dabei wie KELLEY, THIBAUT, RADLOFF und MUNDY (1962) von der Regel «bei Gewinn gleiches Verhalten, bei Verlust Verhalten wechseln» ausgehen: Eine Reaktion, auf die ein positives Ergebnis folgt, wird wiederholt. Nach einer Reaktion, auf die ein negatives Ergebnis folgt, wechselt die Vp zu einer anderen Verhaltensalternative. Diese Gewinn-Verlust-Hypothese ist eine simplifizierte Version der zentralen lerntheoretischen Annahme, daß die Auftrittswahrscheinlichkeit einer Verhaltensweise durch jede Verstärkung steigt und durch jede Bestrafung sinkt.

Die Gewinn-Verlust-Hypothese führt zu verschiedenen Voraussagen für synchrone und alternierende Interaktionssequenzen. Betrachten wir zunächst synchrone Interaktionen (siehe Abbildung 150). Beide Vpn reagieren immer gleichzeitig. Es gibt vier mögliche Anfangszustände:  $R_{11}$ ,  $R_{12}$ ,  $R_{21}$  und  $R_{22}$  (1 = Links, 2 = Rechts). Wenn beide Vpn als erste Reaktion die linke Taste drücken ( $R_{11}$ ), «gewinnen» beide und die Verhaltenskombination  $R_{11}$  müßte beibehalten werden.

Beginnt A mit Links und B mit Rechts ( $R_{12}$ ), wird A bestraft und B belohnt. Daraufhin ändert

A sein Verhalten, B aber nicht. Der nächste Schritt ist also  $R_{22}$  (beide Rechts). Nun sind die Konsequenzen für beide Interaktionspartner negativ, sie wechseln daher beide zu Links über ( $R_{11}$ ). Es werden nun beide belohnt und bleiben bei diesem Verhalten. Für den Anfangszustand  $R_{21}$  (A Rechts und B Links) ergibt sich dieselbe anschließende Sequenz. Im vierten Fall ( $R_{22}$ , beide Rechts) werden A und B bestraft, wechseln daher beide zu Links ( $R_{11}$ ) und behalten diese Reaktion bei.

Die Gewinn-Verlust-Hypothese sagt also in allen Fällen ein stabiles kooperatives Interaktionsverhalten voraus (unter der Voraussetzung synchroner Interaktionen und gegenseitiger Ergebniskontrolle). Daß dennoch bei SIDOWSKI und in späteren Experimenten nur etwa drei Viertel aller Interaktionsschritte kooperativ waren, kann darauf zurückgeführt werden, daß die Gewinn-Verlust-Hypothese eine zu einfache Annahme darstellt: Nicht jede Belohnung führt sofort zu einer Änderung des Verhaltens. Man muß auch bedenken, daß es für die Vpn unerhört langweilig wäre, 25 Minuten lang immer auf dieselbe Taste zu drücken. Auch wenn die Reaktion Links einen Gutpunkt bringt, wird man gelegentlich die rechte Taste betätigen, um die Monotonie zu reduzieren. Ferner tritt Sättigung ein. Der Gutpunkt wird um so weniger attraktiv, je mehr

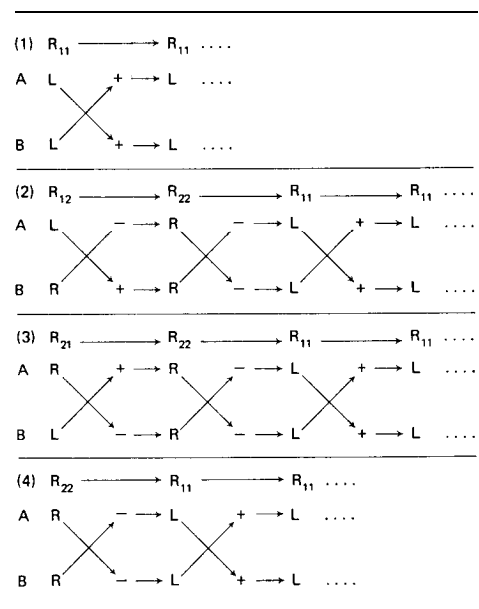


Abbildung 150

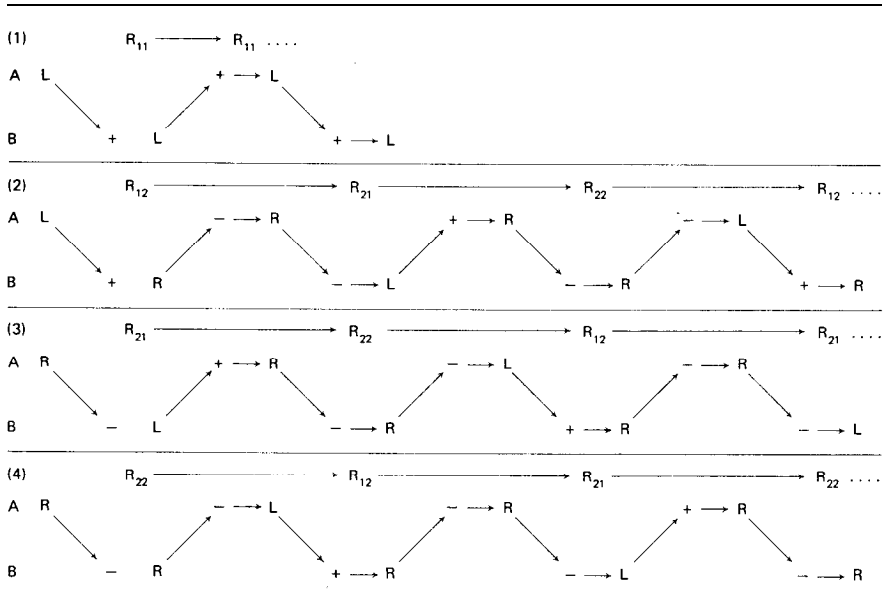


Abbildung 151

Gutpunkte man bereits erhalten hat. Der Anreizwert der Punkte nimmt ab.

Wenden wir uns jetzt alternierenden Interaktionssequenzen bei gegenseitiger Ergebniskontrolle zu (Abbildung 151). Zuerst reagiert A, dann B, dann wieder A usw. Wieder gibt es vier Anfangszustände. A wählt Links, B wird belohnt und wählt zufällig ebenfalls Links ( $R_{11}$ ). Dadurch wird A belohnt, behält daher die Reaktion Links bei, wodurch B ebenfalls belohnt wird und daher auch weiterhin die linke Taste bevorzugt. Für den Anfangszustand  $R_{11}$  sagt die Gewinn-Verlust-Hypothese bei synchronen und alternierenden Interaktionen stabile Kooperation voraus.

Für alle anderen Anfangszustände jedoch lautet die Voraussage, daß bei alternierenden Interaktionen kein stabiles Verhaltensmuster erreicht wird, sondern ein wiederholter und endloser Zyklus der Verhaltensfolgen  $R_{12}, R_{21}, R_{22}, R_{12}, R_{21}, R_{22}, R_{12} \dots$  abläuft. Der Leser möge anhand der Abbildung 151 diese Voraussagen selbst ableiten.

KELLEY, THIBAUT, RADLOFF und MUNDY (1962) zeigten in einem Experiment, das ähnlich wie das von SIDOWSKI angelegt war, daß die Voraussagen der Gewinn-Verlust-Hypothese prinzipiell stimmen. Den Vpn wurde durch ein Signal angezeigt, wann sie reagieren sollten. Dadurch war es möglich, zwei Versuchsbedin-

gungen zu schaffen, simultane und alternierende Interaktionen. Wie Abbildung 152 zeigt, kam es bei abwechselnden Reaktionen zu einem wesentlich geringeren Ausmaß an kooperativem Verhalten als bei synchronen Reaktionen. Der Verhaltensunterschied zwischen den Versuchsbedingungen ist zwar geringer, als aufgrund der Hypothese zu erwarten wäre, dennoch ist der Trend der Resultate eindeutig. Während unter alternierenden Reaktionsbedingungen keinerlei Zunahme kooperativen Verhaltens zu verzeichnen ist, wächst die Häufigkeit der Kooperation (positiver Ergebnisse für jede Vp) stetig, wenn die Vpn gleichzeitig reagieren.

Im Gegensatz zu SIDOWSKI (1957) zeigte sich im eben zitierten Experiment, daß die Kenntnis der

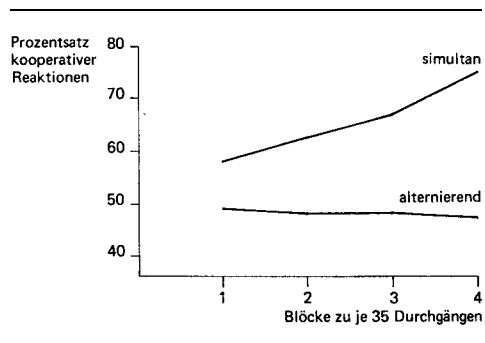


Abbildung 152

Situation in jedem Fall das Ausmaß an Kooperation erhöhte. In jeder Versuchsbedingung (simultan und alternierend) wurde eine Hälfte der Vpn darüber informiert, daß ihre Ergebnisse vom Verhalten einer anderen, gleichzeitig anwesenden Vp abhingen. Die informierten Vpn der Simultanbedingung erreichten am Ende des Versuchs fast hundertprozentige Kooperation. In der alternierenden Bedingung war bei den informierten Vpn (im Gegensatz zu den nicht informierten) ein ständiges Ansteigen der positiven Ergebnisse zu verzeichnen.

In einem späteren Experiment wurde das Verhalten bei kombinierter Ergebnis- und Verhaltenskontrolle untersucht (RABINOWITZ, KELLEY und ROSENBLATT, 1966). A hatte Ergebniskontrolle über B und B Verhaltenskontrolle über A. Die entsprechende Payoffmatrix ist in Abbildung 153 wiedergegeben.

		B	
		Links	Rechts
A	Links	- / +	+ / -
	Rechts	+ / -	- / +

Abbildung 153

Anders als bei gegenseitiger Ergebniskontrolle sagt die Gewinn-Verlust-Hypothese für die vorliegende Machtkonstellation ein geringes Ausmaß an Kooperation für synchrone Interaktionen voraus (siehe Abbildung 154). Beginnt die Interaktion mit  $R_{11}$  (beide Links), so läuft ein endloser Zyklus von  $R_{11}$ ,  $R_{21}$ ,  $R_{22}$ ,  $R_{11}$  usw.) ab.  $R_{12}$  ist für beide Partner befriedigend und wird daher beibehalten. Der dritte mögliche Ausgangszustand  $R_{21}$  führt zu  $R_{22}$ , dann zu  $R_{11}$  usw. Auch die vierte Beginnmöglichkeit  $R_{22}$  setzt nur an einem anderen Punkt in dem Endloszyklus ein. Der Leser möge wieder anhand von Abbildung 154 die Voraussagen schrittweise überlegen.

Der alternierende Interaktionsablauf führt bei der gemischten Machtstruktur zu einem großen Ausmaß an kooperativer Stabilität. Wie man aufgrund der Abbildung 155 leicht einsehen kann, müßte bei uneingeschränkter Gültigkeit der Gewinn-Verlust-Hypothese jede beliebige Ausgangsbedingung zu einem stabilen kooperativen Verhaltensmuster führen.

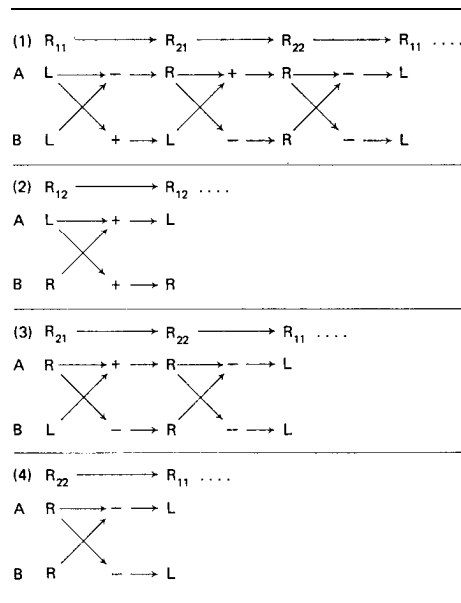


Abbildung 154

Die Resultate von RABINOWITZ, KELLEY und ROSENBLATT (1966) stimmten im wesentlichen mit den Voraussagen überein. Anders als bei gegenseitiger Ergebniskontrolle zeigte sich bei der Kombination von Verhaltens- und Ergebniskontrolle unter simultanen Reaktionsbedingungen nur ein geringes Maß an Kooperation. Das Ausmaß an Kooperation unter beliebigen (alternierenden) Reaktionsbedingungen war wesentlich höher.

### 6.125 Das Gefangenendilemma

Ein bestimmter Typ von Wertmatrizen wird Gefangenendilemma (prisoner's dilemma, abgekürzt PD) genannt. Der Name dieses Matrixtyps geht auf folgende Erzählung zurück. Zwei Personen, die des gleichen Deliktes verdächtigt wurden, befinden sich (getrennt) in Untersuchungshaft und haben keine Möglichkeit, miteinander zu sprechen. Beiden wurde vom Richter folgendes mitgeteilt: Wenn einer das Verbrechen gesteht und der andere nicht, geht der Geständige frei aus, der andere erhält eine besonders schwere Strafe. Gestehen beide, bekommen beide eine Strafe mittleren Ausmaßes. Wenn beide leugnen, kann über beide nur eine leichte Strafe verhängt werden.

Eine mögliche Auszahlungsmatrix des PD zeigt Abbildung 156 (die negativen Zahlen bedeuten

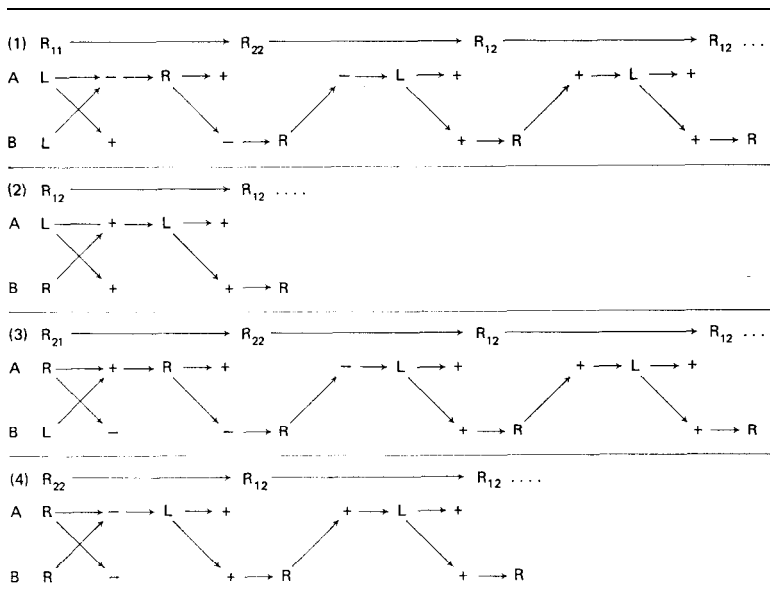


Abbildung 155

die in Aussicht gestellten Jahre der Gefangenschaft; da es sich dabei offensichtlich um negative Ergebnisse handelt, sind die Zahlen mit negativen Vorzeichen versehen).

	B	
	Leugnen	Gestehen
Leugnen	-1	-5
Gestehen	-5	-3

Abbildung 156

Allgemein kann ein Großteil der PD-Matrizen folgendermaßen charakterisiert werden. Jeder Spieler hat zwei Verhaltensalternativen, von denen eine deutlich besser erscheint als die andere. In unserem Beispiel sind mit Alternative 1 (Leugnen) die Auszahlungen - 1 und -5 verbunden. Alternative 2 (Gestehen) bringt die günstigeren Auszahlungen 0 und -3.

Es scheint eher «rational» zu sein, Alternative 2 zu wählen. Wählt B  $B_1$  (Leugnen), dann bringt  $A_2$  ein besseres Ergebnis (0) für A als  $A_1$  (-1). Wählt B  $B_2$  (Gestehen), dann bringt  $A_2$  ebenfalls ein besseres Ergebnis (-3) für A als  $A_1$  (-5). Von Bs Standpunkt gesehen, bringt die Wahl von  $A_1$  auf jeden Fall günstigere Ergebnisse (- 1, wenn B  $B_1$  wählt, und 0, wenn er  $B_2$  wählt) als  $A_2$  (-5 bei  $B_1$  und -3 bei  $B_2$ ). Im Vergleich zu  $R_1$  ist

$R_2$  (die «rationale» Alternative) eine Bestrafung des Partners.

Wenn aber beide Partner egoistischen Motiven folgend (oder bloß kurzfristig) jeweils die «bessere» Alternative wählen, dann ist das Ergebnis für die Dyade ungünstig. Wenn beide gestehen ( $R_{22}$ , erhält jeder drei Jahre Gefängnis ( $a_{22} = b_{22} = -3$ ). Wenn beide die «schlechtere» Alternative wählen ( $R_{11}$ , beide leugnen), ist das Ergebnis für die Dyade relativ günstig ( $a_{11} = b_{11} = -1$ ).

Daher wird im PD die Wahl der «schlechteren» Alternative als kooperatives Verhalten bezeichnet. Man verzichtet zwar dadurch auf den größtmöglichen Gewinn, ermöglicht aber ein gutes Ergebnis für beide Interaktionspartner. Kooperatives Verhalten im PD setzt *Vertrauen* voraus, nämlich Vertrauen darin, daß sich der andere ebenfalls kooperativ verhält. Wählt A das kooperative Verhalten, B jedoch die «bessere» Alternative, dann erzielt A das ungünstigste Ergebnis. (Leugnet A und gesteht B, dann erhält B die negativste Auszahlung der Matrix, nämlich -5.) In den folgenden Abschnitten wird mit  $R_1$  ( $A_1$  bzw.  $B_1$ ) immer die «schlechtere», kooperative Alternative im PD bezeichnet.  $R_2$  ( $A_2$  bzw.  $B_2$ ) bezieht sich auf die «rationale», egoistische Alternative.

Man bezeichnet das PD auch als eine Situation mit *gemischten Motiven*. Jeder Teilnehmer hat

einerseits das egoistische oder individualistische Motiv, die beste verfügbare Alternative zu wählen, andererseits das soziale, kooperative Motiv, den Nutzen für alle Beteiligten zu optimieren. Die Kooperationstendenz ist allerdings, wie im vorigen Absatz erläutert wurde, mit einem Risiko verbunden.

Das Gefangenendilemma ist somit eine treffende Analogie zu vielen Verhandlungssituationen (*bargaining*), in denen es häufig darum geht, einen für beide Parteien günstigen Kompromiß zu finden. Ein befriedigender Kompromiß kann auch in vielen Realsituationen nur gefunden werden, wenn auf beiden Seiten Kooperation, Vertrauen (und damit Risikobereitschaft) sowie die Bereitschaft zum Verzicht auf den größtmöglichen Gewinn gegeben sind. Das PD stellt einen typischen *zwischenmenschlichen Konflikt* dar (einen interpersonellen Konflikt im Gegensatz zu intraindividuellen Konflikten, wie sie im Kapitel 2.5 dargestellt wurden), der nur durch Kooperation konstruktiv gelöst werden kann.

Für experimentelle Zwecke wird das PD in Spielform verwendet. Beiden Teilnehmern wird die Auszahlungsmatrix genau erklärt. Die Werte in der Matrix bedeuten Gut- oder Schlechtpunkte, manchmal auch Geldbeträge, die man gewinnen oder verlieren kann. Die Vpn werden instruiert, daß sie mehrmals gleichzeitig (oder abwechselnd) «ziehen», d. h. eine Alternative wählen können und daß der Gewinn oder Verlust nach jedem Zug entsprechend der Payoffmatrix von den gewählten Alternativen beider Spieler abhängt.

Eine PD-Matrix, die in einem der ersten einschlägigen Experimente verwendet wurde (DEUTSCH, 1960a), ist in Abbildung 157 wiedergegeben. In diesem und anderen frühen Experimenten zum PD zeigte sich bereits mit erschreckender Deutlichkeit, daß die Häufigkeit kooperativer Züge ziemlich gering ist (MINAS, SCODEL, MARLOWE und RAWSON, 1960). Im

letztgenannten Experiment betrug die relative Häufigkeit nichtkooperativer Züge ( $A_2$  oder  $B_2$ ) 62 Prozent.

#### 6.126 Ursachen der Kooperation I: Einstellungen und Partnerverhalten

In Anbetracht der in vielen Experimenten festgestellten niedrigen Kooperationsbereitschaft ist es ein wichtiges Anliegen der Forschung, die Ursachen aufzudecken, die zu einem geringen oder hohen Ausmaß an Kooperation führen. Ein bedeutender Faktor sind in diesem Zusammenhang die Einstellungen der Interaktionspartner zu Kooperation und Wettstreit. Wenn jemand allgemein kooperativ motiviert ist (wenn es für ihn einen positiven Anreiz darstellt, kooperativ zu handeln), dann wird er sich in den meisten Fällen entsprechend verhalten. Generell egoistisch oder wettbewerbsorientierte Personen handeln selten kooperativ.

DEUTSCH (1960 a) induzierte in drei Versuchsbedingungen verschiedene Motivationen. (In diesem Experiment wurde die in Abbildung 157 dargestellte PD-Matrix verwendet.) Die Vpn der ersten Gruppe wurden instruiert, kooperativ zu handeln, d. h. einen möglichst hohen Gewinn für beide Partner anzustreben. In der zweiten Versuchsbedingung sollten sich die Vpn individualistisch verhalten. Sie sollten nur danach streben, den eigenen Gewinn zu maximieren und überhaupt nicht beachten, wieviel der andere Spieler gewinnt oder verliert. Die dritte Gruppe (Konkurrenzmotivation) sollte nicht nur den eigenen Gewinn maximieren, sondern darüber hinaus danach trachten, wesentlich bessere Ergebnisse zu erzielen als der zweite Spieler.

Die instruktionsbedingten unterschiedlichen Einstellungen bewirkten drastische Verhaltensunterschiede (Tabelle 65). Jede der drei Motivationsbedingungen wurde in weitere Versuchsbedingungen unterteilt. Ein Teil der Vpn hatte die Möglichkeit, vor dem Spiel mit dem Partner über die beabsichtigten Entscheidungen zu kommunizieren. Andere Vpn hatten diese Möglichkeit nicht, sondern mußten sofort nach der Instruktion ihre Entscheidung treffen.

Situationsunterschiede (Kommunikation vs. keine Kommunikation) wirken sich kaum auf kooperationsmotivierte Vpn aus, sehr stark aber auf individualistisch eingestellte und konkurrenzorientierte Personen. Bei den individualisti-

		B	
		B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>
A	A <sub>1</sub>	+9	+10
	A <sub>2</sub>	-10	-9

Abbildung 157

Tabelle 65

	Prozentsatz der Individuen, die kooperativ handelten	Prozentsatz der Paare, bei denen beide Partner koope- rativ handelten	Prozentsatz der Paare, bei denen beide Part- ner nicht koopera- tiv handelten
<b>Keine Kommunikation</b>			
kooperativ motiviert	89,1	82,6	4,3
individualistisch motiviert	35,9	12,8	41,0
konkurrenzmotiviert	12,5	6,3	81,3
<b>Kommunikation</b>			
kooperativ motiviert	96,9	93,8	0,0
individualistisch motiviert	70,0	58,8	17,6
konkurrenzmotiviert	29,2	16,7	58,3

schen Vpn wurde das Ausmaß kooperativen Verhaltens durch die Kommunikationsmöglichkeit ungefähr verdoppelt. Aus diesem und ähnlichen Ergebnissen (LOOMIS, 1959) kann man folgern, daß Kommunikation vor der Entscheidung (sich mit dem Partner «aussprechen», bevor man etwas tut) günstige Folgen hat. Dies dürfte insbesondere für individualistisch orientierte Personen zutreffen.

Die Arbeit von AJZEN und FISHBEIN (1970) wurde bereits beschrieben (Abschnitt 4.24). Die Autoren wiesen nach, daß sich die Häufigkeit kooperativen Verhaltens aufgrund der Einstellung der Spieler zu Kooperation gut vorhersagen läßt. AJZEN (1971b) ging noch einen Schritt weiter. Er zeigte, daß eine Änderung der Einstellung zu Kooperation bzw. Wettbewerb eine entsprechende Änderung des Spielverhaltens zur Folge hat.

Es ist üblich, nur die drei erwähnten Einstellungen (Kooperation, Individualismus, Konkurrenz) zu unterscheiden. DEUTSCH (1973) beschreibt zehn mögliche Motive bei Interaktionen, deren Auswirkung auf das Verhalten noch weitgehend unerforscht ist.

Davon ausgehend, daß jeder Teilnehmer auf die eigenen Ergebnisse (a) oder auf diejenigen des Partners (b) oder auf beides achten kann, gelangt DEUTSCH (1973) zu folgender Aufstellung. Die Ausdrücke «max» und «min» bedeuten die Tendenz, zu maximieren bzw. zu minimieren.

- (1) individualistisch = max (a); der eigene Nutzen soll maximiert werden,
- (2) masochistisch = min (a); der eigene Nutzen soll minimiert werden,

- (3) altruistisch = max (b); der Gewinn des Partners soll maximiert werden,
- (4) aggressiv = min (b); der Gewinn des Partners soll minimiert werden,
- (5) kooperativ (kollektivistisch) = max (a + b); der gemeinsame Gewinn soll maximiert werden,
- (6) destruktiv (nihilistisch) = min (a + b); der Nutzen für beide soll möglichst gering sein,
- (7) konkurrenzorientiert = max (a-b); man will einen größeren Gewinn erzielen als der Partner,
- (8) egalitär = min (a-b); der andere soll nach Möglichkeit nicht schlechter abschneiden als man selbst,
- (9) selbsterniedrigend = max (b-a); der Partner soll einen größeren Gewinn erzielen als man selbst; man ist bereit, zu verzichten,
- (10) defensiv = min (b-a); man will nicht weniger gewinnen als der andere.

Ein anderer Motivkatalog (nach McCLINTOCK und VAN AVERMAET, 1982) ist in Abbildung 158 wiedergegeben. Diese Motivliste umfaßt zwar nur 8 Motive (verglichen mit den 10 Motiven von DEUTSCH), ist aber anschaulich darstellbar und daher schnell verständlich.

Es sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, daß es nicht nur systematische Motivklassifikationen gibt, sondern auch systematische Klassifikationen möglicher Matrizen (d. h. möglicher sozialer Situationen). An erster Stelle ist hier die Theorie von KELLEY und THIBAUT (1978) zu nennen. Die Analyse der Autoren ist außerordentlich gründlich und vertieft sicher das Verständnis sozialer Situationen. Leider ist die

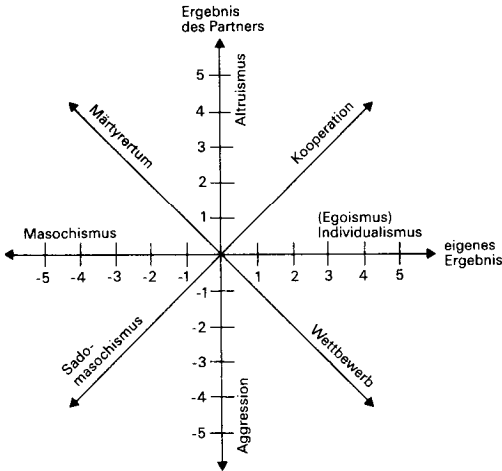


Abbildung 158

Theorie zu komplex und zu umfangreich, um hier dargestellt werden zu können. Jenen Lesern, die an dieser Thematik besonders interessiert sind, sei die Lektüre des Buchs von KELLEY und THIBAUT sehr empfohlen.

Nicht nur die Einstellung zum Interaktionsverhalten selbst, sondern auch andere soziale Einstellungen beeinflussen die Interaktion. DEUTSCH (1960 b) untersuchte (wieder mit Hilfe eines PD-Spieles) Verhaltensunterschiede zwischen autoritären und liberalen Vpn. Aufgrund eines Einstellungsfragebogens (der F-Skala von ADORNO und Mitarbeitern, 1950) wurden die Vpn in drei Gruppen eingeteilt (schwach, mäßig und sehr autoritäre Vpn).

Jede Vp mußte an zwei Durchgängen teilnehmen. Entschied sie sich beim ersten Zug für die kooperative Alternative, wurde sie als «vertrauensvoll» kategorisiert; wählte sie die nichtkooperative Alternative, wurde sie als «mißtrauisch» bezeichnet. Daraufhin wurde der Vp (unabhängig von ihrem Verhalten) mitgeteilt, ihr Spielpartner habe sich für die kooperative Alternative entschieden. Wählte die Vp nun beim zweiten Zug das kooperative Verhalten, war sie «vertrauenswürdig»; bei Wahl der anderen Alternative war sie «nicht vertrauenswürdig».

Wie Tabelle 66 zeigt, waren die liberalen Vpn größtenteils vertrauensvoll und vertrauenswürdig (die Zahlen in der Tabelle bezeichnen jeweils die Anzahl der Vpn; von den 14 liberalen Vpn

waren 12 vertrauensvoll und vertrauenswürdig). Die extrem autoritären Vpn waren überwiegend mißtrauisch und nicht vertrauenswürdig. In anderen Worten: Sie wählten von vornherein die «bessere» Alternative (die den größtmöglichen Gewinn zuläßt) und nützten dann ihren Partner aus, nachdem er ihnen bereits Vertrauen bewiesen hatte.

Die Kooperationshäufigkeit hängt nicht nur von den Einstellungen der Spieler, sondern auch vom Verhalten des jeweiligen Partners ab. Aus lerntheoretischer Sicht ist zu erwarten, daß ein hohes Maß an Kooperation dann auftritt, wenn kooperatives Verhalten selektiv verstärkt wird (wenn  $A_1$ -Reaktionen, nicht aber  $A_2$ -Reaktionen im PD verstärkt werden).

SOLOMON (1960) ließ jeweils eine naive Vp mit einem Partner spielen, dessen Verhalten vom VI bereits vor dem Versuch festgelegt worden war. Während der ersten fünf Züge verhielt sich der Mitarbeiter des VI einem Teil der Vpn gegenüber *bedingungslos kooperativ*, d. h. er wählte immer  $A_1$ , gleichgültig, wie sich die echte Vp verhielt. In einer zweiten Versuchsbedingung war er *bedingt kooperativ*. Er wählte nur dann  $A_1$ , wenn auch die Vp  $A_1$  gewählt hatte. In der dritten Bedingung war er *bedingungslos nichtkooperativ*; er wählte immer  $A_2$ .

In der ersten Bedingung wählten die Vpn (bei fünf Zügen) im Durchschnitt 1,43 mal  $A_1$ . Bei bedingt kooperativem Verhalten des Partners (Bedingung zwei) kam es zu 3,47  $A_1$ -Wahlen. Bei bedingungsloser Nichtkooperation wurde genau einmal  $A_1$  gewählt.

Jedes undifferenzierte positive oder negative Verhalten des Partners führte zu einem überwiegend nichtkooperativen Verhalten der Vpn. Die lerntheoretische Erklärung ist einfach: Im einen Fall wurde jedes Verhalten belohnt, im anderen Fall jedes Verhalten bestraft. In beiden Fällen gab es für die Vpn keinen Anlaß, situationsabhängig zu reagieren. Es wurde dann meistens diejenige Alternative gewählt, die die höhere Belohnung (oder die geringere Bestrafung) einbrachte. Nur in der zweiten Versuchsbedingung führte die Wahl von  $A_1$  zu positiveren Konsequenzen als die Wahl von  $A_2$ . Daher konnte nur in diesem Fall kooperatives Verhalten gelernt werden.

Man kann die relative Häufigkeit *unbedingter* (nicht vom Partnerverhalten abhängiger) Koope-

Tabelle 66

	nicht oder kaum autoritär	mäßig autoritär	sehr autoritär
vertrauensvoll und vertrauenswürdig	12	10	2
mißtrauisch und nicht vertrauenswürdig	0	13	9
mißtrauisch und vertrauenswürdig	0	4	0
vertrauensvoll und nicht vertrauenswürdig	2	3	0
	N = 14	N = 30	N = 11

ration variieren. Man kann beispielsweise bei 20,50 oder 80 Prozent aller Züge  $R_1$  wählen, und zwar in zufälliger Reihenfolge, also unabhängig davon, wie der Partner beim jeweils vorangehenden Zug gewählt hat. Genauso kann die Häufigkeit der *bedingten* Kooperation variieren. Nach kooperativen Zügen des Partners kann man etwa in 30, 50 oder 70 Prozent aller Fälle  $R_1$  wählen. Die Variation der unbedingten Kooperationshäufigkeit beeinflusst das Verhalten des Partners praktisch nicht (BIXENSTINE, POTASH und WILSON, 1963; BIXENSTINE und WILSON, 1963; SERMAT, 1964). Die Variation der bedingten Kooperationshäufigkeit ist aber durchaus wirkungsvoll. In einem Experiment von APFELBAUM (1969) führte dreißigprozentige bedingte Kooperation zu 57%  $R_1$ -Wahlen des Partners, fünfzigprozentige zu 70%  $R_1$ -Wahlen des Partners und siebzigprozentige bedingte Kooperation zu 100%  $R_1$ .

In der Terminologie von JONES und GERARD (1967) ist bedingungsloses Spielverhalten (wenn es von beiden Partnern gehandhabt wird) eine Form der pseudokontingenten Interaktion. Handelt ein Partner bedingungslos und der andere «reaktiv» (vom Partnerverhalten beeinflusst), liegt asymmetrische Kontingenz vor. Handeln beide ausschließlich nach der Gewinn-Verlust-Hypothese, dann wäre reaktive Kontingenz gegeben. Da die Gewinn-Verlust-Hypothese, wie bereits gezeigt wurde (und weiter unten nochmals gezeigt wird), keine genaue, sondern nur eine approximative Voraussage des Interaktionsverhaltens zuläßt, kann man wohl annehmen, daß nicht nur reaktiv gehandelt wird, sondern daß jeder Spieler auch eigene Pläne verfolgt (z. B. seinen Gewinn maximieren oder dem andern schaden möchte). In den meisten Fällen ist also wechselseitige Kontingenz gegeben. Mit den zitierten Befunden stimmen die Resul-

tate von RAPOPORT und CHAMMAH (1965b) überein. Je 70 männliche, weibliche und gemischte Paare spielten 300 Züge in einem PD-Spiel. Im Gegensatz zu SOLOMONS Experiment waren immer beide Partner unbeeinflusste  $V_{pn}$ , die beliebig ihre Züge wählen konnten.

Das äußerst umfangreiche Datenmaterial wurde sehr detailliert analysiert. Unter anderem wurden folgende bedingte Wahrscheinlichkeiten berechnet:

$\xi = p(A_1 | B'_1)$ , die Auftrittswahrscheinlichkeit des kooperativen Verhaltens  $A_1$ , nachdem der Partner beim vorigen Zug  $B_1$ , also ebenfalls kooperativ, gewählt hat;

$\omega = p(A_1 | B'_2)$ , die Wahrscheinlichkeit kooperativen Verhaltens, nachdem der Partner nichtkooperativ gehandelt hat;

$x = p(A_1 | A'_1, B'_1) = p(A_1 | R'_{11})$ , die Wahrscheinlichkeit kooperativen Verhaltens, nachdem beide Partner kooperativ gehandelt haben - von RAPOPORT und CHAMMAH «Vertrauenswürdigkeit» genannt;

$y = p(A_1 | R'_{12})$ , die Wahrscheinlichkeit kooperativen Verhaltens, nachdem man selbst kooperativ und der Partner nichtkooperativ gewählt hat - als «Märtyrerhaltung» oder Tendenz zur «Verzeihung» bezeichnet;

$z = p(A_i | R'_{21})$ , die Wahrscheinlichkeit von  $A_i$ , nachdem man selbst nichtkooperativ und der Partner kooperativ gewählt hat - «Reue»;

$w = p(A_i | R'_{22})$ , die Wahrscheinlichkeit von  $A_i$ , nachdem beide nichtkooperativ gewählt haben - als «Vertrauen» bezeichnet.<sup>2</sup>

Die empirischen Werte der bedingten Wahrscheinlichkeiten sind in Tabelle 67 wiedergegeben. Ein interessantes Nebenergebnis ist, daß homogen weibliche Dyaden (WW) weniger ko-

<sup>2</sup> RAPOPORT und CHAMMAH definieren Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit anders als DEUTSCH (1960b).

Tabelle 67

	$\xi$	$\omega$	x	y	z	w
			Vertrauens- würdigkeit	Verzeihung	Reue	Vertrauen
MM	0,78	0,25	0,85	0,40	0,38	0,20
WW	0,60	0,19	0,75	0,37	0,26	0,15

operativ waren als homogen männliche (MM). Die gemischten Dyaden lagen etwa in der Mitte. Dieser geschlechtsspezifische Verhaltensunterschied hat sich jedoch in späteren Untersuchungen nicht immer gezeigt.

Diese Resultate kann man als teilweise Bestätigung und gleichzeitig als Korrektur der Gewinn-Verlust-Hypothese ansehen. Würde diese Hypothese uneingeschränkt gelten, dann müßte etwa der Wert von  $x = 1$  sein und derjenige von  $y = 0$ . Eine Tendenz in dieser Richtung ist wohl vorhanden (Kooperation tritt am häufigsten auf, nachdem sie belohnt wurde,  $x = 0,85$  für MM und  $0,75$  für WW), doch führt - wie gesagt - keineswegs jede Belohnung zur Beibehaltung und nicht jede Bestrafung zu einem Wechsel des Verhaltens.

Nicht nur das tatsächliche, sondern auch das *erwartete* Partnerverhalten beeinflußt die Kooperationsneigung. DEUTSCH (1960a) ließ die Vpn angeben, welche Alternative der Partner ihrer Meinung nach beim folgenden Zug wählen wird. Es zeigte sich, daß kooperatives Verhalten sehr häufig ist, wenn auch vom Partner Kooperation erwartet wird. Erwartet die Vp negatives Partnerverhalten, reagiert sie auch selbst nicht-kooperativ. Ferner halten kooperativ motivierte Vpn auch ihre Partner für kooperativ, während konkurrenzorientierte Vpn ihre Partner eher

nichtkooperativ einschätzen. Schließlich zeigte sich auch hinsichtlich der Erwartungen, daß Situationsvariablen (Kommunikation vs. keine Kommunikation) individualistische und egoistische Personen starker beeinflussen als kooperative, vgl. Tabelle 68.

Die Wechselwirkungen zwischen der eigenen Einstellung und der wahrgenommenen Einstellung des Partners wurden noch deutlicher von APFELBAUM (1967) aufgezeigt. Aufgrund eines Fragebogens, der vor dem Experiment vorgegeben wurde, wurden die Vpn zunächst in drei Gruppen eingeteilt: kooperative, konkurrenzorientierte und «reaktive» Vpn. Die erste Gruppe entspricht der bedingungslosen Kooperation des Versuchs von SOLOMON (1960), die zweite Gruppe der bedingungslosen Nichtkooperation und die dritte der bedingten Kooperation (die Vp verhält sich kooperativ, wenn der Partner kooperativ ist, nicht aber, wenn er nicht kooperativ reagiert).

Jede Gruppe wurde weiter dreigeteilt. Je einem Drittel jeder Gruppe wurde der Partner als kooperativ, konkurrenzorientiert oder reaktiv beschrieben und das von ihm zu erwartende Verhalten erklärt. Der Prozentsatz kooperativer Züge in allen neun Versuchsbedingungen, aufgegliedert nach den ersten und letzten 25 Durchgängen, ist aus Tabelle 69 zu ersehen.

Tabelle 68

	$A_1 \mid \text{Erw}(B_1)$	$A_1 \mid \text{Erw}(B_2)$	$A_2 \mid \text{Erw}(B_1)$	$A_2 \mid \text{Erw}(B_2)$
Keine Kommunikation				
kooperativ motiviert	84,8	4,3	6,5	4,3
individualistisch motiviert	33,3	5,1	25,6	35,9
konkurrenzmotiviert	3,1	9,4	12,5	75,0
Kommunikation				
kooperativ motiviert	90,6	6,2	3,1	0,0
individualistisch motiviert	61,8	8,8	2,9	26,5
konkurrenzmotiviert	20,8	8,3	18,8	52,1

Die Zahlen bezeichnen den Prozentsatz der Vpn, die bei bestimmten Erwartungen  $A_1$  oder  $A_2$  wählen.  $A_i \mid \text{Erw}(B_j)$  Wahl von  $A_i$ , wenn erwartet wird, daß der Partner  $B_j$  wählt.

Tabelle 69

	Wahrnehmung der Einstellung des Partners					
	reaktiv		kooperativ		nicht kooperativ	
	Durchgänge 1-25	26-50	Durchgänge 1-25	26-50	Durchgänge 1-25	26-50
Einstellung der Vp						
reaktiv	63	63	73	68	35	52
kooperativ	76	71	47	66	47	36
nicht kooperativ	45	57	45	30	30	34

Kooperative und reaktive Vpn verhalten sich weniger kooperativ als sonst, wenn sie den Partner als egoistisch wahrnehmen. Das Verhalten egoistischer Vpn wird im Laufe der Interaktion kooperativer, wenn sie mit einem reaktiven Partner konfrontiert sind. Das höchste Ausmaß an Kooperation tritt auf, wenn eine kooperative Vp mit einer reaktiven interagiert. Am ungünstigsten ist die Kombination zweier egoistischer Partner.

Wie andere Verhaltensweisen kann auch Kooperation durch Beobachtung gelernt werden. BRAVER und BARNETT (1976) postulierten und bestätigten, daß durch stellvertretende Verstärkung von Kooperation und durch stellvertretende Bestrafung von Nichtkooperation die Häufigkeit von kooperativem Verhalten vergrößert wird. Vpn, die entweder ein Spiel beobachteten, bei dem beide Partner kooperativ spielten (Belohnung von Kooperation), oder ein Spiel, bei dem sich beide nichtkooperativ verhielten (Bestrafung von Nichtkooperation), waren, als sie anschließend selbst spielten, wesentlich kooperativer als Vpn, die beobachtet hatten, daß ein Spieler kooperative Züge und der andere nichtkooperative Züge bevorzugte (aufgrund der Struktur der Ergebnismatrix des PD bewirkt die Bevorzugung unterschiedlicher Strategien seitens der beiden Spielpartner Bestrafung von Kooperation bzw. Belohnung von Nichtkooperation).

### 6.127 Ursachen der Kooperation II:

#### Möglicher Gewinn und Machtverhältnisse

Während sich der vorige Abschnitt auf Personenparameter konzentrierte (Einstellungen zu verschiedenen Arten des Sozialverhaltens, Verhalten des Partners, Wahrnehmung des Partners), beschäftigt sich dieser Abschnitt mit Situationsfaktoren, die das Ausmaß der Kooperation mitbestimmen. Es ist eine naheliegende

Annahme, daß die Höhe des möglichen Gewinns und auch die Höhe des möglichen Verlustes die Kooperationsneigung beeinflussen. Genauer: Je größer der mögliche Gewinn bei Kooperation und/oder je größer der mögliche Verlust bei Nichtkooperation, desto höher wird die Kooperationsbereitschaft sein. Je mehr «auf dem Spiel steht», desto eher handelt man kooperativ.

RAPOPORT und CHAMMAH (1965a) und RAPOPORT, CHAMMAH und ORWANT (1964) bestätigten die Hypothese. Je größer der durch Kooperation erzielbare Gewinn ( $a_{11}$  und  $b_{11}$ ) ist, desto häufiger tritt kooperatives Verhalten ( $A_1$  und  $B_1$ ) auf. Je größer die zu erwartende Strafe ist, wenn beide egoistisch handeln ( $a_{22}$  und  $b_{22}$ ), desto häufiger ist kooperatives Verhalten. Die entsprechenden Daten von RAPOPORT und CHAMMAH (1965 a) findet man in Tabelle 70.

Aber auch die restlichen Auszahlungswerte der PD-Matrix spielen eine Rolle. Je größer die «Versuchung» ( $a_{21}$  und  $b_{12}$ ) ist, das heißt, je mehr man profitiert, wenn man selbst egoistisch und der Partner kooperativ handelt, desto seltener ist kooperatives Verhalten. Je größer die «Gefahr» ( $a_{12}$  und  $b_{21}$ ) ist, der man sich aussetzt, wenn man selbst kooperativ und der Partner egoistisch handelt, desto geringer ist die Kooperation.

Zur Illustration dieser Gesetzmäßigkeiten zeigt Abbildung 159 fünf PD-Matrizen. Die Matrizen (2) bis (5) unterscheiden sich von Matrix (1) jeweils nur durch die Veränderung eines einzigen Auszahlungswertes für jeden Partner. Bei Matrix (2) ist der Gewinn ( $a_{11}$  und  $b_{11}$ ) höher als bei Matrix (1), wenn beide Spieler kooperieren. Bei Matrix (3) ist eine schärfere Bestrafung ( $a_{22}$  und  $b_{22}$ ) zu erwarten als bei Matrix (1), wenn beide Spieler die egoistische Alternative wählen. Daher führen die Matrizen (2) und (3) zu einem höheren Ausmaß an Kooperation als Matrix (1).

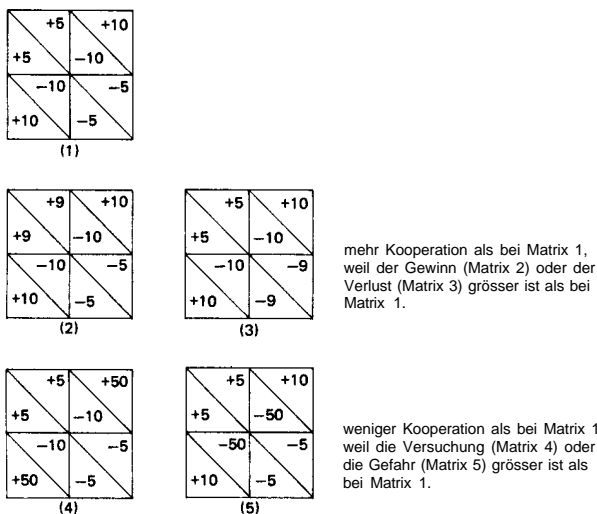


Abbildung 159

Bei Matrix (4) ist die Versuchung ( $a_{21}$  und  $b_{12}$ ) sehr groß, selbst egoistisch zu handeln und dabei zu hoffen, daß der Partner kooperativ reagiert. Bei Matrix (5) schließlich ist die Gefahr ( $a_{12}$  und  $b_{21}$ ) einer hohen Strafe gegeben, wenn man selbst kooperativ und der Partner egoistisch reagiert. Deshalb ist bei den Matrizen (4) und (5) die Kooperationstendenz geringer als bei Matrix (1).

Bisher wurden nur symmetrische PD-Matrizen gezeigt. Die möglichen Ergebnisse waren für beide Spieler dieselben. Es gibt jedoch zahlreiche Situationen, denen asymmetrische Matrizen entsprechen. Asymmetrie im PD entsteht, wenn bei einer oder mehreren der möglichen Verhaltenskombinationen die Ergebnisse der Partner verschieden sind, wenn also die Auszahlungen für «Belohnung» ( $a_{11}$  und  $b_{11}$ ), «Bestrafung» ( $a_{22}$  und  $b_{22}$ ) «Versuchung» ( $a_{21}$  und  $b_{12}$ ) oder «Gefahr» ( $a_{12}$  und  $b_{21}$ ) nicht für beide Teilnehmer identisch sind.

Tabelle 70

	Belohnung ( $a_{11} = b_{11}$ )			Bestrafung ( $a_{22} = b_{22}$ )		
Werte	1	5	9	-1	-5	-9
Prozentsatz von $R_1$ -Reaktionen ( $A_1$ oder $B_1$ )	46	63	73	46	59	77

Abbildung 160 zeigt einige asymmetrische Matrizen. Matrix (6) ist durch Vergrößerung von  $b_{11}$  aus Matrix (1) der Abbildung 159 entstanden. Aufgrund der oben referierten Gesetzmäßigkeiten ist zu erwarten, daß Spieler B kooperativer sein wird als Spieler A, denn der Gewinn bei  $R_{11}$  ist für ihn größer als für A ( $b_{11} > a_{11}$ ). In Matrix (7) ist gegenüber Matrix (1) nicht nur  $b_{11}$ , sondern auch  $b_{22}$  verändert. In diesem Fall ist noch mehr Kooperation seitens des Spielers B zu erwarten.

Asymmetrische Matrizen implizieren unterschiedliche Machtverhältnisse für beide Spieler. In den Matrizen (6) und (7) ist die Variationsbreite (Streuung) der Ergebnisse von B größer als von A. Das Verhalten von A bewirkt größere Ergebnisunterschiede für B als umgekehrt. Da-

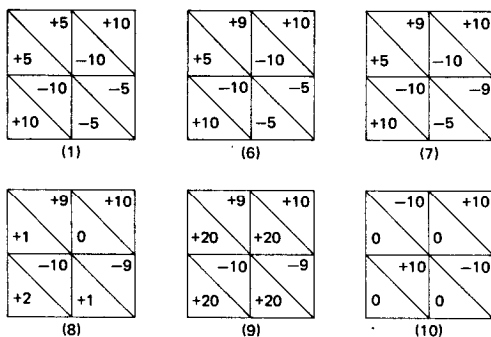


Abbildung 160

her ist A mächtiger (einflußreicher) als B. A kann eher durch «reaktives» Verhalten B zu Kooperation veranlassen als umgekehrt. Noch starker sind die Machtunterschiede in Matrix (8). Verkleinert man die Streubreite der Ergebnisse von A auf Null, entstehen Matrizen wie (9) und (10). In diesen Fällen ist A absolut mächtig und B absolut machtlos, weil die Ergebnisse von A in keiner Weise durch das Verhalten von B beeinflusst werden. (9 und 10 sind keine PD-Matrizen. Natürlich können nicht nur PD-Matrizen, sondern beliebige Matrizen asymmetrisch sein.)

Wie ein Vergleich der Matrizen (9) und (10) deutlich macht, hängen die Machtverhältnisse in erster Linie von der Payoffkonfiguration ab und nicht von den Ergebnissen selbst. Auch ein völlig «mittelloser» Spieler, der nie etwas gewinnt (wie A bei Matrix 10), kann sehr mächtig sein, wenn sein Verhalten die Ergebnisse des anderen beeinflusst.

In zahlreichen Experimenten wurden asymmetrische Matrizen (und damit asymmetrische Machtverhältnisse) verwendet (z. B. BIXENSTINE, CHAMBERS und WILSON, 1964; SOLOMON, 1960; WILSON und BIXENSTINE, 1962). Es zeigte sich durchgehend, daß die Kooperationshäufigkeit bei asymmetrischen Matrizen niedriger ist als bei symmetrischen. Dabei zeigt in der Regel der stärkere Partner weniger Kooperation als der schwächere.

Einen eindrucksvollen Vergleich symmetrischer und asymmetrischer Bedingungen bietet das Experiment von DEUTSCH und KRAUSS (1960). Die Autoren verwendeten nicht das PD, sondern folgende originelle Versuchsanordnung (vgl. Abbildung 161). Jede der paarweise agierenden Vpn sollte sich vorstellen, einen Lastwagen möglichst schnell von einem Ausgangspunkt zum Zielort bringen zu müssen. Für jede Vp gab es einen langen, zeitraubenden Weg (die Alternativstraße) und einen ziemlich direkten Weg. Der direkte Weg hatte jedoch den Nachteil, daß das Mittelstück der direkten Routen identisch und einspurig war. Da die Vpn aus entgegengesetzten Richtungen den einspurigen Weg erreichten, konnten sie ihn nicht gleichzeitig benutzen.

Wenn sie ihr Ziel erreicht hatte, erhielt jede Vp 0,60 Dollar minus 1 Cent für jede Sekunde, die sie zum Erreichen des Zieles gebraucht hatte. Brauchte sie dazu länger als 60 Sekunden, war

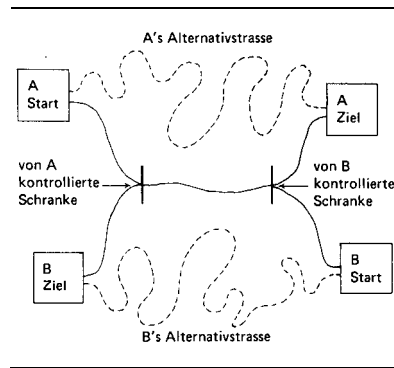


Abbildung 161

die Auszahlung negativ (die Vp mußte zahlen). Die Vpn saßen in getrennten Kabinen und konnten einander nicht sehen und nicht miteinander sprechen. Mit Hilfe von Schaltern steuerten sie ihren Wagen. Sie konnten ihn vorwärts oder rückwärts fahren lassen und auch die Route (Haupt- oder Alternativstraße) bestimmen. Die Spieler waren zwar über die Positionen des eigenen Wagens informiert, nicht aber über die des Gegners. Nur wenn beide Wagen im einspurigen Mittelteil der Hauptstraße zusammentrafen, leuchtete eine Kontrolllampe auf. In diesem Fall gab es einige Handlungsmöglichkeiten (zum Start zurückfahren und auf der langen Alternativstraße zum Ziel gelangen; oder warten, ob der Gegner zurückfährt und dann gegebenenfalls auf der Hauptstraße weiterfahren). Es sind auch Strategien möglich, die das Zusammentreffen auf der engen Straße vermeiden (solange warten, bis man glaubt, der Gegner habe das kritische Wegstück passiert und dann erst die Hauptstraße benutzen oder von vornherein auf der Alternativstraße fahren). Jedes Paar spielte 20 Durchgänge.

In zwei von den drei Versuchsbedingungen war die Möglichkeit von «Drohungen» vorgesehen. An beiden Enden des einspurigen Wegstücks befanden sich Schranken. Die von A kontrollierte Schranke befand sich dort, wo As Hauptweg in den einspurigen Teil einmündete (für B daher am Ende des einspurigen Weges). Die Position von Bs Schranke war analog. Jede Vp durfte ihre Schranke nur senken, während sie selbst die Hauptstraße befuhr. Die Schranken konnten aber jederzeit, gleichgültig, wo und auf welchem Weg sich der Wagen des Spielers befand, gehoben werden. Statt von Drohungen

sollte man hier vielleicht besser von der Möglichkeit sprechen, dem Partner Schwierigkeiten zu machen, oder von der Möglichkeit, ihn zu bestrafen.

In einer Versuchsbedingung (zweiseitige Drohung) hatten beide Spieler Schranken zur Verfügung. In einer weiteren Bedingung (einseitige oder asymmetrische Drohung) konnte nur A ein Hindernis errichten. In der dritten Versuchsbedingung waren keine Schranken vorgesehen.

Nur in der Bedingung ohne Drohung waren die Spieler überhaupt imstande, einen Gewinn zu erzielen (Tabelle 71). Schon die einseitige Drohung führte zu Verlusten, wobei die Verluste des mächtigeren Spielers A (der allein ein Hindernis kontrollierte) geringer waren als die des schwächeren. Die zweiseitige Drohung bedingte beträchtliche Verluste für beide Vpn.

Abschließend sei noch auf die Bedeutung externer Alternativen hingewiesen (überwechseln in eine andere Dyade, d.h. Partnerwechsel). Im Experiment von THIBAUT und FAUCHEUX (1965) waren asymmetrische Machtverhältnisse gegeben und außerdem eine externe Alternative. Jeder Spieler hatte zwei Handlungsalternativen hinsichtlich des Partners (wie in den referierten PD-Situationen) und zusätzlich eine dritte Handlungsalternative, deren Ergebnis immer konstant war (also eine externe, vom Partner unabhängige Belohnungsquelle). Beide Spieler konnten beliebig zwischen den drei Verhaltensmöglichkeiten wählen.

In einer Versuchsbedingung war die dritte Alternative ( $R_3$ ) mit einem geringen Ergebnis verbunden (niedriges  $CL_{Alt}$  in der Terminologie von THIBAUT und KELLEY, 1959), in einer zweiten Versuchsbedingung brachte die externe Alternative immer gute Ergebnisse. Wie erwartet, wurde im zweiten Fall (attraktive externe Möglichkeiten) wesentlich öfter  $R_3$  gespielt als bei niedrigem  $CL_{Alt}$ . Bei niedrigem  $CL_{Alt}$  wurde  $R_3$  nur vom schwächeren Partner gewählt. Aber auch bei attraktivem  $CL_{Alt}$  wählte der schwächere Partner öfter  $R_3$  als der stärkere.

### 6.128 Soziale Fallen

Soziale Fallen (oder soziale Dilemmata) sind Situationen, in denen Verhaltensalternativen existieren, die den einzelnen Gruppenmitgliedern vorteilhaft erscheinen, die aber letztlich der Gruppe (und damit jedem einzelnen Mitglied) Nachteile bringen, wenn sie von den Individuen gewählt werden. Es gibt zahllose Beispiele sozialer Fallen, z. B. eine Paniksituation durch Feuer in einem Theater. In diesem Fall wollen alle möglichst schnell das Theater verlassen, wodurch ein Gedränge entsteht, das allen den Ausgang versperrt.

Viele soziale Fallen bestehen darin, daß ein gemeinsames Gut (im weitesten Sinn des Wortes) von den Einzelpersonen zu sehr ausgebeutet wird - worunter langfristig alle zu leiden haben, weil dann das Gut aufgebraucht oder zumindest zuwenig davon vorhanden ist. Dazu gibt es u. a. viele Beispiele aus dem Bereich des Umweltschutzes. Ein gemeinsames Gut ist die Luftqualität, die aber durch viele egoistische Verhaltensweisen ständig abnimmt. Zum Beispiel erscheint es vielen Personen vorteilhaft, ein Auto ohne Katalysator zu fahren - im Vergleich zu einem Auto mit Katalysator ist es billiger in der Anschaffung, sparsamer im Verbrauch, und außerdem stärker und schneller. Wenn aber zu viele Personen katalysatorlose Autos fahren, könnte die Umweltqualität dermaßen abnehmen, daß alle darunter leiden müssen. Andere Beispiele lassen sich in der Land- und Forstwirtschaft oder beim Fischfang zeigen. Wenn jeder Einzelne zuviel vom gemeinsamen Gut (z.B. Fische, Holz) verbraucht, wird es schließlich völlig vernichtet, weil es nicht schnell genug ergänzt werden kann (z. B. durch Aufforstung).

Man kann zwei Klassen von sozialen Fallen unterscheiden: (1) Es entsteht ein Schaden für die Gruppe, wenn zu viele Individuen ein (für den Einzelnen) belohnendes Verhalten durchführen. (2) Es entsteht ein Schaden für die Gruppe, wenn zu wenige Individuen ein (für den Einzelnen) aversives Verhalten durchführen.

Tabelle 71

	keine Drohung	einseitige Drohung	zweiseitige Drohung
Ergebnis für A	122,44	- 118,56	- 406,56
Ergebnis für B	80,88	- 287,31	- 468,56
gemeinsames Ergebnis	203,31	- 405,88	- 875,12

Das oben beschriebene Katalysatorbeispiel gehört zur ersten Kategorie sozialer Fallen. Ein Beispiel für die zweite Kategorie ist die Unwilligkeit einzelner Personen, gemeinnützige Organisationen zu unterstützen. Zum Beispiel können private Umweltschutzorganisationen nur dann effizient tätig sein (d. h. gemeinsame Güter erhalten), wenn sie durch ausreichende Spenden unterstützt werden. Viele Menschen sind zwar durchaus daran interessiert, daß das gemeinsame Gut erhalten wird, wollen aber keinen Beitrag leisten («auf meine Spende kommt es nicht an, ich kaufe mir lieber etwas»). Je größer die Zahl dieser «freerider» (Schwarzfahrer) ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit der Erhaltung des öffentlichen Guts.

Ein Spezialfall der zweiten Kategorie sozialer Fallen ist das Freiwilligendilemma (DIEKMANN, 1985, 1986). Dabei muß (mindestens) eine Person freiwillig ein aversives Verhalten durchführen, um ein schlechtes Ergebnis für die ganze Gruppe zu verhindern. Ein Beispiel dafür sind Notsituationen mit einem Opfer und mehreren Zuschauern (s. Abschnitt 6.133). Wenn beispielsweise in Anwesenheit mehrerer Personen jemand auf der Straße zusammenbricht, sind prinzipiell alle Beobachter daran interessiert, daß dem Opfer geholfen wird. Jeder einzelne zögert aber, etwas zu unternehmen («warum gerade ich?»). Wenn jedoch niemand etwas unternimmt, entsteht für alle Zuschauer die selbstwertbedrohende Tatsache, daß man einem notleidenden Menschen nicht geholfen hat.

Auch das in den vorangegangenen Abschnitten beschriebene Gefangenendilemma ist eine soziale Falle. Von sozialen Fallen im engeren Sinn spricht man aber nur dann, wenn größere Gruppen als Dyaden beteiligt sind. Man kann das Gefangenendilemma prinzipiell von beliebig vielen Personen (gleichzeitig) spielen lassen. Solche n-Personen-Gefangenendilemmaspiele sind brauchbare Abbilder sozialer Fallen im Experiment.

In der Forschung über soziale Fallen wurden außer dem n-Personen-Gefangenendilemma noch andere Methoden verwendet. Zum Beispiel sollten Vpn (in Gruppen) kleine Metallstücke, die an Fäden befestigt waren, aus einer Flasche mit einem schmalen Hals ziehen (MINTZ, 1951). Diese Methode simuliert Situationen wie den Theaterbrand. Wenn mehrere Vpn gleichzeitig

ziehen, bringt überhaupt niemand sein Metallstück aus der Flasche.

Das gemeinsame Gut bei BRECHNER (1977) war eine Menge von Punkten, deren momentane Zahl immer als Säule aus Lichtpunkten zu sehen war. Jede Vp konnte durch Drücken eines Knopfs Punkte sammeln - so viel und so schnell sie wollte. Die Punktmenge wurde während des Experiments langsam wieder aufgefüllt, und zwar umso langsamer, je weniger Punkte noch übrig waren. Wenn sich die Punktesäule noch im oberen Viertel befand, wurde alle 6 Sekunden ein Punkt nachgefüllt. Wenn sie im nächsten Viertel war, wurde nur mehr alle 12 Sekunden ein Punkt ergänzt, im dritten Viertel nur alle 18 Sekunden, und im letzten Viertel nur alle 24 Sekunden. Wenn die Lichtsäule verschwunden war, wurde nichts mehr ergänzt und das Experiment war beendet. Vpn waren Studenten, die in Gruppen zu drei Personen an dem Experiment teilnahmen. Jede Vp sollte versuchen, mindestens 150 Punkte zu erzielen, die sie gegen bestimmte Studienanforderungen austauschen konnte. Dazu hatten die Vpn 15 Minuten Zeit (sofern die Punktesäule nicht schon früher leer war).

BRECHNER verwendete vier Versuchsbedingungen: Zwei unterschiedliche Punktmengen (24 oder 48 Punkte) kombiniert mit Kommunikation vs. keine Kommunikation zwischen den Vpn. Die wichtigste abhängige Variable war die Zahl der nachgefüllten Punkte (die Ergänzung des öffentlichen Gutes), die von beiden unabhängigen Variablen beeinflusst wurde. Die Ergebnisse waren günstiger (d.h. es sind mehr Punkte «nachgewachsen»), wenn die Vpn miteinander sprechen durften, und wenn das gemeinsame Gut von vornherein größer war.

Die kooperationsfördernde Wirkung von Kommunikation wurde bereits beim Gefangenendilemma nachgewiesen (s. Abschnitt 6.126), und zeigte sich auch in vielen Untersuchungen über soziale Fallen (s. DAWES, 1980). Es besteht kein Zweifel darüber, daß Kommunikation die Kooperation fördert. Es ist aber umstritten, auf welche Weise das geschieht (ob es einfach an der Möglichkeit liegt, gegenseitige Versprechen zu geben, oder ob dadurch die Gruppenidentität - bzw. das kollektive Selbst der Vpn im Sinn von GREENWALD - gesteigert wird, s. ORBELL, VAN DE KRAGT, und DAWES, 1988).

Auch Gefühle spielen hier eine Rolle. Verärgerte und traurige Vpn handelten weniger kooperativ als Vpn mit neutralen oder positiven Gefühlen (KNAPP, 1986). Weniger klar ist der Einfluß der Gruppengröße. Während sich die Mitglieder großer Gruppen oft weniger kooperativ verhielten als kleine (z. B. beim Freiwilligendilemma, DIEKMANN, 1986), gibt es auch Situationen, in denen die Gruppengröße keinen nachteiligen Einfluß hat (BREWER und KRAMER, 1986).

Wie beim Gefangenendilemma hängt auch bei sozialen Fallen das Verhalten von Belohnungs- und Bestrafungserwartungen ab. Ein nichtexperimentelles Beispiel dafür ist der erhöhte Anreiz zum Kauf von Katalysatorautos durch Steuerbegünstigungen (wodurch die hohen Kosten für das umweltfreundliche Verhalten teilweise kompensiert werden). Die Erwartungen (und damit die Ziele) der Vpn hängen maßgeblich vom sozialen und ökologischen Wissen der Vpn ab (SPADA und ERNST, 1990).

### **6.13 Aggression, Altruismus und Gerechtigkeit**

#### **6.131 Aggression**

Interpersonelle Verhaltensweisen kann man grob in zwei Klassen einteilen: Verhaltensweisen, die dem Partner schaden und solche, die ihm nützen. Mit diesen beiden Verhaltensklassen sowie mit den jeweiligen fördernden bzw. hindern den Bedingungen setzen sich die folgenden Abschnitte auseinander. Dabei soll vorübergehend der bis jetzt in diesem Kapitel vorherrschende Gesichtspunkt der Interaktionssequenzen etwas außer Acht gelassen werden. Es soll auch nicht scharf zwischen dyadischen und Mehrpersoneninteraktionen unterschieden werden.

Im folgenden werden solche Verhaltensweisen als aggressiv bezeichnet, die hauptsächlich dadurch motiviert sind, dem Interaktionspartner schaden zu wollen. In dieser Definition wird die *absichtliche* Herbeiführung einer aversiven Stimulation betont. In einem weiteren Sinn kann auch die absichtliche Beschädigung von menschenähnlichen Objekten (z. B. von Fotos oder Puppen) und von Gegenständen als aggressiv bezeichnet werden. Damit wurde eine kognitive (im Gegensatz zu einer behavioristischen) Aggressionsdefinition gegeben. Eine behavioristische Definition würde nur die Handlungskon-

sequenzen (die Schädigung) betonen. Aufgrund einer solchen Begriffsbestimmung müßte man etwa absichtliche und ungewollte Kränkungen, die absichtliche und «zufällige» (z. B. durch bloße Unachtsamkeit herbeigeführte) Zufügung von Schmerzen in gleicher Weise als aggressive Verhaltensweisen bezeichnen.

In der (in Abschnitt 6.126 beschriebenen) Terminologie von DEUTSCH (1973) sind aggressive Handlungen durch die Motivation  $\min(b)$  gekennzeichnet (die Auswirkung des eigenen Verhaltens soll für den Interaktionspartner möglichst negativ sein). Die destruktive Haltung ( $\min[a + b]$ ; die Auswirkungen sollen für beide Interaktionspartner möglichst negativ sein) und die konkurrenzorientierte Haltung ( $\max[a - b]$ ; die Ergebnisse des Partners sollen relativ zu den eigenen Ergebnissen möglichst schlecht sein) kann man als Spezialfälle der aggressiven Einstellung ansehen. Masochismus ( $\min[a]$ ; die Minimierung des eigenen Nutzens) ist Selbstaggression.

Es ist eine noch immer weitverbreitete (und kaum durch Daten belegbare) Fehlannahme, daß es einen «Aggressionstrieb» gibt und daß verschiedene «aggressive» Verhaltensweisen einer Person dieselbe Ursache haben, nämlich deren «Aggressionstrieb». Demgegenüber steht die durch zahlreiche experimentelle Daten gestützte lerntheoretische Auffassung, daß die einzelnen aggressiven Verhaltensweisen Operanten sind, die in vorhersagbarer Weise durch Verstärkung, Extinktion, Diskriminationslernen usw. beeinflußt werden können.

Die lernpsychologische Auffassung (ausführlich dargestellt bei BANDURA, 1973, und SELG, 1971) impliziert mindestens zweierlei. Erstens: Aggression ist keine «unausrottbare Geißel der Menschheit», sondern sie kann durchaus bekämpft werden. Zweitens: Das aggressive Verhalten eines Menschen ist nicht einheitlich durch die Stärke seines «Aggressionstrieb» determiniert. Derselbe Mensch kann in bestimmten Situationen sehr aggressiv und in anderen völlig «friedlich» sein; manche (z. B. verbale) aggressive Operanten können bei ihm häufig und andere (z. B. motorische) aggressive Operanten selten auftreten. Form und Häufigkeit des aggressiven Verhaltens hängen in erster Linie von den früher erlebten Verstärkerbedingungen ab. In den Experimenten von COWAN und WALTERS

(1963) und WALTERS und BROWN (1963) wurden Kinder mit Hilfe von Glaskugeln verstärkt, wenn sie eine lebensgroße Clownfigur schlugen. Die Anzahl der Schläge nahm während der Verstärkerphase zu. Die Resultate der «bedingungslos kooperativen» Strategie von SOLOMON (1960) zeigten, daß die Verstärkung des Konkurrenzverhaltens dessen Häufigkeit anhebt (vgl. Abschnitt 6.126). Erwachsene Vpn, die dafür gelobt wurden, daß sie einer anderen Person starke elektrische Schläge verabreichten, wurden im Lauf des Experiments immer aggressiver, indem sie die Stärke der Schläge ständig erhöhten (GEEN und STONNER, 1971). Nichtverstärkte Vpn dagegen erhöhten die Intensität der Schläge nicht (s. Abbildung 162).

Aggressives Verhalten kann extinguiert werden. Wutanfälle von Kindern können durch Nichtbeachtung völlig gelöscht werden (WILLIAMS, 1959; vgl. Abschnitt 1.333). Die Extinktionsresistenz aggressiver Verhaltensweisen hängt - wie bei allen Operanten - von den Verstärkerplänen in der Lernphase ab. Selten verstärkte aggressive Handlungen treten unter Extinktionsbedingungen häufiger auf als oft oder immer verstärkte Aggressionen (COWAN und WALTERS, 1963; WALTERS und BROWN, 1963).

Aggressive Verhaltensweisen werden auch durch Beobachtung gelernt (BANDURA, 1965b, vgl. Abschnitt 2.442). Die Beobachtung aggressiver Verhaltensweisen führt zunächst zu einer Speicherung der wahrgenommenen Operanten

oder Operantenketten im Gedächtnis. Selbst nach Monaten können bloß kurzzeitig beobachtete Aggressionen noch erinnert werden (HICKS 1965).

Ob und wie häufig die wahrgenommenen Aggressionshandlungen spontan imitiert werden, hängt von den beobachteten Verhaltenskonsequenzen der aggressiven Stimulusperson ab. Beobachtete Belohnung (stellvertretende Verstärkung) bewirkt häufige Imitation; beobachtete (stellvertretende) Bestrafung führt zu einer niedrigen Imitationsfrequenz (BANDURA, ROSS und ROSS, 1963 b). Jedoch werden auch beobachtete Handlungen mit neutralen oder negativen Konsequenzen für die Stimulusperson häufig nachgeahmt, wenn der Imitator erwartet, daß die Nachahmung der Aggression positive Konsequenzen für ihn erbringt (BANDURA, 1965 b).

Wie bei anderen Operanten erfolgt die Generalisation aggressiver Verhaltensweisen nach Maßgabe der Ähnlichkeit. Die wahrgenommene Mißhandlung einer Stimulusperson führt zu erhöhter Aggressionsbereitschaft gegenüber Personen, die dieser irgendwie ähnlich sind. Dabei genügt, wie experimentell gezeigt wurde, bereits Namensgleichheit oder ein ähnlicher Beruf (BERKOWITZ, 1965b; BERKOWITZ und GEEN, 1966, 1967).

Einstellungen spielen ebenfalls eine Rolle. Dabei muß zwischen Einstellungen zur Stimulusperson und Einstellungen zu Verhaltensweisen unterschieden werden. Aggressives Verhalten



Abbildung 162

wird gegenüber einer negativ bewerteten (un-sympathischen) Stimulusperson häufiger sein als gegenüber einer positiv bewerteten. Aggressives Verhalten tritt häufiger auf, wenn es positiv (etwa als «männlich» oder «gesund») eingeschätzt als wenn es abgelehnt wird. Es dürfte allerdings die Einstellung zum Verhalten eine größere Rolle spielen als die Bewertung der Stimulusperson (AJZEN und FISHBEIN, 1970; vgl. Abschnitt 4.24).

DOLLARD, DOOB, MILLER, MOWRER und SEARS (1939) formulierten die *Frustrations-Aggressions-Hypothese*. Die Hypothese besagt in ihrer schärfsten Form, daß Aggression immer und ausschließlich die Wirkung einer Frustration ist und daß auch umgekehrt jede Frustration zu Aggression führt. Die genannten Autoren bezeichnen jede Verhinderung, Unterbrechung oder Störung eines zielgerichteten Verhaltens als Frustration.

In der oben referierten Formulierung ist die Hypothese sicher unhaltbar. Es wurde in zahlreichen Experimenten nachgewiesen, daß aggressives Verhalten ohne jede «Zielbehinderung» oder «Wunschversagung» auftreten kann (wie in vielen Experimenten von BANDURA und seinen Mitarbeitern; in den weiter oben zitierten Experimenten BANDURAS wurde ohne jede erkennbare Frustration durch direkte oder stellvertretende Verstärkung die Aggressionshäufigkeit angehoben). Daher vertreten manche Psychologen eine modifizierte, abgeschwächte Form der Frustrations-Aggressionshypothese (BERKOWITZ 1962, 1965a, 1989). Es wird nicht mehr behauptet, daß Frustration immer Aggression bewirkt, und auch nicht, daß Aggression immer durch Frustration hervorgerufen wird, sondern bloß, daß durch Frustration die Bereitschaft zu aggressiven Handlungen erhöht wird, Ob es aber tatsächlich zu Aggressionen kommt, hängt hauptsächlich von situativen Faktoren ab (Anwesenheit einer geeigneten Stimulusperson usw.).

Auch die modifizierte Frustrations-Aggressions-Hypothese muß mit Skepsis betrachtet werden. Zum ersten wurden in vielen Experimenten «Frustrationen» vorgenommen, die nach der Definition von DOLLARD und Mitarbeitern (1939) keine Frustrationen sind. In Experimenten von BERKOWITZ wurden Vpn von einem Mitarbeiter des VI beleidigt oder beschimpft und zeigten daraufhin eine erhöhte Aggressionstendenz. Es

ist jedoch kaum möglich oder zumindest sehr schwierig (und bedarf gewagter Zusatzannahmen), eine Beleidigung als Behinderung einer zielgerichteten Tätigkeit zu interpretieren.

Hier könnte eine weitere Modifizierung der Hypothese helfen: Jedes Ereignis, das in der Vp einen Aktivierungszustand hervorruft, den diese als «Wut» oder «Ärger» bezeichnet, erhöht die Aggressionsbereitschaft. Eine notwendige (nicht unbedingt hinreichende) Bedingung für das Erleben von Wut dürfte darin bestehen, daß die erlittene Frustration oder Beleidigung als beabsichtigt wahrgenommen wird. Eine indirekte Bestätigung dieser Vermutung stellt das Experiment von JONES und DE CHARMS (1957) dar (vgl. Abschnitt 5.223). Jemand, der absichtlich ein Ziel blockiert, wird negativer beurteilt als eine Person, die bloß aus Unfähigkeit andere behindert.

Auch KULIK und BROWN (1979) betonen die aggressionsfördernde bzw. -hemmende Rolle von Attributionen. KULIK und BROWN unterscheiden gerechtfertigte und ungerechtfertigte Frustrationen und postulieren, daß ungerechtfertigte Frustrationen mehr Aggression auslösen als gerechtfertigte. Eine Frustration ist ungerechtfertigt, wenn ihre Ursache primär im Urheber der Frustration gesehen wird (z. B. in seinen bösen Absichten). Wenn dagegen vom Betroffenen keine Personen-, sondern eine Situationsattribution für die Frustration vorgenommen wird (der andere steht unter Zwang und hat keine andere Möglichkeit), handelt es sich um eine gerechtfertigte Frustration. Die Hypothese der aggressionssteigernden Wirkung von ungerechtfertigten Frustrationen wurde bestätigt. Nach WEINER (1986) ist in diesem Zusammenhang die Kontrollierbarkeit der Frustrationsursache entscheidend.

Nach der SCHACHTERSchen Gefühlstheorie (vgl. Abschnitt 5.42) kann jeder Anstieg der allgemeinen oder vegetativen Aktivierung in Abhängigkeit von Situationsfaktoren und gelernten Sprachgewohnheiten in unterschiedlicher Weise empfunden bzw. benannt werden (dasselbe Aktivierungsmuster kann z. B. als Freude oder Ärger bezeichnet werden). Dieser Befund legt die Vermutung nahe, daß vielleicht jede (wie auch immer verursachte) Erhöhung des Aktivierungsniveaus zu gesteigerter Aggressivität führen kann.

Durch ein Experiment von GEEN und O'NEAL (1969) wurde diese Annahme bestätigt. Eine Hälfte der Vpn sah zunächst einen aggressiven Film (Boxkampf), die andere Hälfte einen nicht-aggressiven Sportfilm. Danach hatten alle Vpn Gelegenheit, unter einem passenden Vorwand einem Kollegen elektrische Schläge zu verabreichen (die Häufigkeit von Fehlern bei einer Lernaufgabe sollte durch Bestrafung verringert werden). Die Hälfte der Vpn jeder Bedingung (aggressiver und nicht-aggressiver Film) wurde dabei durch intensiven Lärm aktiviert, die andere Hälfte nicht. Das höchste Ausmaß an Aggression, gemessen durch Häufigkeit und Intensität der elektrischen Schläge, zeigte sich bei jenen Vpn, die den aggressiven Film gesehen hatten und außerdem durch Lärm überaktiviert waren. Die Resultate von GEEN und O'NEAL (1969) dürfen aber keinesfalls als Unterstützung der Annahme aufgefaßt werden, daß eine Steigerung der allgemeinen Aktiviertheit *immer* die Aggressionswahrscheinlichkeit erhöht. An einer früheren Stelle (Abschnitt 2.332: Verhaltenshierarchien, Rigidität und Kreativität) wurde dargelegt, daß durch Anheben des Aktivierungsniveaus die Häufigkeit der dominanten Reaktionen vergrößert wird. In anderen Worten: Stehen in einer Situation mehrere Handlungsalternativen zur Verfügung und ist eine davon dominant (wahrscheinlicher als die anderen), dann tritt diese bei Spannungszuständen noch häufiger auf als sonst.

Im gleichen Zusammenhang wurde auf die Untersuchung von DAVITZ (1952) verwiesen. Durch gezielte Verstärkung wurde in Spielsituationen bei einer Gruppe von Vpn (Kindern) kooperatives Verhalten und bei der anderen aggressives Verhalten zur dominanten Reaktion gemacht. Dann wurden die Kinder frustriert (und zwar im Sinn der «klassischen» Definition; ein spannender Film wurde knapp vor seinem Höhepunkt abgebrochen). In der folgenden Spielsituation kam es in der ersten Gruppe zu gesteigertem Kooperationsverhalten und in der zweiten zu gesteigerter Aggression.

Der häufig (aber bei weitem nicht immer) beobachtete Zusammenhang zwischen Frustration bzw. Wut und Aggressivität muß daher nicht als Naturnotwendigkeit, sondern kann als Ergebnis eines Lernprozesses verstanden werden. Es ist denkbar, daß aggressive Handlungsweisen nach

Frustrationen oft erfolgreich sind und somit verstärkt werden. Ein Tier, das ein anderes Tier angreift, das ihm sein Futter wegnimmt, gelangt dadurch häufig wieder in den Besitz der Nahrung. Aggressionen gegenüber einer Person, die sich in beleidigender Weise benommen hat, führen nicht selten dazu, daß sie sich entschuldigt. Auf diese Art könnte die als Wut empfundene Aktivierung zwei Funktionen ausüben. Sie wirkt als diskriminativer Reiz: Bei Wut war Aggression oft erfolgreich und wurde daher in «Wutsituationen» (relativ) dominant. Zweitens ist Ärger ein erhöhter Aktivierungszustand und steigert daher die Häufigkeit der gerade dominanten Reaktion.

Ein frustrationsähnlicher Zustand ist Reaktanz (s. Abschnitt 2.542) und eine reaktanztheoretische Hypothese lautet, daß Aggression eine der möglichen Reaktanzfolgen ist. Leider enthält die Reaktanztheorie keine genauen Aussagen darüber, unter welchen Bedingungen Reaktanz Aggression bewirkt und wann nicht.

Eine wichtige aggressionsfördernde oder -hemmende Rolle spielen vermutlich soziale Vergleiche: Wenn der Vergleich mit anderen Personen positiv ausfällt (wenn man feststellt, daß die eigenen Ergebnisse gleich oder besser sind als die Ergebnisse anderer Personen unter ähnlichen Bedingungen), dann wirkt der Vergleich aggressionshemmend. Wenn der Vergleich negativ ausfällt (die eigenen Ergebnisse sind schlechter als die Ergebnisse anderer Personen), wirkt der Vergleich aggressionsfördernd. Im negativen Fall kann der soziale Vergleich Neid oder Wut auslösen, ein positiver Vergleich wird eher positive Gefühle bewirken.

Die Wirkungen sozialer Vergleichsprozesse auf die Aggressivität wurden von HERKNER und SCHREMSEK (unveröffentlichte Daten) untersucht. Im selben Experiment wurden auch wie bei WORCHEL (1974, vgl. Abschnitt 2.542) die aggressionsfördernden Wirkungen von Frustration und Reaktanz verglichen. Es handelte sich angeblich um eine Untersuchung über die Wirkung einer erwarteten Belohnung auf die Konzentrationsleistung. Die Konzentrationsaufgabe bestand darin, daß die Vpn 20 Minuten lang Druckfehler in einem philosophischen Text suchen mußten. Als Belohnung wurden Schallplatten angeboten. Zu Beginn des Experiments (also vor dem «Konzentrationstest») wurden die Vpn

ersucht, im Rahmen einer kleinen Marktforschungsstudie 10 Schallplatten auf mehreren Skalen (wertvoll - wertlos, angenehm - unangenehm) zu beurteilen. Die Belohnungsplatte war eine der beurteilten Platten.

Einem Drittel der Vpn wurde vor der Konzentrationsaufgabe bloß mitgeteilt, daß sie als Belohnung eine der Platten erhalten werden (Bedingung «keine Erwartung»). In einer zweiten Versuchsbedingung wurde gesagt, daß jede Vp die von ihr am besten beurteilte Platte erhalten wird (Bedingung «Erwartung»). In der dritten Bedingung versprach der VI, daß jede Vp eine aus den 10 beurteilten Platten auswählen kann (Bedingung «Wahlfreiheit»). Nach Abschluß des «Konzentrationstests» sagte der VI in allen Bedingungen: «Ich habe mich . . . entschlossen, die Platten möglichst gleichmäßig zu verteilen. Sie erhalten daher diese.» Dadurch wurde in der Bedingung «Wahlfreiheit» Reaktanz erzeugt.

Die Hälfte der Vpn in jeder Bedingung erhielt die attraktivste Platte. Die anderen Vpn erhielten jene Platte, die am wenigsten positiv, aber noch nicht ausgesprochen negativ eingestuft worden war (meistens zwischen Rangplatz 4 und 7). Dadurch wurde in der Bedingung «Erwartung» Frustration hervorgerufen.

Jede der so entstandenen sechs Versuchsgruppen wurde nun dreigeteilt: Bei einem Drittel der Vpn wurde ein positiver sozialer Vergleich induziert («Sie haben Glück, es stimmt nämlich gar nicht, daß alle Vpn Platten erhalten.» Da nur wenige Platten zur Verfügung stehen, «. . . habe ich mich entschlossen, jeder zehnten Vp eine Platte zu geben . . . Sie sind zufällig meine 10. [20., 30. usw.] Vp . . .»). Ein weiteres Drittel erhielt keinerlei Information über die Belohnung der anderen Vpn und bei den restlichen Vpn wurde ein negativer sozialer Vergleich herbeigeführt. Diesen wurde mitgeteilt, daß alle anderen Vpn ihre Belohnung auswählen konnten bzw. noch zusätzlich eine «Bonus-Platte» erhalten hatten - «da Sie aber zu den letzten Vpn gehören und der Plattenvertrieb nicht mehr nachliefert, erhalten Sie diese hier». Die 180 Vpn wurden gleichmäßig auf die 18 Versuchsbedingungen aufgeteilt. Anschließend mußten die Vpn auf mehreren 7-Punkte-Skalen den Versuch beurteilen (sinnvoll - sinnlos, nützlich - nutzlos usw.) und ebenso den VI (sympathisch - unsympathisch, geeignet - ungeeignet usw.). Diese Urteile können als

Aggressionsmaß interpretiert werden, weil den Vpn vorher mitgeteilt wurde, daß sich der VI um einen bestimmten Posten bewirbt und seine Anstellung von den Urteilen der Vpn abhängt.

Erstaunlicherweise zeigten sich nur schwache Aggressionen in den Beurteilungen des VI, jedoch traten sehr deutliche Aggressionen in den Beurteilungen des Versuchs auf. Wie bei WORCHEL (1974) trat nur ein schwacher Frustrationseffekt auf. Die Vpn, die eine wenig attraktive Belohnung erhielten, urteilten in allen Bedingungen etwas aggressiver als die Vpn mit der attraktivsten Belohnung. Der Reaktanzeffekt dagegen war sehr stark. In der Bedingung «Wahlfreiheit» waren die Vpn wesentlich aggressiver als in den Bedingungen «Erwartung» und «keine Erwartung» (s. Abbildung 163 a).

Die Hypothesen über die aggressionsfördernden bzw. -hemmenden Wirkungen sozialer Vergleichsprozesse wurden bestätigt (s. Abbildung 163). Insgesamt waren die Vpn mit negativen sozialen Vergleichen aggressiver als die Vpn ohne soziale Vergleiche, und diese waren wieder aggressiver als die Vpn mit positiven Vergleichen. Besonders eindrucksvoll ist die starke aggressionshemmende Wirkung des positiven Vergleichs in der Reaktanzbedingung (erwartete Wahlfreiheit).

Im Zusammenhang der Aggressionsproblematik wird immer noch häufig die aus dem antiquierten Triebmodell abgeleitete *Katharsishypothese* vertreten: Ein «Ausleben» der Aggression soll zu einer vorübergehenden, aber nicht allzu kurzfristigen Senkung des Aggressionstriebes führen. Dieser Annahme liegt eine Art Dampfkesselmodell des Menschen zugrunde: Wenn Dampf abgelassen wird, nehmen die inneren Spannungen ab. Mit der Zeit strömt wieder Dampf zu. Die Spannung steigt. Es muß wieder Dampf abgelassen werden usw.

Vom lerntheoretischen Standpunkt ist dazu folgendes zu sagen. Eine einheitliche Wirkung des «Auslebens» von Aggression ist unwahrscheinlich. Werden die «ausgelebten» Aggressionen verstärkt, dann steigt mit Sicherheit die spätere Aggressionstendenz. Bleiben die aggressiven Handlungen unbeachtet oder werden sie bestraft, dann nimmt ihre Häufigkeit ab - es sei denn, sie werden durch massive Selbstverstärkung (etwa durch Selbstlob) aufrechterhalten.

Möglicherweise bewirkt ein Ausleben der Ag-

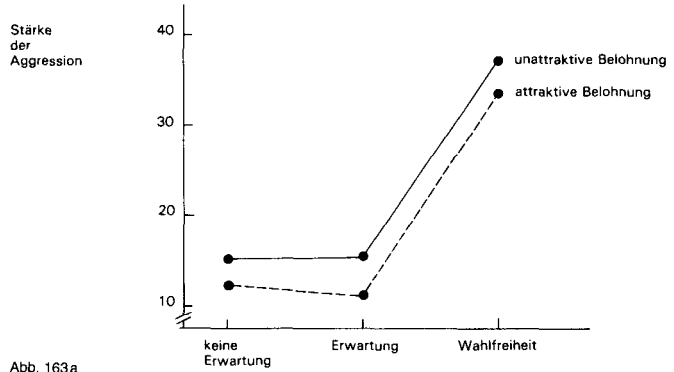


Abb. 163a

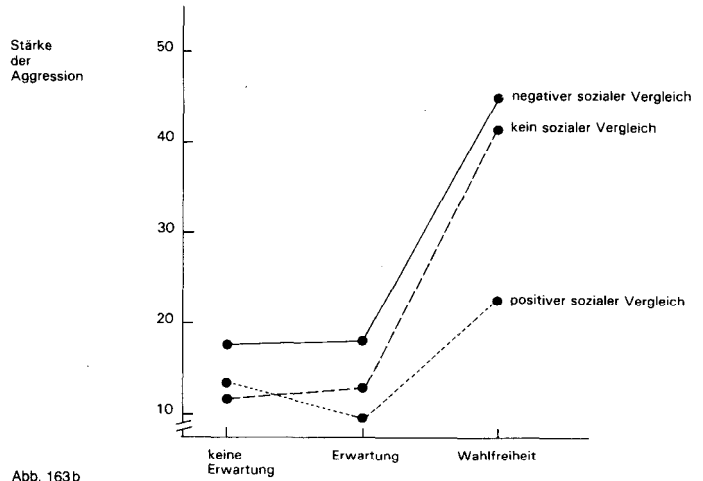


Abb. 163b

Abbildung 163

gression einen Katharsiseffekt im emotionalen Bereich, ein genereller Katharsiseffekt auf der Verhaltensebene ist jedoch äußerst unwahrscheinlich. GEEN, STONNER und SHOPE (1975) wiesen nach, daß die physiologische Aktivierung bei Vpn, die sich aggressiv gegen den Urheber ihres Ärgers verhielten, nach dieser Gegenaggression abnahm. Im Verhalten zeigten sie jedoch anschließend wesentlich mehr Aggressivität als die Vpn aus Kontrollgruppen, die keine Gelegenheit zum Ausleben ihres Ärgers gehabt hatten. (Allerdings wurde das Experiment von GEEN et al. aus methodischen Gründen kritisiert (KONEČNI und EBBESEN, 1976). In einer etwas modifizierten Wiederholung des Experiments konnten KONEČNI und EBBESEN die

Verhaltensdaten von GEEN et al. nicht replizieren.)

Im Rahmen eines Überblicks wiesen GEEN und QUANTY (1977) darauf hin, daß auch die emotionale Katharsis (Abnahme der Aktivierung und daher Abnahme des Ärgers) nicht die Regel ist. Die Aktivierung nimmt nicht ab, wenn (1) die Zielperson mächtiger ist als der Aggressor, (2) wenn Aggression in der gegebenen Situation eindeutig eine unpassende Reaktion ist, und (3) wenn der Aggressor zu Schuldgefühlen neigt.

Eine Variante der Katharsishypothese ist die Annahme einer symbolischen Katharsis: Durch Betrachten aggressiver Handlungen wird die Aggression des Zuschauers «entladen». Die Hypo-

these setzt offensichtlich voraus, daß der «Aggressionstrieb» anderen Gesetzen gehorcht als andere Triebe. Niemand wird annehmen, daß die sexuellen Wünsche Halbwüchsiger durch Betrachten erotischer Filme schwächer werden oder daß ein Hungeriger durch den Anblick verlockender Speisen weniger hungrig wird (BANDURA, 1965 a). Warum sollte gerade Aggressivität etwa durch Ansehen brutaler Filme reduziert werden?

Aufgrund der zahlreichen Experimente über Lernen und Imitation aggressiver Verhaltensweisen durch Beobachtung ist das Gegenteil zu erwarten. Es gibt auch nur ganz wenige Experimente, die eine Abnahme der Aggressionshäufigkeit nach der Beobachtung aggressiver Handlungen zeigen (z.B. FESHBACH, 1961).

Dennoch ist die Möglichkeit nicht auszuschließen, daß unter gewissen Bedingungen die Beobachtung aggressiver Handlungen zu einer Aggressionsreduktion führt. Allerdings braucht man zur Spezifizierung dieser Bedingungen andere Erklärungsprinzipien als die Katharsishypothese.

Eine interessante Hypothese wurde von BERKOWITZ und RAWLINGS (1963) vorgeschlagen. Die Beobachtung extrem brutaler Szenen könnte die Aufmerksamkeit auf die aversiven Folgen für das Opfer lenken. Dadurch entstehen beim Auftreten aggressiver Absichten Schuldgefühle (unter der Voraussetzung, daß entsprechende Sozialisierungsprozesse stattgefunden haben). Man reagiert auf die eigenen Aggressionstendenzen mit Selbstbestrafung und unterdrückt (hemmt) dadurch das aggressive Verhalten.

Eine indirekte Bestätigung der Hypothese wurde von den Autoren durch folgendes Experiment erbracht. Zwei Gruppen von Vpn sahen denselben aggressiven Film (einen Boxkampf, bei dem einer der Boxer übel zugerichtet wurde). Im einleitenden Kommentar wurde der ersten Gruppe mitgeteilt, das Opfer sei ein brutaler und bössartiger Mensch (gerechtfertigte Aggression). Den anderen Vpn wurde das spätere Opfer als sympathischer Mensch dargestellt (ungerechtfertigte Aggression). Alle Vpn wurden «frustriert» und erhielten Gelegenheit zu aggressiven Handlungen. Vpn, die die gerechtfertigte Aggression gesehen hatten, waren aggressiver als die Vpn der zweiten Versuchsbedingung. Die Ergebnisse können so interpretiert werden, daß

die Beobachtung ungerechter Aggression Schuldgefühle hinsichtlich der eigenen aggressiven Impulse aufkommen läßt und daß somit eine Aggressionshemmung entsteht.

Von der Berkowitz-Rawlings-Hypothese ausgehend gelangt man ferner zu der Annahme, daß ein brutaler Film, der hauptsächlich die Schmerzen des Opfers zeigt, zu einer Aggressionshemmung führt, während ein Film, der in erster Linie den Aggressor zeigt, aggressionsfördernd wirkt. Die Hypothese wurde experimentell bestätigt (BARON, 1971a, b; GEEN, 1970; GORANSON, 1970). Allerdings gilt hier die Einschränkung, daß bei *sehr* verärgerten und erregten Personen der gegenteilige Effekt eintritt. In diesem Fall führt die Wahrnehmung des leidenden Opfers zu einer gesteigerten Aggressivität (BARON, 1974; HARTMANN, 1969).

Die zur Zeit vieldiskutierte Frage, welche Wirkungen brutale Filme im Kino und Fernsehen auf die Zuschauer ausüben, muß im Licht der vorliegenden Daten folgendermaßen beantwortet werden:

- (1) Es werden aggressive Verhaltensweisen gelernt (gedächtnismäßig gespeichert).  
Die Wahrscheinlichkeit der nachahmenden Ausführung der gelernten Verhaltensweisen und deren Dauerhaftigkeit wird erhöht;
- (2) wenn der Aggressor (stellvertretend) verstärkt wird (etwa durch Anerkennung oder Erfolg);
- (3) wenn die stellvertretende Verstärkung intermittierend und unregelmäßig ist;
- (4) wenn die aggressive Modellperson vom Beobachter positiv bewertet wird;
- (5) wenn der Imitator erwartet, für sein aggressives Verhalten verstärkt zu werden;
- (6) wenn Zielpersonen vorhanden sind, die dem gezeigten Opfer ähnlich sind;
- (7) wenn der Film spannend (aktivierend) ist;
- (8) wenn die dargestellte Aggression gerechtfertigt erscheint;
- (9) wenn der Film in erster Linie die Handlungen des Aggressors und weniger die Leiden des Opfers zeigt;
- (10) wenn der Zuschauer eine positive Einstellung zu aggressiven Verhaltensweisen hat (etwa weil seine Freunde ähnliche Einstellungen haben).

Diese Liste der aggressionsfördernden Bedingungen ist keineswegs vollständig. Der Leser möge selbst ein Urteil darüber bilden, wieweit die angeführten Bedingungen in Realsituationen erfüllt sind.

### 6.132 Negative Gefühle und Aggression

Es ist zweckmäßig, zwei Arten von Aggression zu unterscheiden: instrumentelle und feindselige Aggression. Beide Arten von Aggression sind dadurch motiviert, jemand zu schaden. Bei der instrumentellen Aggression ist dieses Motiv jedoch nicht das einzige. Man ist vielmehr (instrumentell) aggressiv, um Vorteile zu erlangen oder Nachteile zu vermeiden. Beispiel: Ein Krimineller schlägt jemand nieder, um dessen Geld zu stehlen. Die aggressive Handlung ist nicht Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck. Bei der feindseligen Aggression dagegen ist die aggressive Handlung und deren Ergebnis Selbstzweck. Sie ist ausschließlich dadurch motiviert, jemand zu schaden.

Eine ähnliche Unterscheidung ist die zwischen kalter und emotionaler Aggression. Bei der erstgenannten treten kaum Gefühle während der aggressiven Handlung auf. Bei der zweiten handelt der Aggressor im Zustand erhöhter Aktivierung, wobei vor allem die Gefühle Wut, Zorn und Ärger, aber auch Angst und andere negative Gefühle vorkommen. Die Unterscheidung zwischen kalter und emotionaler Aggression ähnelt insofern der Unterscheidung zwischen instrumenteller und feindseliger Aggression, als instrumentelle aggressive Handlungen häufig ohne nennenswerte Gefühle (zumindest ohne Zorn und Ärger) durchgeführt werden, während feindselige Aggressionen in der Regel von starken Gefühlen begleitet sind.

Natürlich gibt es außer diesen «reinen» Gegensätzen die verschiedensten Mischformen von Aggression. (Ein Bankräuber beispielsweise hat vielleicht Angst, aber er ist zunächst nicht wütend. Vielleicht ist er aber auch wegen seiner tristen finanziellen Lage verärgert. Wie weiter unten ausgeführt wird, besteht aber die Möglichkeit, daß durch das negative Gefühl der Angst zur instrumentellen Aggression feindselige Aggression hinzukommt. Er beginnt dann, Personen zu attackieren.)

Diese Unterscheidung zwischen instrumenteller/kalter und feindseliger/emotionaler Aggression

wurde im vorigen Abschnitt nicht explizit getroffen. Sie ist jedoch implizit vorhanden, indem der erste Teil von Abschnitt 6.131 (operantes Konditionieren und Lernen durch Beobachtung) vorwiegend von instrumenteller Aggression handelt, während der zweite Teil (Frustration, Reaktanz, Katharsis) vorwiegend der feindseligen Aggression gewidmet ist.

Die meisten Psychologen stimmen darin überein, daß instrumentelle Aggression hinlänglich durch die Prinzipien des operanten Konditionierens und des Beobachtungslernens erklärt werden kann. Weniger Übereinstimmung besteht darüber, ob auch feindselige Aggression (ausschließlich) durch Operanten- und Beobachtungslernen erklärt werden kann, oder ob bzw. welche alternative Erklärungsprinzipien dafür notwendig sind.

In jüngster Zeit hat BERKOWITZ (1982, 1989; BERKOWITZ und HEIMER, 1989) eine Theorie der feindseligen Aggression entwickelt, die bisher der allgemeinste Ansatz auf diesem Gebiet ist, und wohl (fast) alle diesbezüglichen Ergebnisse erklären kann. Das Zentrum dieses Ansatzes ist die Hypothese, daß aversive Erlebnisse jeder Art (z.B. Schmerz, Hitze, negative Gefühle) die Bereitschaft zu Aggression und Flucht erhöhen. Aversive Situationen bewirken also (1) ein aversives Erlebnis (negatives Gefühl) und (2) eine erhöhte Tendenz zu bestimmten Verhaltensweisen - einerseits Flucht und andererseits Aggression. Welche der gegensätzlichen Verhaltenstendenzen sich durchsetzt, hängt von Situationsfaktoren und von der Lerngeschichte des betroffenen Individuums ab. Die aversive Situation wird häufig durch Flucht beendet, sofern das möglich ist. Wenn jedoch Flucht unmöglich ist und/oder aggressives Verhalten früher erfolgreich war und/oder ein geeignetes Aggressionsziel vorhanden ist und/oder Aggressionshemmungen schwach sind, wird Aggression vorherrschen.

Diese zentralen Annahmen stützen sich sowohl auf Tier- als auch auf Humanversuche, und auf Beobachtungen in Realsituationen (s. BERKOWITZ, 1982; FÜRNRATT, 1974). Bei verschiedenen Arten (u. a. Vögel, Ratten, Katzen und Affen) wurde beobachtet, daß als Folge verschiedener aversiver Situationen (u. a. räumliche Enge, Hitze, Lärm, Schmerz durch elektrische Schläge) aggressives Verhalten auftrat

(z. B. ULRICH, 1966). Da diese aggressiven Verhaltensweisen offensichtlich ohne spezielle Lernprozesse auftraten und auch ohne gezielte Verstärkung beibehalten wurden, handelt es sich vermutlich um (unbedingte) Reflexe (ULRICH und AZRIN, 1962).

Im Humanbereich gibt es analoge Beobachtungen in Alltagssituationen. Es wurden Zusammenhänge zwischen großer Hitze und dem Auftreten von Unruhen, Streit und Gewalttätigkeit festgestellt. Experimentell wurden u. a. folgende aggressionsfördernde Bedingungen nachgewiesen: Kälte, Hitze, unangenehme (z. B. ekelhafte) Filme, lästiger Zigarettenrauch und schlechte Gerüche.

Zum Beispiel haben BERKOWITZ und seine Mitarbeiter (BERKOWITZ, COCHRAN und EMBREE, 1981; BERKOWITZ und HEIMER, 1989) in mehreren Experimenten die aggressionsfördernde Wirkung von Kältereizen nachgewiesen. Jede Vp hatte mehrmals Gelegenheit, eine (angebliche) zweite Vp für deren gute oder schlechte Ideen (Lösungsvorschläge für geschäftliche Probleme) zu belohnen oder zu bestrafen. Die Belohnungen waren kleine Geldbeträge, die Bestrafungen waren laute Lärmreize. Die Vpn konnten nach Belieben auf jede Idee mit mehreren Belohnungen oder Bestrafungen reagieren. Während dieser Aufgaben mußte ein Teil der Vpn eine Hand in sehr kaltes Wasser halten (6° C), während die anderen Vpn eine Hand in etwas wärmeres Wasser (18° C oder 23° C) stecken mußten. Die Vpn, die den intensiven Kältereizen ausgesetzt waren, verteilten weniger Belohnungen und mehr Strafreize als die übrigen Vpn.

Durch die zentrale Hypothese, daß aversive Erlebnisse jeder Art aggressionsfördernd sind, ist die Theorie von BERKOWITZ allgemeiner als andere Ansätze. Mit anderen Worten: Verschiedene andere Ansätze sind Spezialfälle der Theorie von BERKOWITZ. Dazu gehören die Frustrations-Aggressionstheorie (DOLLARD et al., 1939), sowie Ansätze, in deren Mittelpunkt Ärger steht. Durch Bedrohung, Behinderung oder Schmerz kann Ärger entstehen, wodurch in weiterer Folge gleichzeitig Aggressionstendenzen und aggressionshemmende Tendenzen (wegen der Erwartung negativer Folgen wie Bestrafung oder Schuldgefühle) auftreten (KORNADT, 1974, 1984).

Nach BERKOWITZ lösen Frustrationen und Är-

gergefühle nur in dem Maß Aggressionstendenzen aus, in dem sie aversiv sind. (Frustrationen kann man als Behinderungen zielgerichteter Handlungen definieren, wobei außerdem vor der Frustration die Erwartung der Zielerreichung gegeben sein muß. Wenn man Frustrationen so definiert und wenn man annimmt, daß Personen mit einem chronischen positiven Selbstwert das Ziel der Selbstwerterhaltung oder -erhöhung haben, kann man auch die in mehreren Experimenten eingesetzten Beleidigungen der Vpn als Frustrationen auffassen.) Frustrationen und Ärgergefühle lösen zwar Aggressionstendenzen aus, müssen aber nicht zu offener Aggression führen. Ob es dazu kommt oder nicht, hängt von der Stärke situativ bedingter und dispositioneller Aggressionshemmungen ab.

Ein weiterer Unterschied zu manchen anderen Ansätzen besteht darin, daß BERKOWITZ kognitive Prozesse (vor allem Attributionen) bei der Entstehung von Gefühlen nicht für notwendig hält. Aversive Situationen lösen sehr schnell und unmittelbar (ohne bewußte Überlegungen) negative Gefühle aus. Diese können dann durch kognitive Prozesse differenziert, intensiviert oder abgeschwächt werden. Bei diesen Überlegungen geht BERKOWITZ nicht von attributionstheoretischen, sondern von Netzwerkansätzen aus (BOWER, 1981; LEVENTHAL, 1984; s. Abschnitte 3.324 und 5.427). So kann die Intensität des Ärgergefühls durch Primingreize erhöht werden - etwa indem man die Vpn zu Beginn des Experiments über die Wirkung von Strafen oder ein unangenehmes Erlebnis nachdenken, sprechen oder schreiben läßt (BERKOWITZ und HEIMER, 1989).

Befürworter attributionstheoretischer Ansätze verweisen zur Unterstützung ihres Standpunkts auf mehrfach bestätigte Befunde folgender Art: Durch ungerechtfertigte Frustrationen wird mehr und intensivere Aggression ausgelöst als durch gerechtfertigte Frustrationen. (Man spricht von ungerechtfertigten Frustrationen, wenn die Ursache der Frustration von ihrem Urheber kontrollierbar ist - z. B. Unachtsamkeit im Gegensatz zu Unfähigkeit). Die unterschiedlichen Wirkungen gerechtfertigter und ungerechtfertigter Behinderungen werden von BERKOWITZ dadurch erklärt, daß ungerechtfertigte Frustrationen stärkere negative Gefühle hervorrufen als gerechtfertigte (was auch mit WEINERS (1986) Gefühls-

theorie übereinstimmt). Man handelt also nicht wegen einer unfairen Behandlung als solcher besonders aggressiv, sondern weil durch die unfaire Behandlung besonders negative Gefühle hervorgerufen werden.

Abschließend sei nochmals betont, daß das Motiv feindseliger Aggression darin besteht, jemand Schaden zuzufügen. Mit anderen Worten: Durch das Wissen um das Leiden des Opfers wird feindselige Aggression verstärkt. Während instrumentelle Aggression durch die Wahrnehmung des leidenden Opfers eher gehemmt wird, ist bei feindseliger Aggression das Gegenteil der Fall: Intensität und Häufigkeit emotionaler aggressiver Handlungen nehmen zu.

Auch die Hypothese über die verstärkende Wirkung schädigender aggressiver Handlungen stützt sich sowohl auf Tier- als auch auf Humanexperimente. Ratten, die nach einem Schmerzreiz (elektrischer Schlag) eine andere Ratte angriffen, hörten nicht auf zu kämpfen, obwohl der Schmerzreiz bei nichtaggressiven Reaktionen abgeschaltet wurde und während des Kämpfens bestehen blieb (ULRICH und CRAINE, 1964). Verärgerte Vpn empfanden umso mehr Freude, je mehr ihr Opfer (von dem sie vorher beleidigt worden waren) litt, und verhielten sich umso aggressiver gegenüber einer unbeteiligten dritten Person (SEBASTIAN, 1978). Wie bereits im vorigen Abschnitt erwähnt wurde, führte die Wahrnehmung des leidenden Opfers bei sehr verärgerten Vpn zu einer gesteigerten Aggressivität (während bei nicht verärgerten Vpn die Wahrnehmung des Leidens eine Aggressionshemmung bewirkt).

Der Ansatz von BERKOWITZ erlaubt nicht ganz so optimistische Aussagen wie die lernpsychologische Erklärung der Aggression, ist aber auch nicht so pessimistisch wie das vorwissenschaftliche Dampfkesselmodell. Die (lernpsychologisch erklärable) instrumentelle Aggression ist sicher weitgehend einflußbar und könnte durch Herstellung zielführender Bedingungen prinzipiell ganz abgebaut werden. Für die feindselige Aggression trifft das leider nicht zu, denn sie wird reflexartig durch aversive Erlebnisse ausgelöst. Allerdings können durch Lernprozesse Aggressionshemmungen bewirkt werden. Außerdem kann man versuchen, die Häufigkeit aversiver Erlebnisse zu reduzieren.

Aus dem Ansatz von BERKOWITZ läßt sich eine

Hypothese kumulativer Effekte von aversiven Erlebnissen ableiten: Je mehr aversive Situationen jemand erlebt, desto mehr aversive Erlebnisse hat er im Langzeitgedächtnis gespeichert, desto wahrscheinlicher ist es, daß aversive Erinnerungen aktiviert werden, und desto wahrscheinlicher ist feindselig aggressives Verhalten - es sei denn, der Betreffende hätte starke Aggressionshemmungen. In diesem Zusammenhang ist eine ältere Untersuchung von CASON (1930) nicht uninteressant. CASON befragte mehr als 1000 Personen (männliche und weibliche Vpn im Alter von 10 bis 90 Jahren), wie sehr sie sich über verschiedene aversive Situationen im Alltag argern. Die Vpn beurteilten nicht weniger als 507 (!) alltägliche Argemisse, darunter viele Verhaltensweisen und das Aussehen von Personen, sowie Aspekte der (sozialen und nichtsozialen) Umgebung. Viele davon wurden (auf Skalen von 0 bis 30) als *sehr* ärgerlich (nahe bei 30) eingestuft. Wenn man annimmt, daß sich der Alltag seither nicht grundlegend verändert hat (vielleicht aber durch Verkehr, Lärm, Umweltbelastung und gestiegene Konsumansprüche noch verschlechtert wurde), kann man ermes- sen, wie groß das Aggressionspotential ist. Hier müssen aber auch die großen interindividuellen Unterschiede in der Aggressionstendenz und in der Aggressionshemmung beachtet werden. Differenzierte Methoden zur Messung des individuellen Aggressions- und Aggressionshemmungsmotivs wurden von KORNADT (1974, 1984) entwickelt.

### 6.133 Altruismus

Als altruistisch werden jene Verhaltensweisen bezeichnet, die hauptsächlich dadurch motiviert sind, dem Interaktionspartner nützen zu wollen. Diejenigen Verhaltensweisen, die darauf abzielen, eine andere Person aus einer aversiven Situation zu befreien (aversive Reize zu beseitigen), werden umgangssprachlich als «Hilfeleistungen» bezeichnet.

In der Terminologie von DEUTSCH (1973) sind altruistische Handlungen durch die Motivation  $\max(b)$  gekennzeichnet (die Auswirkungen des eigenen Verhaltens sollen für den Interaktionspartner möglichst positiv sein). Als Spezialfälle des Altruismus sind folgende Intentionen zu betrachten: Kooperation ( $\max[a + b]$ ); die Auswirkungen sollen für beide Teile möglichst positiv

sein); Verzicht (max [b - a]; der Partner soll bessere Ergebnisse erzielen, als man selbst - der eigene Nutzen wird zugunsten des Partners gering gehalten); egalitäre Einstellung (min [a-b]; der andere soll zumindest nicht viel schlechter abschneiden als man selbst).

Auch für altruistische und kooperative Verhaltensweisen gilt, daß deren Häufigkeit durch gezielte Verstärkung angehoben werden kann. Einige früher referierte Experimente (APFELBAUM, 1967; SOLOMON, 1960; siehe Abschnitt 6.126) zeigten deutlich, daß die Häufigkeit von kooperativen Entscheidungen zunimmt, wenn sie belohnt werden. Allerdings dürfte hier nur *gezielte* Belohnung die beabsichtigte Wirkung haben. Werden kooperative und aggressive Verhaltensweisen eines Menschen gleichermaßen belohnt, kommt es eher zu einer Zunahme der Aggressivität als der Kooperationsbereitschaft. Ferner wurde nachgewiesen, daß kooperatives Verhalten häufig auftritt, wenn ein großer Anreiz dafür vorhanden ist (Erwartung einer hohen Belohnung) oder wenn massive Bestrafung für Nichtkooperation zu erwarten ist (RAPOPORT und CHAMMAH, 1965 a; siehe Abschnitt 6.127).

Oft genügen schon ganz subtile, nichtmaterielle Verstärker, um kooperatives Verhalten aufzubauen. Vpn beobachteten eine Stimulusperson bei einer Aufgabe (WEISS, BUCHANAN, ALSTATT und LOMBARDO, 1971). Jedesmal, wenn die Leistung der Stimulusperson mangelhaft war, erhielt sie (scheinbar) einen schmerzhaften elektrischen Schlag. Die Vpn hatten die Möglichkeit, den aversiven Reiz durch Knopfdruck zu unterbrechen. In einer Versuchsbedingung reagierte die Stimulusperson auf diese Hilfeleistung mit einem Seufzer der Erleichterung; in einer anderen Versuchsbedingung (Kontrollgruppe) war das nicht der Fall. Die Anzahl der Hilfeleistungen nahm in der ersten Versuchsbedingung zu (im Gegensatz zur Kontrollgruppe). Offenbar wirkte die sichtliche Erleichterung des «Opfers» verstärkend. Verstärker dieser Art sind sekundäre, gelernte Verstärker, deren Wirksamkeit bestimmte Sozialisierungsprozesse voraussetzt.

Sicher spielt auch die Einstellung zu altruistischem bzw. kooperativem Verhalten eine Rolle. Dies wurde insbesondere in Experimenten nachgewiesen, bei denen das Gefangenendilemma

verwendet wurde (AJZEN und FISHBEIN, 1970; DEUTSCH, 1960a; siehe Abschnitte 4.242 und 6.126). Je positiver man kooperatives Verhalten bewertet, desto häufiger handelt man entsprechend. Eine positive Einstellung zu altruistischen Verhaltensweisen bietet die Möglichkeit wirksamer Selbstverstärkung. Jede altruistische Handlung kann bei Vorliegen einer entsprechenden Einstellung durch Selbstlob oder Stolz belohnt werden.

Die äußerst wichtige Rolle der Einstellungen zu altruistischem Verhalten wurde in mehreren neueren Untersuchungen bestätigt (vgl. z. B. das in Abschnitt 4.246 referierte Experiment von SCHWARTZ, 1978). POMAZAL und JACCARD (1976) sowie ZUCKERMAN und REIS (1978) konnten nachweisen, daß die Entscheidung, Blut zu spenden oder nicht, in hohem Maß von der Einstellung zum Blutspenden abhängt.

Wie bei der Aggression ist auch beim Altruismus das Lernen durch Beobachtung ein wichtiger Faktor. GRUSEC (1972) und GRUSEC und SKUBISKI (1970) wiesen nach, daß Kinder eher bereit sind, die Hälfte der in einem Spiel gewonnenen Glaskugeln an arme Kinder zu verschenken, nachdem eine Modellperson ebenso gehandelt hat. Dabei ist es auch von Bedeutung, ob die Modellperson bloß eine Handlungsintention ausspricht oder tatsächlich das Verhalten ausführt. Im zweiten Fall kommt es häufiger zu (nachahmenden) altruistischen Verhaltensweisen seitens der Vpn. Ferner wird eine beliebte Modellperson eher imitiert als eine neutrale.

Auch das altruistische Verhalten erwachsener Vpn wird durch die Beobachtung von Modellpersonen beeinflusst. Die Wahrnehmung von Hilfeleistungen verursacht insbesondere dann kooperatives Verhalten, wenn das Verhalten der Stimulusperson belohnt wurde (ADERMAN und BERKOWITZ, 1970), d. h. wenn stellvertretende Verstärkung beobachtet wurde.

Altruistisches Verhalten ist situationsabhängig. Es kommt häufiger zu altruistischem Verhalten, wenn es bedeutsame Konsequenzen für den Partner hat. Vpn waren um so mehr bereit, viel zu arbeiten (und zwar ohne Belohnung), je größer der Einfluß ihrer Leistung auf die Bewertung eines «Aufsehers» war (BERKOWITZ und DANIELS, 1963; BERKOWITZ und CONNOR, 1966). Man ist auch eher geneigt, einem Menschen zu helfen, von dem man bereits Hilfe erhalten hat,

als einem Menschen, der früher eine Hilfeleistung verweigerte (GORANSON und BERKOWITZ, 1966).

Die eben referierten Ergebnisse (größere Hilfsbereitschaft bei einem «abhängigen» Partner und Reziprozität des altruistischen Verhaltens) können durch mindestens zwei Erklärungsprinzipien begründet werden. Es ist denkbar, daß abhängige und hilfsbereite Interaktionspartner diskriminative Reize für altruistisches Verhalten sind (weil altruistisches Verhalten gegenüber solchen Personen oft verstärkt wurde, während altruistisches Verhalten gegenüber mächtigen, unabhängigen und egoistischen Personen nicht oder selten verstärkt wurde).

Ein zweiter Erklärungsvorschlag nimmt an, daß soziale Normen in bezug auf Hilfsbereitschaft angesichts abhängiger und hilfsbereiter Stimuluspersonen bewußt werden, und daß dann den Normen entsprechend gehandelt wird. Der Versuch einer experimentellen Prüfung dieser Hypothese brachte ein negatives Ergebnis (BERKOWITZ, 1972). Vpn, deren Aufmerksamkeit durch ein Interview auf Hilfsbereitschaft gelenkt wurde, reagierten nicht anders als die Vpn einer Kontrollgruppe (Marktforschungsinterview), als sie anschließend von einem Studenten um einen geringen Geldbetrag gebeten wurden. Der Student (ein Mitarbeiter des VI) sagte, seine Brieftasche wäre «verschwunden» und bat um 40 Cents, um mit dem Bus nach Hause fahren zu können. Der Prozentsatz der Spender war in beiden Gruppen gleich.

Ein Hindernis für altruistisches Verhalten sind aversive Konsequenzen oder Begleitumstände. Nach einem unangenehmen Erlebnis (Mißerfolg) ist die Hilfsbereitschaft geringer als nach einem Erfolgserlebnis (BERKOWITZ und CONNOR, 1966).

In einer von STAUB (1971) durchgeführten Serie von Experimenten wurde die Behinderung altruistischen Verhaltens auf andere Weise erzielt. Die Vpn hatten einen Fragebogen auszufüllen. Nach einiger Zeit hörten sie aus dem angrenzenden Raum Hilferufe. Einigen Vpn war zu Beginn des Experiments mitgeteilt worden, sie könnten den fertig ausgefüllten Fragebogen im angrenzenden Raum ablegen. Sie könnten sich auch in diesen Raum begeben, wenn sie ihre Arbeit unterbrechen wollten. Einer zweiten Gruppe von Vpn wurde einleitend verboten, das benachbarte

Tabelle 72

	Hilfe	keine Hilfeleistung
Erlaubnis	10	1
keine Information	4	7
Verbot	3	8

Zimmer zu betreten. Die dritte Gruppe erhielt keinerlei diesbezügliche Information.

In der Verbotsbedingung leisteten dem Hilferuf weniger Vpn Folge als in der Erlaubnisbedingung. Versuche mit Kindern und erwachsenen Vpn erbrachten völlig analoge Resultate. Die Daten aus dem Experiment mit Kindern sind in Tabelle 72 wiedergegeben.

In diesen Zusammenhang seien noch die Untersuchungen von LATANÉ und DARLEY über «nichtreagierende Zuschauer» erwähnt (DARLEY und LATANÉ, 1968, 1970). In einer Reihe von Experimenten wurde gezeigt, daß die Wahrscheinlichkeit von Hilfeleistungen mit der Zahl anwesender Personen (Zuschauer) abnimmt. Als Erklärungsvorschlag bieten die Autoren die Hypothese der «Aufteilung der Verantwortung» (diffusion of responsibility) an. Im vorliegenden Kontext besagt diese Hypothese, daß jeder die Verantwortung auf andere abschiebt und von den anderen erwartet, daß sie helfend eingreifen. Eine andere Erklärungsmöglichkeit ist die Annahme, daß die Passivität der anderen Beobachter zu dem Schluß verleitet, man hätte die Situation falsch wahrgenommen (z. B. «dramatisiert») und in Wahrheit wird gar keine Hilfe benötigt. Solche Situationen kann man als einen bestimmten Spezialfall sozialer Fallen, nämlich als Freiwilligendilemma (DIEKMANN, 1985, 1986) betrachten (s. Abschnitt 6.128).

Die Bereitwilligkeit zur Aufteilung von Verantwortlichkeit wird verständlich, wenn man bedenkt, daß altruistisches Verhalten häufig mit hohen Kosten (in Form von Anstrengung, Zeitaufwand usw.) verbunden ist. Eine weitere Besonderheit der Verhaltensklasse Altruismus besteht darin, daß hier Empathie (Einfühlung, Mitleid) eine wesentliche vermittelnde Rolle spielt. Es sei in diesem Zusammenhang daran erinnert, daß bereits der Philosoph ARTHUR SCHOPENHAUER ausführlich und eindrucksvoll argumentierte, daß Mitleid die Grundlage moralischen Verhaltens sei (vor allem im vierten Band der «Welt als Wille und Vorstellung» und in seiner

«Preisschrift über die Grundlage der Moral»). In der gegenwärtigen sozialwissenschaftlichen Literatur wird u. a. von WISPÉ (1978) und BATSON die Bedeutung von Einfühlung und Mitleid betont.

COKE, BATSON und McDAVIS (1978) bestätigten in zwei Experimenten die Hypothese, daß altruistisches Verhalten durch Empathie gefördert wird. Die Autoren betrachten Empathie als einen Prozeß, der aus zwei Komponenten besteht. Der Beobachter muß sich zunächst in seiner Vorstellung in die Situation der Stimulusperson versetzen (kognitive Komponente); dadurch entsteht emotionale Anteilnahme (emotionale Komponente); und dadurch wird die Motivation zur Hilfeleistung erhöht.

Im ersten Experiment hörten die Vpn eine Tonbandaufnahme eines Interviews mit einer Studentin (angeblich aus einer Nachrichtensendung), deren Eltern bei einem Verkehrsunfall getötet wurden. Sie erklärte mit tränenerstickter Stimme, daß sie in größten Schwierigkeiten sei, weil sie ihr Studium beenden wolle und außerdem allein für ihre jüngere Schwester und ihren jüngeren Bruder sorgen müsse. Sie hätte aber weder genug Zeit noch genug Geld, um beide Aufgaben erfüllen zu können. Ohne einen geeigneten Beruf werde sie wahrscheinlich gezwungen sein, die beiden Kinder adoptieren zu lassen.

Eine Hälfte der Vpn wurde instruiert, sich die Situation der Stimulusperson vorzustellen: die anderen Vpn wurden aufgefordert, auf die Techniken zu achten, die die Sendung ansprechend und interessant machen (Manipulation der kognitiven Empathiekomponente). Vor der Darbietung des Interviews erhielten alle Vpn eine Placebokapsel (für ein anschließendes Gedächtnisexperiment). Einer Hälfte der Vpn in jeder Gruppe wurde gesagt, daß die Kapsel entspannende Nebenwirkungen hätte, und den anderen Vpn, daß das Medikament aktivierend sei. Dadurch wurde (im zweiten Fall) die Möglichkeit einer Fehlattribution von Gefühlen gegeben (Manipulation der emotionalen Empathiekomponente).

Nach dem Interview wurden die Vpn gefragt, ob sie bereit waren, der verzweifelten Studentin zu helfen, und wenn ja, wieviel Zeit sie dafür aufwenden wollten (zur Beaufsichtigung der Kinder usw.). Erwartungsgemäß zeigte sich die weitaus größte Hilfsbereitschaft in jener Versuchsbedin-

Tabelle 73

Aufmerksamkeitsrichtung	Nebenwirkungen des Medikaments	
	entspannend	aktivierend
Situation der Stimulusperson	2,60	0,68
Techniken der Sendung	1,27	0,68

Die Antworten wurden mittels einer 5-Punkte-Skala kodiert: keine Hilfe = 0; bis zu 1 Stunde = 1; 2 oder 3 Stunden = 2; 4 oder 5 Stunden = 3; mehr als 5 Stunden = 4.

gung, in der beide Empathiekomponenten realisiert waren (Vorstellung der Lage der Stimulusperson und keine Möglichkeit der Fehlattribution von Gefühlen), s. Tabelle 73. Ferner waren in dieser Bedingung etwa zwei Drittel der Vpn bereit, zu helfen, während in den anderen Bedingungen nur etwa ein Drittel der Vpn überhaupt zu Hilfeleistungen bereit war. Durch die Fehlattribution des Mitleids auf das aktivierende Medikament wurde altruistisches Verhalten weitgehend verhindert. Im zweiten Experiment zeigten COKE et al. die Wirkungen falscher Aktivierungsrückmeldungen auf Empathie und Hilfeverhalten.

#### 6.134 Theorien altruistischen Verhaltens

Die Theorie von PILAVIN, RODIN und PILAVIN (1969; revidiert von PILAVIN, DOVIDIO, GAERTNER und CLARK, 1981) erklärt Hilfeverhalten durch zwei grundlegende Prozesse: Erstens bewirkt die Wahrnehmung einer Notsituation eine unangenehme Erhöhung der Aktivierung, die man wieder reduzieren will. Zweitens werden Kosten-Nutzen-Überlegungen angestellt, um die günstigste Möglichkeit der Aktivierungsreduktion festzustellen, die dann auch durchgeführt wird.

Der erste Faktor ist ein Motivationsfaktor - ähnlich wie etwa in der Dissonanz- und Reaktanztheorie wird angenommen, daß durch bestimmte Ursachen (in diesem Fall durch die Wahrnehmung einer Notsituation) eine unangenehme, starke Aktivierung entsteht, die man möglichst schnell abbauen möchte. Der zweite Faktor ist ein kognitiver Faktor. Man überlegt, welche Belohnungen und vor allem welche Kosten durch die verschiedenen Handlungsmöglichkeiten entstehen.

Die zwei grundlegenden Möglichkeiten sind Helfen und Nichthelfen. Wenn man nicht hilft, erspart man sich zwar unangenehme und/oder anstrengende Tätigkeiten, man muß aber damit rechnen, von anderen Menschen (durch Tadel oder Verachtung) und von sich selbst (durch Schuldgefühle) bestraft zu werden. Wenn man hilft, nimmt man zwar den Nachteil der meist unangenehmen Hilfeleistung auf sich, wird aber belohnt (Anerkennung, Lob, Selbstwerterhöhung). Ein brauchbarer Kompromiß ist in manchen Fällen die indirekte Hilfe: Man hilft nicht selbst, sondern holt Hilfe herbei bzw. veranlaßt andere Menschen, zu helfen.

Die beiden Grundannahmen des Aktivierungs-Kosten-Nutzenmodells und etliche Nebenhypothesen (z. B. über die Ursachen des Aktivierungsgrades) können viele Ergebnisse erklären und werden durch viele Untersuchungen bestätigt (s. DOVIDIO, 1984; PILIAVIN, DOVIDIO, GAERTNER und CLARK, 1982). In mehreren Untersuchungen wurden Korrelationen zwischen dem Ausmaß der Aktivierung (anhand der Pulsfrequenz oder durch Selbsteinschätzung gemessen) und der Latenzzeit der Hilfeleistung festgestellt. Je größer die Erregung ist, desto schneller wird geholfen. Daß hier nicht bloß ein korrelativer, sondern ein ursächlicher Zusammenhang vorliegt, geht aus Untersuchungen hervor, die die Methoden der Fehlattribution und der Erregungsübertragung (s. Abschnitt 5.425) einsetzen. Durch Fehlattribution der Aktivierung (etwa auf ein Medikament) sinkt die Häufigkeit von Hilfeleistungen (z.B. COKE, BATSON und McDAVIS, 1978). Wenn aus einer früheren Situation noch eine Resterregung vorhanden ist (z. B. aufgrund körperlicher Anstrengung oder weil man einen aufregenden Film gesehen hat), so steigt dadurch die Hilfebereitschaft. Das ist sogar dann der Fall, wenn die Resterregung vom Ansehen eines aggressiven Films stammt (MUELLER, DONNERSTEIN und HALLAM, 1983).

Das Ausmaß der durch eine Notsituation hervorgerufenen Erregung hängt von folgenden Faktoren ab: Die Aktivierung ist umso stärker, je ernsthafter der Notfall ist, je eindeutiger die Notsituation ist, je größer die Ähnlichkeit zwischen Beobachter und Opfer ist, je wichtiger das Opfer für den Beobachter ist, und je länger die Notsituation beobachtet wird. Die Aktivierung

ist umso geringer, je größer die physische Distanz zwischen Opfer und Beobachter ist.

Alle diese Faktoren beeinflussen die Aktivierung und damit die Tendenz, etwas gegen die hohe Aktivierung zu tun. Was man unternimmt (ob man hilft, Hilfe hoh, die Situation verläßt, usw.) hängt von Kosten-Nutzen-Erwägungen ab. Zu den möglichen Kosten des Helfens gehören u. a. Anstrengung, Zeit, Geld, Gefahren, Ekel und Gefühle der Unfähigkeit und Hilflosigkeit, falls die Hilfeleistung nicht erfolgreich ist. Zu den möglichen Kosten des Nichthelfens gehören Bestrafungen durch andere Personen und Selbstbestrafungen (Schuldgefühle), sowie das durch Empathie bedingte Mitleiden mit dem Opfer. Die Kosten des Helfens sind gering, wenn die Hilfeleistung nur wenig Zeit, Geld, usw. in Anspruch nimmt. Die Kosten des Nichthelfens sind gering, wenn die Situation nicht eindeutig ist, wenn es sich um keinen schweren Notfall handelt, wenn viele andere Zuschauer anwesend sind (Verantwortungsaufteilung), und wenn das Opfer seine Notlage selbst verschuldet hat und/oder negativ bewertet wird.

Aus vielen Untersuchungen ist bekannt, daß die Wahrscheinlichkeit direkter Hilfe steigt, wenn ihre Kosten gering sind (und wenn eine Belohnung erwartet wird). Es kommt aber nicht nur auf die Kosten der Hilfe an, sondern auch auf die Kosten für Nichthelfen. Die entsprechenden Hypothesen bzw. Ergebnisse sind in Abbildung 164 (nach PILIAVIN et al., 1982) zusammengefaßt. Direkte Hilfe ist die wahrscheinlichste Reaktion, wenn die Kosten für Helfen gering und die Kosten für Nichthelfen hoch sind. Wenn beide

		Kosten für direkte Hilfe		
		niedrig	hoch	
Kosten für Nichthelfen	hoch	direkte Hilfe	indirekte Hilfe oder	Neudefinition der Situation, Abwertung des Opfers usw., wodurch die Kosten für Nichthelfen sinken
	niedrig	(1)	(2)	(4) (3) unterschiedlich, hängt von den in der Situation wahrgenommenen Normen ab

Abbildung 164

Kosten hoch sind, ist nach PILIAVIN et al. (1982) die wahrscheinlichste Lösung eine Neuinterpretation der Situation (Verharmlosung), wodurch die Kosten für Nichthelfen sinken. Die Kosten für Nichthelfen sinken auch durch Verantwortungsaufteilung und durch Abwertung des Opfers. Durch alle diese Prozesse wird die Zelle (2) der Abbildung 164 in Zelle (3) umgewandelt, wodurch Verlassen oder Leugnen der Situation erleichtert wird.

Oft ist aber eine Neuinterpretation nicht möglich (z. B. bei eindeutigen Notfällen, wenn man der einzige Beobachter und/oder sehr aufgeregt ist). In solchen Fällen ist indirekte Hilfe wahrscheinlicher. Auch sie setzt aber voraus, daß indirekte Hilfsmöglichkeiten in der Wahrnehmung auffällig (z. B. eine Telephonzelle neben einem brennenden Haus) oder im Gedächtnis zugänglich sind.

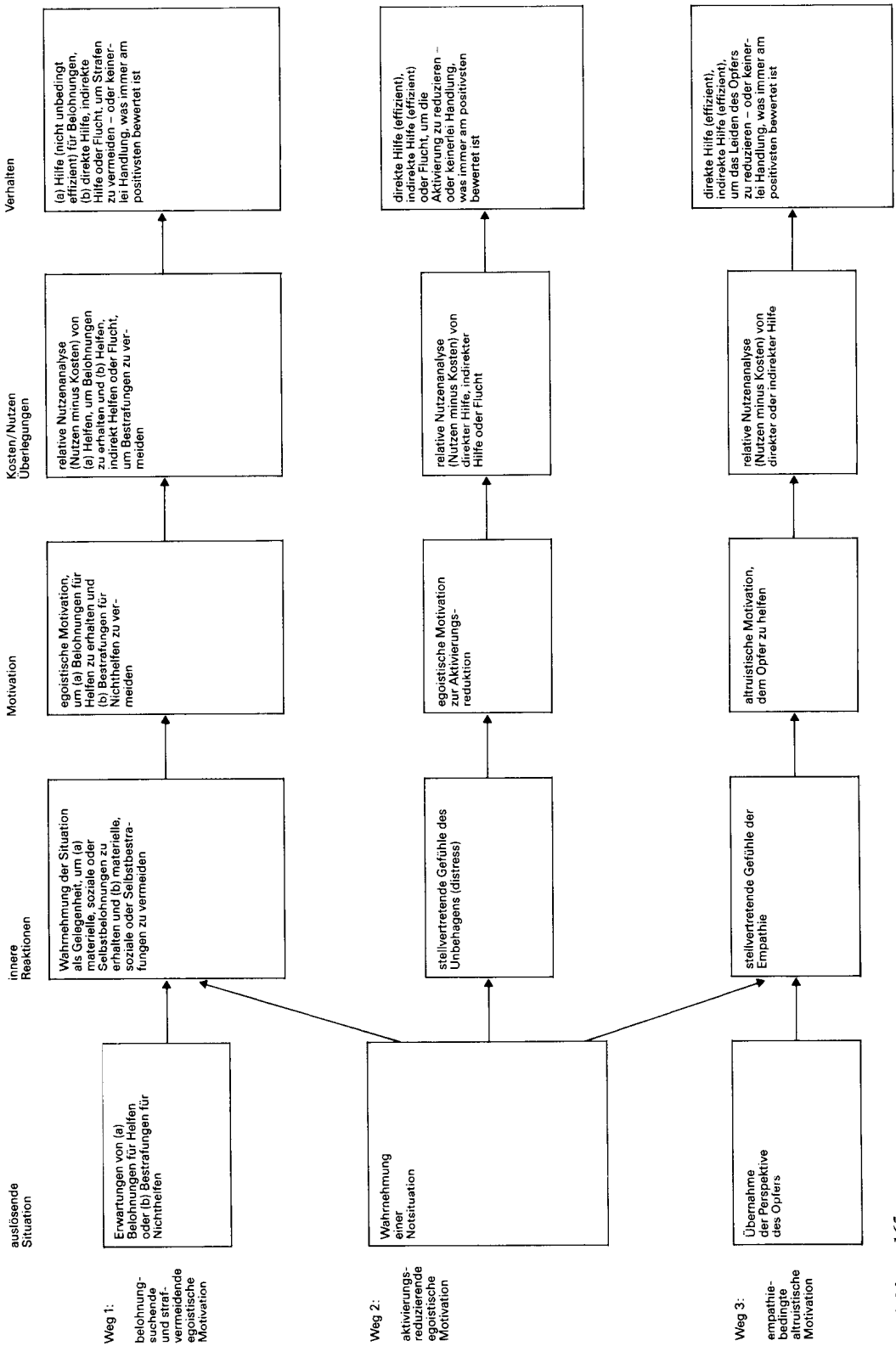
Genauso wie bei der Aggression sollte man auch beim Altruismus verschiedene Arten altruistischen Verhaltens unterscheiden. Und genauso wie bei der Aggression sind auch hier unterschiedliche Motive die Grundlage der Unterscheidung. Nach BATSON (1987) gibt es drei «Wege» (paths) und vier Motive für altruistisches Verhalten (s. Abbildung 165). Diese Motive, die unterschiedliche Arten von altruistischem Verhalten verursachen, sind: (1 a) Erlangen einer Belohnung, (1 b) Vermeiden einer Bestrafung, (2) Reduktion von Aktivierung, und (3) der Wunsch, dem Opfer zu helfen. BATSON betont, daß nur das zuletzt genannte Motiv den Namen altruistisch verdient. Die anderen Motive sind egoistisch, weil sie in erster Linie auf das eigene Wohlbefinden abzielen (auch wenn sie als Nebeneffekt Hilfeverhalten bewirken können). In Analogie zur Aggressionsterminologie könnte man (1 a), (1 b) und (2) als drei Arten von instrumentellem Altruismus bezeichnen. Nur (3) ist echter Altruismus, der nur möglich ist, wenn eine bestimmte Gefühlslage (Empathie, Mitleid) vorhanden ist. Dementsprechend hat sich - nach BATSON - ein Großteil der Altruismusforschung und viele Altruismustheorien (auch die vorhin referierte Theorie von PILIAVIN und Mitarbeitern) überhaupt nicht mit Altruismus (sondern nur mit Hilfeverhalten) beschäftigt. Da die Begriffe Altruismus und Hilfe bisher weitgehend synonym verwendet wurden, scheint mir aber eine so scharfe begriffliche Trennung nicht

zweckmäßig zu sein. Vielmehr sollte man - wie bei der Aggression - einfach verschiedene Arten von Altruismus unterscheiden.

Die Abbildung 165 bedarf wohl keiner weiteren Kommentare. Man kann sie (und damit den Ansatz von BATSON) auch als Verallgemeinerung des Modells von PILIAVIN ansehen. Mit dem Aktivierungs-Kosten-Nutzenmodell hat die Theorie von BATSON die Hypothese gemeinsam, daß zuerst eine Motivation vorhanden sein muß, die eine Tendenz zu helfendem Verhalten auslöst. Ob dann tatsächlich direkt geholfen wird (oder indirekt oder überhaupt nicht), entscheiden kognitive Prozesse, und zwar genauso wie bei PILIAVIN Kosten-Nutzen-Überlegungen bezüglich der möglichen Handlungsalternativen. Die Theorie von BATSON geht aber in zwei Punkten über das PILIAVIN-Modell hinaus. Erstens wird die Möglichkeit von Hilfeverhalten ohne Aktivierung aufgezeigt - sozusagen kalter Altruismus (1 a und 1 b). Zweitens wird der nichtegoistische Altruismus (3) von anderen Altruismusformen unterschieden. Der Weg (3) wird auch Empathie-Altruismus-Hypothese genannt. Bei dieser Art des Altruismus ist die altruistische Handlung Selbstzweck, während sie bei den anderen Altruismusformen nur Mittel zu einem anderen Zweck ist. Die Variante (3) ist also «reiner» Altruismus im gleichen Sinn wie feindselige Aggression «reine» Aggression ist.

BATSON und seine Mitarbeiter haben sich auf die Erforschung des bisher weitgehend vernachlässigten echten Altruismus (3) konzentriert. Es ging dabei vor allem um den Nachweis, daß es neben den egoistisch motivierten altruistischen Handlungen auch echten Altruismus gibt. Dieser Nachweis stützt sich vor allem auf zwei Gruppen von Ergebnissen: Erstens wurde gezeigt, daß die Wahrnehmung eines leidenden Opfers bei mitfühlenden Beobachtern andere Gefühle auslöst als bei Beobachtern ohne Empathie. Zweitens wurde nachgewiesen, daß man empathiebedingte altruistische Handlungen von egoistisch motivierten ziemlich klar unterscheiden kann.

In mehreren Untersuchungen (z. B. COKE, BATSON und MCDAVIS, 1978; TOI und BATSON, 1982) mußten die Vpn die Stärke verschiedener Gefühle während der Wahrnehmung einer Not-situation auf siebenstufigen Skalen einschätzen. Anschließend wurde mit Hilfe von Faktorenanalysen gezeigt, daß die beurteilten Gefühle auf



Weg 1: belohnung-suchende und straf-vermeidende egoistische Motivation

Weg 2: aktivierungs-reduzierende egoistische Motivation

Weg 3: empathie-bedingte altruistische Motivation

Abbildung 165

zwei Dimensionen zurückgeführt werden können. Anders formuliert: Es wurden zwei voneinander unabhängige Gruppen von Gefühlen festgestellt. Die erste Gruppe besteht aus Gefühlen, die persönliches Unbehagen (distress) ausdrücken, wie aufgeregt, alarmiert, verwirrt und verstört. Die zweite Gruppe besteht aus Gefühlen wie bewegt, besorgt, mitfühlend und mitleidvoll. Die Gefühle der ersten Gruppe entsprechen der unangenehmen Aktivierung (Weg 2), die der zweiten Gruppe sind Empathiegefühle (Weg 3).

Es gibt deutliche interindividuelle Unterschiede in der Stärke der beiden Gefühlsklassen. Bei manchen Personen sind die Gefühle der zweiten Gruppe stärker (diese Personen haben eine starke Disposition zur Empathie), bei anderen Personen die der ersten Gruppe (diese Personen konzentrieren sich offenbar mehr auf das eigene Wohlergehen). Ferner lassen sich die beiden Gefühlsklassen unabhängig voneinander beeinflussen.

Somit kann der Anfang von Weg 3 identifiziert und von anderen Gefühlszuständen unterschieden werden. Aber wie kann man den Rest des Weges beobachten? Wie kann man feststellen, ob ein beobachtetes Hilfeverfahren wirklich altruistisch motiviert war? Ein wesentlicher Unterschied zwischen den Wegen 2 und 3 besteht darin, daß beim zweiten Weg Flucht eine perfekte Lösung ist, während sie beim dritten Weg nichts nützt. (Abbildung 165 zeigt noch andere Unterschiede zwischen den drei Wegen).

Wenn es in erster Linie darum geht, die unangenehme Aufregung loszuwerden (Weg 2), dann ist die einfachste Lösung, die Situation zu verlassen (wenn es möglich ist) und zu vergessen. Wenn man jedoch motiviert ist, dem Opfer zu helfen (Weg 3), dann ist dieses Motiv nur durch Hilfeleistung (und zwar durch wirksame Hilfeleistung) zu befriedigen. Flucht würde die Lage des Beobachters nur verschlimmern, weil dann zur mitgefühlten Not des Opfers noch Schuldgefühle hinzukommen.

Wenn die Theorie von BATSON (1987) richtig ist, dann müßte bei Personen im Zustand der Empathie die Häufigkeit von Hilfeleistungen auf jeden Fall hoch sein - unabhängig davon, ob eine Fluchtmöglichkeit besteht oder nicht. Wenn dagegen die Hilfeleistungen durch den Wunsch nach Erregungsreduktion motiviert sind, müßte

ihre Häufigkeit umso geringer sein, je leichter es ist, der Notsituation zu entfliehen.

Um diese Hypothesen zu überprüfen, wurden in mehreren Untersuchungen vier Versuchsbedingungen verwendet: hohe und geringe Empathie kombiniert mit leichter oder schwieriger Flucht (z. B. BATSON, O'QUIN, FULTZ, VANDERPLAS und ISEN, 1983). Empathie wurde in diesen Untersuchungen u. a. durch die Ähnlichkeit zwischen Vp und Opfer und durch Instruktionen variiert (durch die Aufforderung, sich in die Lage des Opfers zu versetzen und sich möglichst genau dessen Gefühle vorzustellen, wird die Empathie erhöht). Ferner wurden Vpn auch nach der Selbsteinschätzung ihrer Gefühle den Bedingungen hohe vs. geringe Empathie zugeordnet. Die Schwierigkeit der Flucht wurde auf zwei Arten manipuliert. Den Vpn wurde mitgeteilt, daß sie das Opfer in einer Woche wieder treffen (oder nicht mehr sehen) werden; oder die Vpn mußten annehmen, daß sie das Opfer weiterhin (oder nicht mehr) beobachten werden. Es wurden auch verschiedene Notsituationen verwendet, u. a. schmerzhaft elektrische Schläge, die Notwendigkeit, die Berufskarriere aufzugeben, und körperliche Verunstaltungen.

Trotz der unterschiedlichen Methoden und Notsituationen waren die Ergebnisse völlig übereinstimmend. BATSON (1987) berichtet über fünf Untersuchungen dieser Art, die durchwegs zeigten, daß die Schwierigkeit oder Leichtigkeit der Flucht praktisch keinen Einfluß auf empathiebedingtes Hilfeverhalten hat, während die Häufigkeit des Helfens ohne Empathie (Weg 2) stark abnimmt, wenn es leicht ist, der Situation zu entfliehen. Tabelle 74 (nach BATSON, 1987) enthält die Prozenz der Vpn, die in den verschiedenen Versuchsbedingungen dieser Untersuchungen halfen.

Obwohl diese Ergebnisse sehr klar und eindeutig sind, wurde dennoch versucht, sie durch verschiedene egoistische Motive zu erklären. Eine Hypothese besagt, daß man bei mitfühlender Beobachtung eines Opfers negative Gefühle wie Trauer und Sorge empfindet, und daß man hilft, um diese negativen Gefühle zu beenden (CIALDINI et al., 1987). Empathie weckt also nicht nur den Wunsch, dem Opfer zu helfen, sondern auch - und vor allem - den Wunsch, die eigenen negativen Gefühle zu reduzieren.

CIALDINI et al. (1987) überprüften ihre Hypo-

Tabelle 74

	BATSON et al. 1981, Exp. 1	BATSON et al. 1981, Exp. 2	Tor und BATSON, 1982	BATSON et al. 1983, Exp. 1	BATSON et al. 1983, Exp. 2
geringe Empathie					
leichte Flucht	18	33	39	40	25
schwierige Flucht	64	75	81	89	89
hohe Empathie					
leichte Flucht	91	83	71	70	86
schwierige Flucht	82	58	75	63	63

these u. a. dadurch, daß sie einem Teil der Vpn ein angeblich «stimmungsfixierendes» Medikament (in Wahrheit ein Placebo) gaben, während die anderen Vpn kein solches Medikament erhielten. Wenn es stimmt, daß auch bei großer Empathie ein egoistisches Motiv vorherrscht (Reduktion negativer Gefühle), dann sollten Vpn nicht oder weniger helfen, wenn sie glauben, daß ihre Stimmung ohnehin nicht geändert werden kann. Tatsächlich war das Ausmaß der Hilfe bei hoher Empathie und fixierter Stimmung genauso gering wie bei niedriger Empathie. Nur wenn die Stimmung nicht fixiert war, führte hohe Empathie zu vermehrter Hilfeleistung.

BATSON et al. (1989) kritisierten die Untersuchung von CIALDINI et al. (1987) aus methodischen Gründen. Wie auch von CIALDINI selbst bemerkt wurde (SCHALLER und CIALDINI, 1988) sind die Ergebnisse von CIALDINI et al. (1987) mehrdeutig. Sie können auch durch Ablenkung interpretiert werden. Durch das stimmungsfixierende Medikament kann die Aufmerksamkeit vom Opfer weg- und auf die eigene Stimmung der Vpn hingelenkt worden sein, wodurch die Empathie geringer wird. Um diesen Einwand zu vermeiden, sind SCHALLER und CIALDINI (1988) sowie BATSON et al. (1989) anders vorgegangen.

Den Vpn wurde mitgeteilt, daß sie (nach der Beobachtung des Opfers) entweder einen fröhlichen oder einen traurigen Kurzfilm sehen werden. Wenn die Egoismushypothese von CIALDINI et al. (1987) zutrifft, dann sollte durch die Erwartung eines fröhlichen Films auch die Erwartung entstehen, daß sich die momentane traurige Stimmung bessert, und es sollte daher nicht mehr nötig sein, zu helfen.

Die Ergebnisse von SCHALLER und CIALDINI (1988) sprechen eher für die Egoismushypothese. Die Ergebnisse von BATSON et al. (1989) sprechen eindeutig für die Altruismushypothese: Die Häufigkeit der Hilfeleistungen wurde ausschließlich vom Ausmaß der Empathie, und nicht von der Erwartung einer Stimmungsverbesserung durch einen Film beeinflusst (s. Tabelle 75; die Tabelle enthält wieder die Prozentsätze der Vpn, die in den verschiedenen Versuchsbedingungen halfen).

BATSON et al. (1988) referieren fünf Untersuchungen, die alle das Ziel hatten, verschiedene egoistische Alternativhypothesen (z. B. Hilfe als günstige Selbstdarstellung, ARCHER et al., 1981) zu überprüfen. In allen fünf Untersuchungen wurde jedoch die Empathie-Altruismus-Hypothese bestätigt.

Tabelle 75

	Exp. 2	Exp. 3
geringe Empathie		
Erwartung einer Stimmungsverbesserung:	nein ja	33 40
hohe Empathie		
Erwartung einer Stimmungsverbesserung:	nein ja	70 80

Zusammenfassend kann man also annehmen, daß es altruistisch motiviertes Verhalten gibt. Echter Altruismus (Hilfe als Selbstzweck) ist aber offensichtlich viel schwieriger nachzuweisen als echte Aggressivität (Schaden als Selbstzweck).

### 6.135 Reaktionen von Hilfeempfängern

Der Großteil der Altruismusforschung hat sich mit den fördernden und hindernden Bedingungen altruistischen Verhaltens beschäftigt. Nur relativ wenige Untersuchungen wurden den Reaktionen des Hilfeempfängers gewidmet. Das wichtigste Ergebnis dieser Untersuchungen ist, daß der Empfang einer Hilfeleistung keineswegs immer nur positiv ist. Natürlich wird es prinzipiell positiv erlebt, wenn man Hilfe erhält. In vielen Fällen wird man aber gerade durch die Hilfeleistung an negative Selbstaspekte wie Unfähigkeit, Hilflosigkeit, usw. erinnert, wodurch negative Gefühle entstehen.

FISHER, NADLER und WHITCHER-ALAGNA (1982; NADLER und FISHER, 1986) haben ein Modell zur Erklärung und Voraussage der Reaktionen von Hilfeempfängern entwickelt. Merkmale des Helfers, des Hilfeverhaltens und des Hilfeempfängers bestimmen, welche Reaktionen beim Empfänger auftreten. Diese Reaktionen kann man in Fremdwahrnehmungen (z. B. Grad der Sympathie für den Helfer), Selbstwahrnehmungen (z. B. Selbstwert, Gefühle) und Verhaltensweisen (z. B. Reziprozität, d. h. Erwidern der Hilfe, Ablehnung von Hilfe, Selbsthilfe) unterteilen.

Ob vorwiegend positive oder negative Reaktionen auftreten, hängt davon ab, ob und in welchem Ausmaß die Hilfsituation den Selbstwert des Empfängers bedroht. Zum Beispiel werden durch einschränkende Vorschriften über die Verwendung eines gespendeten Geldbetrags negative Gefühle und relativ wenig Sympathie für den Helfer ausgelöst, weil der Empfänger durch die Vorschriften Kontrolle verliert. Hilfe, durch die man vom Helfer abhängig wird, oder die mit Bedingungen und Forderungen verknüpft ist, löst ebenfalls Unbehagen aus.

Ganz allgemein wird jede Hilfe positiv wahrgenommen, wenn sie den Selbstwert des Empfängers unterstützt und nicht bedroht, z. B. indem Hinweise auf die Anteilnahme (echte altruistische Motivation) des Helfers vorhanden sind. In

dem Maß, in dem eine Hilfeleistung den Selbstwert des Empfängers bedroht, wird sie negativ wahrgenommen und hat negative Folgen in Fremdwahrnehmung, Selbstwahrnehmung und Verhalten. So ist etwa ein größerer Geldbetrag als Belohnung für eine hervorragende Leistung selbstwertfördernd (weil auf die Fähigkeit des Empfängers hingewiesen wird), während ein größeres Geldgeschenk gemischte Gefühle hervorrufen kann (weil man sich dadurch verpflichtet fühlt, und weil es auf die Unfähigkeit des Empfängers hinweist, selbst größere Beträge zu verdienen).

Selbstwertbedrohende Hilfe hat jedoch auch einen Vorteil: Sie motiviert den Empfänger, wieder Kontrolle zu erlangen, d. h. sie motiviert zur Selbsthilfe. Das ist jedoch nur dann der Fall, wenn der Empfänger hinlänglich hohe Effizienz- und Erfolgserwartungen hat.

Ein großer Teil der Untersuchungsergebnisse über Reaktionen von Hilfeempfängern kann auch durch eine andere Theorie erklärt werden, die der Leser bereits kennt, nämlich durch die Selbstwerterhaltungstheorie (SEM-Theorie) von TESSER (1986, 1988; s. Abschnitt 5.464).

In mehreren Untersuchungen zeigte sich das scheinbar paradoxe Ergebnis, daß Hilfe von einem Freund oder einem Helfer mit ähnlichen Einstellungen unangenehmer war als Hilfe von einem Fremden oder einem Helfer mit gegensätzlichen Einstellungen. Bei einem ähnlichen potentiellen Helfer war keine Hilfe sogar angenehmer als Hilfe (FISHER und NADLER, 1974).

Psychologische Nahe (Freundschaft oder Einstellungsähnlichkeit) kann Hilfe offenbar bedrohlich erscheinen lassen. Genauere Untersuchungen zeigten, daß dieser Effekt vor allem dann auftritt, wenn die Hilfeleistung auf einem zentralen (selbstrelevanten) Gebiet erfolgt (NADLER, FISHER und BEN-ITZHAK, 1983). In diesem Fall impliziert die Hilfe, daß der Freund bezüglich einer selbstrelevanten Dimension leistungsfähiger ist als der Empfänger, was einen selbstwertmindernden und unangenehmen Vergleichsprozeß bewirkt. Tabelle 76 zeigt die Ergebnisse, die ganz genau mit der SEM-Theorie übereinstimmen (größere Zahlen bedeuten positivere Gefühle, einen höheren Selbstwert, mehr Sympathie für den Helfer und die Erwartung einer guten zukünftigen Beziehung).

Tabelle 76

	Gefühle		Selbstwert		Sympathie		erwartete Beziehungen	
	zentral	nicht zentral	zentral	nicht zentral	zentral	nicht zentral	zentral	nicht zentral
Helfer								
Freund	3,98	5,63	5,08	6,33	3,83	5,88	4,14	6,25
Fremder	5,07	4,89	5,75	6,15	5,25	4,50	5,36	5,36

Hilfeleistungen werden vor allem von Personen mit einem positiven chronischen Selbstwert als bedrohlich empfunden. Das ist verständlich, denn Selbstwertbedrohungen und anschließende Selbstwertschutzprozesse, können natürlich nur dann auftreten, wenn es etwas zu bedrohen und zu schützen gibt. Daher suchen Personen mit hohem Selbstwert seltener Hilfe und lehnen sie auch öfter ab als Personen mit niedrigem Selbstwert. Für Menschen mit niedrigem Selbstwert ist Hilfe jedoch meistens angenehm (NADLER, FISHER und STREUFERT, 1976).

Daß auch Geschenke den Selbstwert bedrohen können (weil man sich dadurch verpflichtet fühlt), zeigten GERGEN et al. (1975). Die Vpn hatten (experimentell herbeigeführte) Spielschulden. Ein Teil der Vpn erhielt von einer anderen Vp (in Wahrheit ein Mitarbeiter des VI) ein Geldgeschenk, damit sie weiterspielen konnten. Den anderen Vpn wurde das Geld nur geborgt. Die Vpn der zweiten Gruppe bewerteten den Helfer positiver als die Vpn, die nichts zurückzahlen mußten. Das Ergebnis trat bei amerikanischen, schwedischen und japanischen Vpn auf (bei den letztgenannten war der Effekt am stärksten).

### 6.136 Gerechtigkeit

Aggression und Altruismus sind Verhaltensklassen, die darauf abzielen, den Zustand des Interaktionspartners zu ändern, das heißt, ihm zu schaden oder ihm zu nützen. Gerechtigkeit dagegen bezieht sich immer auf beide (oder alle) Interaktionspartner. Gerechtigkeit liegt vor, wenn kein Interaktionspartner unbegründete Vor- oder Nachteile (im Vergleich zum anderen oder auf Kosten des anderen) hat.

Die neuere Gerechtigkeitsforschung (ADAMS, 1965; HOMANS, 1961; WALSTER, BERSCHIED und WALSTER, 1973, 1976) verwendet einen präziseren (und engeren) Gerechtigkeitsbegriff (häufig wird in diesem Zusammenhang der Aus-

druck «distributive Gerechtigkeit» verwendet). Es wird davon ausgegangen, daß jeder Interaktionspartner Beiträge leistet (in Form von Zeitaufwand, Anstrengung, Fähigkeiten, Leistungen, Aussehen, Belohnungen usw.) und Ergebnisse erzielt (Belohnungen und Bestrafungen im weitesten Sinn). Sowohl Ergebnisse als auch Beiträge können positiv oder negativ sein (ein negativer Beitrag ist z. B. die Störung einer gemeinsamen Aktivität, sei es durch Unfähigkeit oder aus aggressiven Absichten).

Von zentraler Bedeutung sind die Verhältnisse zwischen den Ergebnissen und Beiträgen der einzelnen Interaktionspartner, wobei es nicht um die objektiven Verhältnisse geht (sofern diese überhaupt feststellbar sind), sondern um die Wahrnehmung dieser Verhältnisse. Nach ADAMS (1965) ist für Person A eine Situation gerecht oder ausgeglichen, wenn sie wahrnimmt, daß das Verhältnis zwischen ihren Ergebnissen ( $O_A$ ) und ihren Beiträgen (inputs  $I_A$ ) gleich dem Verhältnis zwischen den Ergebnissen und Beiträgen des Partners B ist:

$$\frac{O_A}{I_A} = \frac{O_B}{I_B}$$

Es ist möglich, daß B (oder eine dritte Person) die gleiche Situation anders wahrnimmt.

WALSTER, BERSCHIED und WALSTER (1973 bzw. 1976) definieren Gerechtigkeit als die Wahrnehmung gleicher Verhältnisse zwischen Gewinn und Beitrag, wobei Gewinn die Differenz zwischen Ergebnis und Beitrag ist:

$$\frac{O_A - I_A}{I_A} = \frac{O_B - I_B}{I_B}$$

(Da die obigen Formeln in bestimmten Fällen unpassende Resultate liefern, verwenden WALSTER et al. eine kompliziertere Formel, die jedoch ebenfalls nicht immer zufriedenstellend ist, vgl. HARRIS, 1976.)

Die Gerechtigkeitstheorie (equity-theory) von WALSTER et al. besteht aus vier zentralen Annahmen und einigen abgeleiteten Hypothesen. Die vier Hauptannahmen sind:

- (1) Individuen versuchen, ihre Ergebnisse zu maximieren.
- (2) Da das unbeschränkte Gewinnstreben der einzelnen Personen vielen (vor allem den schwächeren) Menschen schaden würde, werden von Gruppen Normen für die gerechte Verteilung von Belohnungen und Kosten festgelegt. Eine solche Norm ist die Gleichheit der Verhältnisse zwischen Gewinn und Beitrag für alle Mitglieder. Gruppen achten auf die Einhaltung dieser Norm, indem sie jene Mitglieder belohnen, die sich gerecht verhalten, und diejenigen Personen bestrafen, die ungerecht sind.
- (3) Wenn sich jemand in einer ungerechten Beziehung befindet, ist das für ihn unangenehm. Das Unbehagen ist um so größer, je größer die Abweichung von der Gerechtigkeitsnorm ist.
- (4) Personen, die sich in einer ungerechten Beziehung befinden, versuchen, ihr Unbehagen zu beseitigen, indem sie wieder Gerechtigkeit herstellen. Je größer die Ungerechtigkeit ist, desto größer ist der aversive Spannungszustand und desto stärker ist die Motivation zur Wiederherstellung von Gerechtigkeit.

Die Annahmen (3) und (4) bedürfen noch einiger klärender Kommentare. Zu (3): Es gibt zwei Typen von Ungerechtigkeit. Das Mißverhältnis von Gewinn und Beitrag kann für A günstig

$$\frac{O_A - I_A}{I_A} > \frac{O_B - I_B}{I_B}$$

oder ungünstig

$$\frac{O_A - I_A}{I_A} < \frac{O_B - I_B}{I_B}$$

sein. Im ersten Fall ist A ein «Ausbeuter», im zweiten Fall ein Opfer. Die aversiven Zustände werden in den beiden Fällen vom Betroffenen unterschiedlich interpretiert. Im ersten Fall kann er z. B. Schuld oder Angst (vor Vergeltung) empfinden, im zweiten Fall Arger. Allerdings sollte im ersten Fall im allgemeinen weniger Unbehagen entstehen als im zweiten, denn die für A vorteilhafte Ungerechtigkeit kommt dem

angenommenen Streben nach Gewinnmaximierung entgegen.

Zu Annahme (4): Gerechtigkeit kann auf zwei Arten wiederhergestellt werden - real oder psychologisch, d. h. objektiv oder subjektiv. In jedem Fall kann die Wiederherstellung durch eine entsprechende Veränderung an einer der vier Komponenten der Formel ( $O_A$ ,  $I_A$ ,  $O_B$ ,  $I_B$ ) erfolgen, oder durch eine beliebige Kombination solcher Veränderungen. So kann etwa ein Arbeiter, der sich im Verhältnis zu seiner Leistung und im Vergleich zu seinem Arbeitgeber unterbezahlt fühlt, Gerechtigkeit wiederherstellen, indem er  $O_A$  ändert (eine Gehaltserhöhung fordert),  $I_A$  ändert (häufig wegen Krankheit von der Arbeit fernbleibt),  $O_B$  ändert (langsamer arbeitet und daher weniger produziert), und/oder  $I_B$  ändert (etwa durch Zerstörung von Betriebseigentum, das dann erneuert werden muß). Häufig sind die verschiedenen Möglichkeiten der Gerechtigkeitsherstellung nicht unabhängig voneinander. Im obigen Beispiel bewirkt eine Änderung von  $O_A$  auch eine Änderung von  $I_A$ , die Änderung von  $I_A$  bewirkt eine Änderung von  $O_B$  usw.

Auch die subjektive Gerechtigkeitsherstellung kann an jeder Komponente der Formel ansetzen. Ein Ausbeuter könnte subjektiv  $O_A$  ändern (seinen Gewinn bagatellisieren),  $I_A$  ändern (seine Beiträge überschätzen),  $O_B$  ändern (die Ergebnisse von B überschätzen), und/oder  $I_B$  ändern (die Beiträge von B bagatellisieren oder B generell abwerten). Die Rechtfertigung der Aggression durch Abwertung des Opfers wurde mehrfach experimentell nachgewiesen (z. B. DAVIS und JONES, 1960; GLASS, 1964; s. Abschnitt 5.314).

ADAMS (1965) erwähnt noch andere Möglichkeiten, u. a. das Verlassen der Beziehung. Ein beträchtlicher Mangel der Gerechtigkeitstheorie (wie auch anderer homöostatischer Theorien, vgl. Abschnitt 4.4 über Konsistenztheorien) besteht darin, daß bis jetzt keine genauen Hypothesen darüber vorliegen, auf welche Art nach einer Störung des Gleichgewichts der Optimalzustand wiederhergestellt wird. Vermutlich wird reale Gerechtigkeitwiederherstellung bevorzugt, sofern sie nicht mit allzu hohen Kosten verbunden ist.

Die Gerechtigkeitstheorie wird durch zahlreiche Untersuchungen in verschiedenen Bereichen unterstützt (s. WALSTER, WALSTER und BER-

SCHEID, 1978). Viele der in den obigen Beispielen angeführten Techniken der Gerechtigkeitswiederherstellung konnten in Experimenten und oder Feldstudien nachgewiesen werden.

Ein Vorteil der Gerechtigkeitstheorie besteht darin, daß sie es erlaubt, verschiedene Forschungsgebiete unter einem einheitlichen Gesichtspunkt zu betrachten, wobei mitunter neue Einsichten gewonnen werden oder zumindest auf bisher unbeachtete Aspekte hingewiesen wird. Beispiele dafür sind Aggression und Altruismus.

Ein Aggressor erzeugt Ungerechtigkeit, wenn er für das Opfer ungerechtfertigte negative Ergebnisse (z. B. Beleidigungen oder Schmerzen) bewirkt. Als Folge der Ungerechtigkeit sollte er Schuldgefühle empfinden und versuchen, wieder einen ausgewogenen Zustand herzustellen, sei es objektiv durch Entschädigung des Opfers, oder subjektiv durch Abwertung des Opfers, oder auf andere Weise. Auch das Opfer wird bestrebt sein, einen Ausgleich herzustellen, z. B. durch Vergeltungsmaßnahmen. Falls das Opfer das tut, nimmt die Wahrscheinlichkeit einer Entschädigung durch den Täter ab.

Ähnlich sollte der Empfänger einer «spontanen» Hilfeleistung nicht nur angenehme Gefühle der Erleichterung haben. Er ist in seinen Ergebnissen gegenüber dem Helfenden im Vorteil und müßte einen Ausgleich - etwa in Form einer Gegenleistung - anstreben, oder er könnte (subjektiv) sein Leiden übertreiben und damit die Hilfeleistung rechtfertigen. Ein zusammenfassendes Referat der einschlägigen Untersuchungen über Aggression und Altruismus ist aus Raumgründen nicht möglich. Der interessierte Leser sei auf WALSTER et al. (1976) verwiesen.

Ein weiteres Anwendungsgebiet der Gerechtigkeitstheorie ist die Analyse von Beziehungen zwischen Sexualpartnern. Die Vpn von WAL-

STER, WALSTER und TRaupMAN (1978) - insgesamt über 500 männliche und weibliche Studenten - mußten zunächst auf 8-Punkte-Skalen das Ausmaß und die Qualität (positiv oder negativ) ihrer Beiträge und Ergebnisse in der Beziehung sowie die Beiträge und Ergebnisse ihrer Partner beurteilen. Außerdem wurden sie u. a. gefragt, wie zufrieden, glücklich, verärgert und schuldig sie sich fühlen und wie stabil die Beziehung ist.

Aufgrund ihrer Antworten wurden die Vpn in mehrere Gruppen aufgeteilt: Vpn in einer ausbeutenden, gerechten oder benachteiligten Position. In Übereinstimmung mit der Theorie stellte sich heraus, daß die Vpn in gerechten Beziehungen besonders glücklich und zufrieden waren und sich kaum verärgert oder schuldig fühlten (s. Tabelle 77). Außerdem waren gerechte Beziehungen stabiler als unausgeglichene.

Trotz vieler Erfolge der Gerechtigkeitstheorie gibt es auch zahlreiche kritische Einwände. Ein weiteres Anwendungsgebiet der Theorie - die Belohnungsaufteilung in Dyaden und Gruppen - bestätigte mehrfach formulierte Zweifel an der universellen Gültigkeit der Gerechtigkeitsdefinition von ADAMS bzw. WALSTER et al. (Gleichheit der Verhältnisse zwischen Gewinn und Beitrag für alle Partner).

In diesen Untersuchungen führten zwei (oder mehr) Vpn gleichzeitig eine Arbeit durch. Anschließend erhalten sie (häufig fingierte) Rückmeldungen über ihre Leistungen (z. B. daß die Leistungen von A und B im Verhältnis 1 zu 1,5 stehen). Am Schluß des Experiments soll jede Vp vorschlagen, wie das gemeinsam verdiente Geld aufgeteilt werden soll.

In Experimenten dieser Art zeigte sich wiederholt, daß Vpn nicht immer für eine leistungsproportionale Aufteilung stimmen, sondern oft für eine Gleichverteilung des Gewinns (z. B. MIKULA, 1974; MIKULA und SCHWINGER, 1973).

Tabelle 77

Art der Beziehung	Zahl der Vpn	zufrieden	glücklich	verärgert	schuldig
sehr benachteiligt	64	2,70	2,98	1,98	1,39
etwas benachteiligt	84	3,26	3,42	1,75	1,44
gerecht	220	3,51	3,61	1,36	1,31
etwas ausbeutend	89	3,51	3,69	1,36	1,51
sehr ausbeutend	80	2,91	3,06	1,54	1,83

Anmerkung: Die Antworten wurden auf 4-Punkte-Skalen gegeben, 1 = überhaupt nicht, 4 = in sehr hohem Ausmaß.

In diesem Zusammenhang spielt *Sympathie* eine wichtige Rolle. Wenn die Vpn eine positive Einstellung zueinander haben, einigen sie sich oft auf Gleichaufteilungen. Ferner beanspruchen Vpn mit einem sympathischen Partner einen geringeren Anteil für sich als bei einem unsympathischen Partner, und zwar unabhängig vom Ausmaß ihres Beitrags. Daher nehmen mehrere Autoren an (z. B. LEVENTHAL, 1976; MIKULA, 1980a), daß es unterschiedliche situations- und persönlichkeitsabhängige Gerechtigkeitsnormen gibt. Neben dem Prinzip der *Beitragsproportionalität* werden vor allem das *Gleichheitsprinzip* und das *Bedürfnisprinzip* (jeder Partner soll entsprechend seinen Bedürfnissen belohnt werden) erwähnt.

Wichtig ist auch die Ergänzung der Gerechtigkeitstheorie durch den Begriff der allgemeinen oder ausgleichenden Gerechtigkeit (AUSTIN und WALSTER 1974, «equity with the world»). Die Autoren betonen, daß Person A ihr Verhältnis zwischen Gewinn und Beitrag nicht nur mit dem momentanen Partner B vergleicht, sondern auch mit anderen Personen, und - vor allem - daß sie unter bestimmten Bedingungen versuchen wird, Ungerechtigkeiten in der Beziehung mit B bei dritten Personen auszugleichen.

Wenn sie von B überbelohnt wurde, wird sie ihrerseits eine dritte Person C mehr als beitragsproportional belohnen, und wenn sie von B ausgebeutet wurde, wird sie versuchen, ihren Mangel auf Kosten von C zu beseitigen. Allgemeiner formuliert: Wenn jemand in bestimmten Beziehungen besser oder schlechter behandelt wurde, als er es nach seiner Meinung verdient, versucht er, das in anderen Beziehungen auszugleichen. Diese Hypothese wurde in mehreren Untersuchungen bestätigt (AUSTIN und WALSTER, 1975; MOSCHETTI und KUES, 1978). Ob A in der Interaktion mit C beziehungspezifische (das heißt beitragsproportionale) oder ausgleichende Gerechtigkeit anstrebt, hängt u. a. davon ab, ob A weitere Interaktionen mit C erwartet oder nicht. Wenn er weitere Interaktionen erwartet, wird er sich beziehungspezifisch verhalten und beitragsproportionale Gewinne anstreben. Wenn er keine weiteren Interaktionen erwartet (und daher annimmt, daß er später nicht zur Verantwortung gezogen werden kann), wird er eher ausgleichende Gerechtigkeit bevorzugen oder einen Kompromiß zwischen ausgleichender und

beziehungspezifischer Gerechtigkeit anstreben.

AUSTIN und WALSTER (1974) konnten auch zeigen, daß Vpn durchaus Verständnis für das Streben nach ausgleichender Gerechtigkeit haben: In einem Gewinnaufteilungsexperiment waren Vpn in der Rolle von C auch dann relativ zufrieden, wenn sie von A unter- oder überbelohnt wurden, sofern sie das Verhalten von A als Ausgleichswunsch interpretieren konnten (wenn sie erfuhren, daß A in einer ähnlichen Situation von B unter- bzw. überbelohnt worden war).

Schließlich muß noch die Rolle von Attributionen berücksichtigt werden. UTNE und KIDD (1980) lehnen die Hypothese ab, daß Ungerechtigkeit *immer* Unbehagen (und dessen Folgen) auslöst. Das Unbehagen wird wesentlich stärker sein, wenn die Ungerechtigkeit vom Betroffenen auf interne Faktoren zurückgeführt wird (z. B. mangelnde Anstrengung), als bei Attribution an externe Faktoren (z. B. Zufall oder durch Befehl erzwungenes Verhalten). Neben dem Ort der Kontrolle sind hier auch andere Attributionsdimensionen wichtig, wie etwa Kontrollierbarkeit: Eine Ungerechtigkeit ist unangenehmer, wenn sie auf kontrollierbare Faktoren zurückgeführt wird (z. B. mangelnde Anstrengung), als bei Attribution an unkontrollierbare Ursachen (z. B. Unfähigkeit).

Die wichtige Rolle der Attributionen wurde in einem Experiment von URAY (1976) gezeigt. Die Vpn (Präsenzdiener des österreichischen Bundesheeres) nahmen paarweise an der Untersuchung teil. Die beiden Vpn jeder Dyade sollten mittels Funkverkehr eine Nachricht übertragen, wobei eine Vp einen Text zu verschlüsseln hatte, der von der anderen Vp wieder entschlüsselt werden mußte. Anschließend erhielten beide Vpn fingierte Rückmeldungen über ihre Leistungen. Der VI bewertete die Leistungen durch Punkte. Das angebliche Leistungsverhältnis innerhalb jeder Dyade war 2: 1. Am Ende des Versuchs mußte jede Vp angeben, welchen Gewinnanteil sie für sich beansprucht.

Die Vpn waren auf drei Versuchsbedingungen aufgeteilt. In einer Bedingung erfuhren die Vpn, daß die Leistung ausschließlich von Anstrengung und Konzentration abhängt (interne Attribution). In der zweiten Bedingung gab der VI (wie in den meisten Experimenten zur Gewinnaufteilung) keine Auskunft über die Leistungs-

Verursachung. Den restlichen Vpn wurde mitgeteilt, daß die Leistung primär vom Schwierigkeitsgrad des Aufgabentyps abhängt - «das Verschlüsseln ist offensichtlich leichter als das Entschlüsseln» (externe Attribution). Wie die Ergebnisse in Tabelle 78 zeigen, bevorzugten die Vpn in der Bedingung «intern» eine (fast genau) leistungsproportionale Gewinnaufteilung, während sich die beanspruchten Anteile in der Bedingung «extern» einer Gleichverteilung näherten.

Ungerechtigkeiten werden vom Opfer anders erlebt als von unbeteiligten Beobachtern (MIKULA und SCHLAMBERGER, 1985). Die vorherrschenden Reaktionen der Beobachter waren Gedanken über das ungerechte Ereignis und Bewertungen des Täters. Im Vergleich zu Beobachtern gab es bei betroffenen Opfern mehr Attributionen (Gedanken über Ursachen des ungerechten Ereignisses), mehr handlungsorientierte Gedanken (z. B. über Möglichkeiten der Gerechtigkeitwiederherstellung oder Bestrafung des Täters), und mehr emotionale Reaktionen (vor allem Ärger und ähnliche Gefühle, s. MIKULA, 1986).

Ein origineller Ansatz, der die Gerechtigkeitstheorie ergänzt, stammt von LERNER (1970, 1980). In seiner Hypothese der gerechten Welt nimmt LERNER an, daß jeder Mensch motiviert ist, an eine gerechte Welt zu glauben (wobei es allerdings interindividuelle Unterschiede in der Stärke dieses Motivs gibt, die mit einem Test - der Just World Scale von RUBIN und PEPLAU, 1975 - festgestellt werden können). Wenn man nicht an eine gerechte Welt glaubt, muß man befürchten, verdiente Belohnungen nicht zu erhalten bzw. unverdiente Strafen zu bekommen. Man wäre dann auch kaum imstande, sich an den in der Kindheit gelernten «persönlichen Kontrakt» zu halten, der vorschreibt, Wünsche nicht immer und sofort zu befriedigen, sondern auf aufgeschobene Belohnungen zu warten.

Wie in vielen Experimenten gezeigt wurde (z. B. LERNER und MATHEWS, 1967; LERNER und SIMMONS, 1966), verursacht gerade dieses Motiv viele Ungerechtigkeiten. Wenn Vpn einem unschuldigen Opfer nicht helfen konnten, werteten sie das Opfer ab, und zwar umso mehr, je größer die Ungerechtigkeit war - das Opfer hat es eben nicht anders verdient. Ähnlich wird im Alltag nicht selten argumentiert, daß die Opfer von

Tabelle 78

Leistungsposition	Attribution		
	intern	unbestimmt	extern
leistungsstärker	61,50	56,02	53,81
leistungsschwächer	33,59	35,00	39,03

Die Zahlen sind mittlere beanspruchte Gewinnanteile in %.

Verbrechen (z. B. Vergewaltigung und Diebstahl) selbst schuld seien. Umgekehrt sind viele Menschen bereit, Personen, die unbegründete Vorteile haben (z. B. Spitzeneinkommen vieler Politiker und Manager), hervorragende Eigenschaften zuzuschreiben. Das früher beschriebene Schönheitsstereotyp (wer schön ist, ist auch gut, s. Abschnitt 5.313) ist vor allem bei jenen Personen besonders ausgeprägt, die sehr stark an eine gerechte Welt glauben (DION und DION, 1987).

Die umfangreiche Forschungsarbeit und die theoretische Diskussion über Gerechtigkeit wurden in mehreren Publikationen aufgearbeitet. Der interessierte Leser sei insbesondere auf BERKOWITZ und WALSTER (1976), MIKULA (1980b), und WALSTER, WALSTER und BERSCHIED (1978) verwiesen.

### 6.137 Beziehungen

Wie schon im vorigen Abschnitt erwähnt wurde, kann die Gerechtigkeitstheorie zur Analyse langfristiger Beziehungen (Ehe, Freundschaft) verwendet werden. Inzwischen liegen mehrere Untersuchungen dieser Art vor. Die Ergebnisse unterstützen nur teilweise die Gerechtigkeitstheorie. Die Qualität einer Beziehung (Stabilität, Bewertung, positive Gefühle, usw.) hängt nach einigen Untersuchungen von der Ausgewogenheit der Beziehung im Sinn der Gerechtigkeitstheorie ab (z. B. HATFIELD et al., 1985; WALSTER, WALSTER und TRAUPMANN, 1978). Andere Untersuchungen haben ergeben, daß Gerechtigkeit entweder keine oder zumindest eine viel geringere Rolle als andere Variablen spielt (z.B. BERG, 1984; LUJANSKY und MIKULA, 1983; MICHAELS, EDWARDS und ACOCK, 1984).

Vor allem die Ergebnisse - und zwar die Ergebnisse als solche, und nicht die Verhältnisse von Ergebnis und Beitrag oder von Gewinn und

Beitrag - dürften für die Qualität einer Beziehung verantwortlich sein. MICHAELS, EDWARDS und ACOCK (1984) untersuchten die Zusammenhänge zwischen Zufriedenheit mit der Beziehung und vier anderen Variablen, nämlich Gerechtigkeit, Gleichheit (der Ergebnisse), Höhe der Ergebnisse, und Differenz zwischen Ergebnishöhe und Vergleichsniveau (CL nach THIBAUT und KELLEY, 1959, s. Abschnitt 6.121). Sowohl Gerechtigkeit als auch Gleichheit standen nur in einem relativ schwachen Zusammenhang mit Zufriedenheit (die entsprechenden Korrelationen betragen 0,42 bzw. 0,40). Für die Differenz zwischen Ergebnishöhe und Vergleichsniveau war der Zusammenhang bereits wesentlich größer ( $r = 0,61$ ). Der deutlichste Zusammenhang wurde jedoch für die einfache Ergebnishöhe nachgewiesen ( $r = 0,65$ ).

MICHAELS et al. (1984) interpretieren ihre Daten als Unterstützung einer Verstärkerhypothese: Wie zufrieden man in einer Beziehung ist, hängt nicht so sehr vom Ausmaß der Gerechtigkeit oder Gleichheit ab, sondern ganz einfach davon, wie viele und wie gute Belohnungen man bekommt. Die Verstärkerhypothese ist aber vermutlich zu einfach, denn aufgrund lernpsychologischer Überlegungen müßte eine negative Korrelation zwischen Kosten (oder Strafreizen) und Zufriedenheit bestehen. Daher müßte auch die Variable Belohnungen minus Kosten die Zufriedenheit besser voraussagen als die Variable Belohnungen plus Kosten. Genau das war aber bei HAYS (1985) nicht der Fall, sondern es war - im Gegenteil - die Variable Belohnungen plus Kosten der bessere Prädiktor der Beziehungsqualität.

Dieses auf den ersten Blick merkwürdige Resultat wird verständlich, wenn man bedenkt, daß es - zumindest in manchen Beziehungen - altruistische Motive gibt: Man will dem Partner nützen, und ihm helfen, seine Bedürfnisse zu befriedigen. Je stärker das altruistische Motiv ist, desto mehr Kosten wird man für den Partner auf sich nehmen, aber desto zufriedener wird man dadurch auch sein. Im Licht dieser Überlegung kann man zwei Typen von Beziehungen unterscheiden: Einerseits gibt es eher rational fundierte, «geschäftsmäßige» Beziehungen, die nach den Regeln der Gerechtigkeitstheorie funktionieren (wenn ein Partner etwas «investiert», muß das vom anderen möglichst schnell «be-

zahlt» werden, wodurch Gerechtigkeit erhalten bleibt), und andererseits eher emotional fundierte Beziehungen, in denen die Partner Empathie und Verantwortung füreinander fühlen, wodurch sowohl hohe Belohnungen als auch hohe Kosten entstehen. Diese beiden Beziehungstypen sollte sich der Leser als Endpunkte eines Kontinuums vorstellen. Die meisten realen Beziehungen sind eine Mischform, wobei der eine oder der andere Beziehungstyp überwiegen kann.

Ähnliche Unterscheidungen wurden von MILLS und CLARK (1982) sowie von MIKULA und SCHWINGER (1978) getroffen. MILLS und CLARK unterscheiden zwischen Austauschbeziehungen (exchange relationships) und Gemeinschaftsbeziehungen (communal relationships). In Austauschbeziehungen werden Belohnungen als Reaktion auf erhaltene oder erwartete Belohnungen gegeben. In Gemeinschaftsbeziehungen fühlt sich jeder Partner für das Wohlbefinden des anderen verantwortlich und belohnt als Reaktion auf Partnerbedürfnisse und um sein Wohlwollen zu zeigen. Nach MIKULA und SCHWINGER hängt das Belohnungsverhalten vom Ausmaß der Sympathie und der positiven Gefühle ab. In einer neutralen Beziehung wird nach dem Gerechtigkeitsprinzip belohnt. Mit steigender Sympathie wird zunächst zum Gleichheitsprinzip und schließlich - bei sehr positiven Gefühlen - zum Bedürfnisprinzip übergegangen. Diese Annahmen stimmen mit Ergebnissen von LAMM und SCHWINGER (1980, 1983) überein.

Die weiter oben genannten Ergebnisse über den Zusammenhang zwischen Gerechtigkeitswahrnehmung und Beziehungsqualität stehen somit nicht unbedingt im Widerspruch zur Gerechtigkeitstheorie, sondern schränken ihren Geltungsbereich ein. Nur bei bestimmten Arten von Beziehungen ist das Gerechtigkeitsprinzip (Beitragsproportionalität) die vorherrschende Belohnungsnorm. In einer Reihe von Untersuchungen haben CLARK und MILLS (1979; MILLS und CLARK, 1982) gezeigt, daß Personen, die eine Gemeinschaftsbeziehung erwarten, völlig anders reagieren als Personen, die eine Austauschbeziehung erwarten. Zum Beispiel reagierten Vpn, die eine (distanzierte) Austauschbeziehung erwarteten, positiv auf die sofortige «Rückzahlung» einer Gefälligkeit und auch auf die Forderung nach Ausgleich bereits erhaltener Gefälligkeit.

keiten. Wenn dagegen eine Gemeinschaftsbeziehung (Freundschaft) erwartet wurde, reagierten Vpn negativ auf sofortige «Rückzahlungen». Langfristige Beziehungen sind durch ein beträchtliches Ausmaß an Ähnlichkeit bzw. Übereinstimmung zwischen den Partnern gekennzeichnet (Buss, 1984). Ehepartner zeigen Ähnlichkeiten in physischen (Alter, Größe, Gewicht) und psychischen Variablen (Persönlichkeitsmerkmale, Einstellungen, Verhalten). Man kann annehmen, daß diese Ähnlichkeiten in vielfacher Hinsicht belohnend wirken. Sie erleichtern die Planung und Koordination von Handlungen (gemeinsame Wünsche), und ermöglichen gegenseitige Selbstbildbestätigungen. (Nach ROSENBAUM, 1986, wirkt allerdings Einstellungsähnlichkeit nur unter bestimmten Umständen belohnend und anziehend, während Einstellungsgegensätze auf jeden Fall abstoßend wirken.)

Auch Attributionen spielen in Beziehungen eine Rolle. Es gibt bestimmte Attributionstendenzen, die für gute bzw. schlechte Beziehungen charakteristisch sind (z.B. KYLE und FALBO, 1985; FINCHAM, BEACH und BAUCOM, 1987). In schlechten Beziehungen gibt es Attributionsmuster, die den Partner abwerten: Seine negativen Handlungen werden in höherem Maß auf interne, stabile und globale Ursachen (Dispositionen) zurückgeführt als in guten Beziehungen, während seine positiven Handlungen starker auf externe, variable und spezifische Ursachen (Situationsfaktoren) zurückgeführt werden. In guten Beziehungen dagegen gibt es ausgesprochen wohlwollende Attributionstendenzen: Das Verhalten des Partners wird häufig in vorteilhafterer Weise erklärt als das eigene Verhalten.

Ein weiterer wichtiger Aspekt von Beziehungen ist die Selbstöffnung (self-disclosure). Selbstöffnung bedeutet, daß man sich dem Partner nicht verschließt, sondern daß man ihm vielmehr Einblick auch in sehr private und intime Gedanken, Gefühle und Wünsche ermöglicht. Langfristige und/oder emotional fundierte Beziehungen weisen ein höheres Maß an Selbstöffnung auf als kurzfristige und/oder gefühlsmäßig neutrale Beziehungen.

Die Theorie der sozialen Durchdringung (social Penetration theory) von ALTMAN und TAYLOR (1973) behauptet, daß sich Beziehungen von anfangs oberflächlichen zu immer tieferen (die

Oberfläche des Partners durchdringenden) Formen entwickeln. Umgekehrt nimmt die Selbstöffnung ab, wenn die Intimität einer Beziehung (d.h. psychologische Nähe zum Partner und Intensität der Zuneigung) kleiner wird. TOLSTEDT und STOKES (1984) zeigten, daß mit abnehmender Intimität einer Beziehung die Breite der Selbstöffnung zurückgeht (man spricht über weniger Themen miteinander), wobei außerdem negative Inhalte immer häufiger werden.

Während die *Breite* der Selbstöffnung mit abnehmender Intimität geringer wurde, nahm die *Tiefe* (Privatheit) der Selbstöffnung weiterhin zu. Die Partner zeigten ihre negativen Gefühle und ihre Gedanken über die Verschlechterung der Beziehung. Dieses Ergebnis zeigt - im Widerspruch zur Theorie der sozialen Durchdringung - daß ein hohes Ausmaß an Selbstöffnung nicht immer auf eine positive Beziehungsentwicklung hindeutet. Ein (allzu) hohes Maß an Selbstöffnung kann auch negative Folgen haben. Offenlegung der eigenen Sorgen und Probleme kann den Partner belasten und ihn ängstlich machen. Es dürfte sich auch nicht sehr günstig auswirken, wenn man dem Partner detailreich berichtet, wie attraktiv man andere potentielle Sexualpartner findet.

Bezüglich der bevorzugten Arten von Beziehungen und der bevorzugten Partner gibt es große interindividuelle Unterschiede. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Selbstüberwachungstendenz. Für starke Selbstüberwacher scheint bei der Partnerwahl das Aussehen des Partners wichtiger zu sein als dessen Persönlichkeit. Bei schwachen Selbstüberwachern verhält es sich umgekehrt (SNYDER, BERSCHIED und GLICK, 1985). Wenn sich männliche Vpn zwischen einer körperlich attraktiven Rendezvouspartnerin mit unerwünschten Persönlichkeitsmerkmalen und einer körperlich unattraktiven Partnerin mit erwünschten Eigenschaften entscheiden mußten, so wählten 69% der starken Selbstüberwacher die attraktive Partnerin. Dagegen bevorzugten 81% der schwachen Selbstüberwacher die Partnerin mit erwünschten Persönlichkeitsmerkmalen, obwohl diese nicht sehr schön war.

Schwache Selbstüberwacher scheinen außerdem dauerhafte und enge Beziehungen zu bevorzugen, während starke Selbstüberwacher zu zahlreichen und kurzen Beziehungen neigen. In der

Untersuchung von SNYDER und SIMPSON (1984) berichteten starke Selbstüberwacher - im Vergleich zu schwachen Selbstüberwachern - eine erhöhte Bereitschaft zum Partnerwechsel und eine größere Zahl von Partnern im letzten Jahr. HAZAN und SHAVER (1987) unterscheiden im Anschluß an BOWLBY (1969, 1973, 1980) drei Arten von Liebe und Beziehungen. (1) *Sichere* Personen glauben an dauerhafte Liebe, halten andere Menschen für vertrauenswürdig, und sich selbst für liebenswert. (2) *Vermeidende* Personen bezweifeln die Existenz dauerhafter Liebe, und glauben, daß sie keinen Partner brauchen, um glücklich zu sein. (3) *Ängstlich-ambivalente* Personen verlieben sich leicht, aber es ist schwer für sie, eine tiefe und dauerhafte Beziehung zu finden. Weil sie ihre Gefühle der Unsicherheit nicht unterdrücken oder verdrängen, haben sie mehr Selbstzweifel als Angehörige der anderen beiden Personenkategorien.

In der Untersuchung von HAZAN und SHAVER waren mehr als die Hälfte der Vpn vom ersten (sicheren) Typ. Etwa ein Viertel der Vpn waren vermeidende Personen, und ca. 20% waren ängstlich-ambivalent.

Der Theorie von BOWLBY entsprechend konnten diese interindividuellen Unterschiede mit unterschiedlichen Elternbeziehungen in der Kindheit der Vpn in Zusammenhang gebracht werden. Sichere Vpn berichteten positivere Beziehungen zu beiden Eltern und auch zwischen den Eltern als die beiden anderen Gruppen. Vermeidende Vpn beschrieben ihre Mütter als kalt und abweisend. Viele ängstlich-ambivalente Vpn hatten zwar sympathische und humorvolle Mütter, aber ungerechte Väter.

## 6.2 Gruppenstruktur

### 6.21 Feststellung und Beschreibung von Gruppenstrukturen

#### 6.211 Soziometrie

Als älteste Methode zur systematischen Erfassung und Beschreibung von Gruppenstrukturen gilt die von MORENO (1934) entwickelte Soziometrie. Dabei geht es in erster Linie um die Erfassung von Sympathie und Ablehnung zwischen den einzelnen Gruppenmitgliedern. Zu diesem Zweck werden allen Gruppenmitgliedern

mehr oder weniger direkte Fragen vorgelegt (z. B. «wer ist Ihnen besonders sympathisch?» bzw. «wen schätzen Sie am wenigsten?» oder, weniger direkt, «mit wem würden Sie am liebsten eine Reise unternehmen?» bzw. «mit wem möchten Sie auf keinen Fall Ihre Freizeit verbringen?»). In manchen Untersuchungen ist es den Vpn freigestellt, so viele Personen zu nennen, wie sie wollen. Es kann jedoch auch eine feste Zahl von Nennungen vorgegeben werden (z. B. «geben Sie drei Personen an, mit denen Sie am liebsten Ihre Freizeit verbringen möchten»). Bei kleineren Gruppen ist es auch möglich, jede Vp alle anderen Gruppenmitglieder hinsichtlich Sympathie und Abneigung beurteilen zu lassen. Die Sympathiebeziehungen zwischen den einzelnen Vpn können ferner nicht nur durch Befragung erfaßt werden, sondern auch durch Beobachtung der Interaktionen.

Nach der Feststellung der interpersonellen Beziehungen in einer Gruppe kann die Gruppenstruktur mit Hilfe eines Soziogramms graphisch veranschaulicht werden. Abbildung 166 zeigt ein Beispiel. Die einzelnen Mitglieder werden durch Buchstaben bzw. durch mit Buchstaben versehene Punkte oder Kreise symbolisiert. Sympathiebeziehungen (sogenannte soziometrische Wahlen) werden durch einfache Pfeile, Ablehnungen durch strichlierte oder punktierte Pfeile dargestellt.

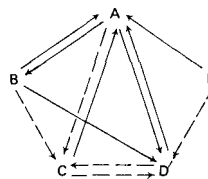


Abbildung 166

Zur Charakterisierung einer gegebenen Gruppenstruktur werden aus dem Soziogramm bestimmte Kennwerte (Indizes) berechnet. Einige einfache Kennwerte sind die folgenden:

$$\text{Wahlstatus der Person A} = \frac{\text{Anzahl der Personen, die A wählen}}{N - 1}$$

N ist die Anzahl der Gruppenmitglieder. Es wird durch N-1 und nicht durch N dividiert, weil der Fall, daß jemand sich selbst wählt, in der Regel

durch die Instruktion ausgeschlossen wird. Die Division durch N-1 bezieht die Anzahl der Wahlen auf die Gruppengröße und macht damit Daten aus verschiedenen Gruppen vergleichbar. (Von 7 Personen gewählt zu werden, bedeutet in einer 8-Personengruppe die größtmögliche Sympathie, in einer 50-Personengruppe aber nur mäßige Attraktivität. Die entsprechenden Indizes für den Wahlstatus sind  $\frac{7}{8-1} = 1$  bzw.  $\frac{7}{50-1} = \frac{1}{7}$ .) In Abbildung 112 hat A den optimalen Wahlstatus (er wird von allen anderen Mitgliedern gewählt). E dagegen ist eine «isolierte Person», die von niemand gewählt wird.

$$\text{Ablehnungsstatus der Person A} = \frac{\text{Anzahl der Personen, die A ablehnen}}{N - 1}$$

$$\text{Gruppenkohäsion} = \frac{\text{Anzahl der gegenseitigen Wahlen von Mitgliedern}}{\frac{N(N - 1)}{2}}$$

$\frac{N(N-1)}{2}$  ist die größtmögliche Anzahl gegenseitiger Wahlen in einer Gruppe mit N Mitgliedern. Der Kohäsionsindex bezieht also die tatsächliche Anzahl reziproker (gegenseitiger) Wahlen auf die mögliche Anzahl reziproker Wahlen. Dadurch bewegt er sich wie die beiden Statusindizes zwischen den Grenzen 0 und 1. Wenn der Gruppenkohäsionswert groß ist, wird dies vielfach als Hinweis auf ein gutes «Gruppenklima» aufgefaßt. Es ist in diesem Fall anzunehmen, daß die Zufriedenheit der Mitglieder im Durchschnitt groß ist und daß die Interaktionen zu einem Großteil reibungslos ablaufen. Auch das Balanceprinzip kann zur Charakterisierung soziometrischer Strukturen herangezogen werden (CARTWRIGHT und HARARY, 1956; FLAMENT, 1963). Jedes Soziogramm ist ein Graph, dessen Balanciertheitsgrad nach dem Verfahren von CARTWRIGHT und HARARY festgestellt werden kann (dieses Verfahren wurde in Abschnitt 4.43 genau beschrieben). Aus der HEIDERSchen Hypothese, daß balancierte Strukturen stabiler sind und als angenehmer erlebt werden als unbalancierte Strukturen, folgt für den Spezialfall der Gruppenstrukturen: Eine Gruppe ist um so dauerhafter (stabiler) und um so befriedigender für die Mitglieder, je höher der Balanciertheitsgrad ihrer soziometrischen Struktur ist. Bei hochgradig unbalancierten Gruppen

sind beträchtliche interpersonelle Spannungen sowie Umstrukturierungen oder gar der Zerfall der Gruppe zu erwarten.

Abbildung 167 zeigt drei einfache Soziogramme, von denen die ersten beiden vollständig balanciert sind. In Gruppe (1) gibt es nur positive Relationen, keine Ablehnungen. Gruppe (2) zerfällt in zwei Subgruppen (Cliques), die einander gegenseitig ablehnen, aber in sich vollkommen harmonisieren. In Gruppe (3) gibt es einige unbalancierte Semizyklen. Zum Beispiel wählt A C, während C A ablehnt. Die «Freunde» B und C (bei denen gegenseitige Wahlen vorliegen) haben divergente Einstellungen zu D.

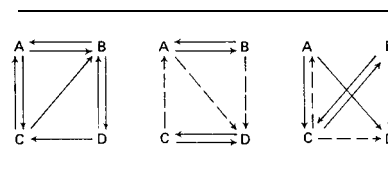


Abbildung 167

Der Balanceindex erfaßt zweifellos einen wesentlichen Aspekt der Gruppenstrukturen. Andererseits bleiben auch wichtige Variablen unberücksichtigt, wie ein Vergleich der Strukturen (1) und (2) zeigt. Diese Strukturen sind beide vollkommen balanciert. Es kann aber kaum angenommen werden, daß sie auch in gleicher Weise spannungsfrei sind. Struktur (1) weist mehr gegenseitige Wahlen auf als Struktur (2). Außerdem gibt es in Gruppe (1) keinerlei Ablehnungen. Aufgrund des Kohäsionswertes und des Positivitätsprinzips (vgl. Abschnitt 4.44) ist zu erwarten, daß Gruppe (1) angenehmer ist als Gruppe (2).

6.212 Weitere Methoden und Ergebnisse

Eine Gruppenstruktur kann dadurch vollständig beschrieben werden, daß für jede Dyade angegeben wird, ob eine bestimmte Relation vorhanden ist oder nicht. Dabei ist es notwendig, auch die Richtung der Relation zu beachten (z. B. muß zwischen A wählt B und B wählt A unterschieden werden). Zur vollständigen Beschreibung von Gruppenstrukturen wird immer häufiger die Darstellung in Matrixform anstelle des Soziogramms verwendet (Matrizen wurden bereits im Kapitel über soziale Tauschprozesse - Abschnitt 6.12 - verwendet und erklärt).

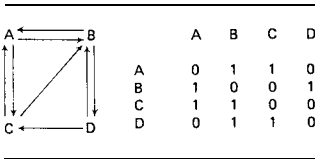


Abbildung 168

Jedem Gruppenmitglied entspricht eine Zeile und eine Spalte der Matrix. Jedes Element  $a_{ij}$  (Schnittpunkt von Zeile  $i$  und Spalte  $j$ ) repräsentiert die Relation von Person  $i$  zu Person  $j$ . Ist die Relation gegeben (z. B.  $i$  wählt  $j$ ), erhält  $a_{ij}$  den Wert 1. Ist die Relation nicht gegeben (z. B.  $i$  wählt  $j$  nicht), erhält  $a_{ij}$  den Wert 0. Jeder graphisch dargestellten Struktur entspricht eindeutig eine Matrix und umgekehrt. In Abbildung 168 ist jene Matrix dargestellt, die der Struktur (1) aus Abbildung 167 entspricht.

Ein Vorteil der Matrixdarstellung besteht darin, daß der aktive und passive Wahlstatus jeder Person leicht abzulesen ist<sup>3</sup>. Summiert man alle Elemente der Spalte  $j$ , dann gibt die Summe an, von wie vielen Gruppenmitgliedern Person  $j$  gewählt wurde. Die Summe aller Elemente der Zeile  $i$  gibt an, wieviele Gruppenmitglieder Person  $i$  gewählt hat.

Auf diese Weise erhält man schnell einen Überblick über die relativen Positionen der Mitglieder. Personen, denen große Spaltensummen entsprechen, haben eine *zentrale* Position (werden von vielen anderen gewählt); eine geringe Spaltensumme andererseits bedeutet eine *periphere* Position.

Der Vergleich der relativen Positionen der Mitglieder zueinander läßt auch sofort einen anderen Aspekt der Gruppenstruktur deutlich werden, nämlich den Grad ihrer *Zentralisierung*. Liegen recht unterschiedliche Randsummen (Spalten- bzw. Zeilensummen) vor, dann ist die Gruppe stark zentralisiert. Es gibt dann ein deutliches Gefälle zwischen den Mitgliederpositionen. Wenn die Differenzen zwischen den Randsummen gering sind (im Extremfall: wenn diese Differenzen alle Null sind, d. h. bei Vorliegen

gleicher Randsummen), ist die Gruppe schwach oder nicht zentralisiert. Gruppenstrukturen dieser Art werden auch als dezentralisiert oder egalitär bezeichnet.

Abbildung 169 zeigt die Soziogramme und die entsprechenden Matrizen zweier Gruppen, die sich erheblich hinsichtlich ihrer Zentralisierung unterscheiden. Bei sehr kleinen Gruppen (wie in Abbildung 169) ist die Überlegenheit der Matrixendarstellung noch nicht sehr deutlich. Bei größeren Gruppen jedoch werden Soziogramme sehr unübersichtlich, während die entsprechende Matrix immer noch gestattet, anhand der Randsummen die relativen Positionen und den Zentralisierungsgrad sehr rasch zu erkennen.

Der Zentralisierungsgrad einer Gruppenstruktur ist eine wichtige Variable, von der zahlreiche andere Faktoren mitdeterminiert werden, wie zum Beispiel Kommunikationsprozesse. Auch die durchschnittliche Zufriedenheit der Mitglieder hängt mit der Zentralisierung zusammen. Das mehr oder weniger erfolgreiche Problemlösungsverhalten einer Gruppe ist ebenfalls vom Zentralisierungsgrad abhängig. Die Variable Zentralisierungsgrad ist insbesondere bei Machtstrukturen von Bedeutung.

Es sei an dieser Stelle nachdrücklich darauf hingewiesen, daß es nicht sinnvoll ist, von der Struktur einer Gruppe zu sprechen. Es gibt verschiedene interpersonelle Relationen und jeder Relation entspricht *eine* Gruppenstruktur. Im allgemeinen ist es zweckmäßig, mindestens zwischen soziometrischer Struktur, Kommunikationsstruktur (wer spricht zu wem? bzw. wer spricht wie oft zu wem?) und Machtstruktur (wer beeinflusst wen?) einer Gruppe zu unterscheiden. Das Soziogramm ist, genau genommen, ein Konglomerat aus zwei Strukturen, nämlich der Sympathiestruktur und der Ablehnungsstruktur.

Obwohl eine Gruppe mehrere Strukturen hat (die auf unterschiedlichen dyadischen Relationen wie Macht- und Sympathiebeziehungen basieren), sind diese nicht völlig unabhängig voneinander. Bereits in Abschnitt 5.33 wurde darauf hingewiesen, daß positiv bewertete Personen in vielfacher Weise einflußreicher sind als neutral oder negativ eingeschätzte Personen. Dieser Befund läßt einen gewissen Zusammenhang zwischen soziometrischer Struktur und Machtstruktur einer Gruppe erwarten. Andererseits ist keines-

<sup>3</sup> Der Hauptvorteil der Verwendung von Matrizen liegt jedoch in der Anwendbarkeit bestimmter mathematischer Methoden. Darauf kann in diesem Rahmen nicht eingegangen werden. Der interessierte Leser sei auf ABELSON (1967) verwiesen.

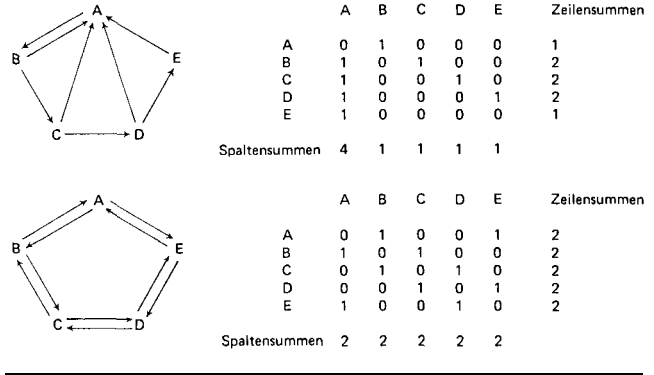


Abbildung 169

wegs mit einer völligen Übereinstimmung dieser Strukturen zu rechnen, denn Macht hängt nicht nur vom Sympathiegrad ab. Wie im Abschnitt 6.127 dargelegt wurde, werden Machtverhältnisse weitgehend dadurch determiniert, in welchem Ausmaß jemand einer anderen Person Verstärker (positive Reize) und Strafreize darbieten bzw. vorenthalten kann.

Die Verflechtungen von Sympathie und Einfluß wurden sehr deutlich in einer Untersuchungsreihe von BRANDSTÄTTER und dessen Mitarbeitern gezeigt (BRANDSTÄTTER, 1976; SCHULER, 1975). Bei Gruppenentscheidungen sind sympathische Personen im Vorteil. Es gelingt ihnen oft, die Meinungen anderer Personen in ihrem Sinn zu beeinflussen.

Es wurde auch bereits darauf hingewiesen, daß mehr kommunikative Akte an sympathische Personen als an neutrale oder unsympathische gerichtet werden (Abschnitt 5.33). Dennoch kann keine vollständige Übereinstimmung zwischen soziometrischer Statusstruktur und Kommunikationshäufigkeit erwartet werden. Gleichzeitig

mit der Tendenz, mit besonders attraktiven Personen mehr zu sprechen als mit anderen, ist noch die Tendenz zur Reziprozität wirksam: Die Tendenz zu Bevorzugung (subjektiv) gleichwertiger Interaktionspartner.

Das Zusammenwirken dieser beiden Tendenzen zeigt sich sehr deutlich in den Ergebnissen von RILEY et al. (1954), siehe Tabelle 79. Die Vpn wurden gefragt, mit wem sie am liebsten über bestimmte Themen sprechen möchten. Die Daten wurden nach den soziometrischen Positionen von Sender und Empfänger aufgeschlüsselt. Die Zahlen in Tabelle 79 sind Indizes für die intendierte Kommunikationshäufigkeit. Innerhalb jeder Zeile zeigt sich eine steigende Tendenz der Zahlen von links nach rechts. Das bedeutet, daß Empfänger mit höherem Status bevorzugt werden. Innerhalb jeder Spalte (mit Ausnahme der ersten) ist das Element  $a_{ii}$  das größte (Schnittpunkt von Zeile und Spalte, die demselben Status entsprechen). Man wird am häufigsten von Personen angesprochen, deren Status dem eigenen gleich ist.

Tabelle 79

Position des Senders		Position des Empfängers					
		niedrig 1	2	3	4	5	hoch 6
niedrig	1	0,07	0,26	0,22	0,26	0,41	0,49
	2	0,11	0,26	0,26	0,26	0,47	0,60
	3	0,07	0,20	0,38	0,42	0,54	0,69
	4	0,07	0,18	0,36	0,62	0,76	0,81
	5	0,05	0,19	0,33	0,52	0,81	0,88
hoch	6	0,04	0,16	0,25	0,39	0,66	1,36

Wie Tabelle 79 zeigt, kann in einer Strukturmatrix nicht nur Vorliegen bzw. Fehlen einer Relation für jede Dyade festgehalten werden, sondern auch die Intensität der Relation. Dazu ist es bloß notwendig, nicht nur die Zahlen 0 und 1 zu verwenden, sondern auch andere Zahlen. Zum Beispiel könnten die Zahlen von 0 bis 3 zur Kennzeichnung unterschiedlicher Grade der Sympathie verwendet werden.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen Dyaden und größeren Gruppen besteht darin, daß die unterschiedlichen Machtpositionen in Gruppen (von mindestens 3 Mitgliedern) zur Bildung von *Koalitionen* führen können. Zwei oder mehr Mitglieder schließen sich zu einer Untergruppe zusammen, um «mit vereinten Kräften» Ergebnisse zu erzielen, die sie allein nicht erreichen könnten. Obwohl zahlreiche Untersuchungen und auch mehrere Theorien zur Koalitionsbildung vorliegen, besteht noch keine Einigkeit darüber, nach welchen Kriterien Koalitionspartner ausgewählt werden. Viele Untersuchungen zeigen eine Bevorzugung kleiner Koalitionen (KOMORITA, 1974).

## 6.22 Objektive und subjektive Gruppenstruktur

Im allgemeinen stimmen objektive Gruppenstrukturen (wie sie etwa mit Hilfe der Soziometrie erhoben werden) und subjektive Gruppenstrukturen (wie sie von den einzelnen Mitgliedern wahrgenommen werden) nur teilweise überein. Dafür gibt es mehrere Gründe.

Erstens: Einseitige Information. Da jedes Mitglied in der Gruppe interagiert und nicht als Außenstehender beobachtet, ist seine Wahrnehmung einseitig. Jedes Mitglied hat mehr Gelegenheit, Interaktionen wahrzunehmen, an denen es selbst teilnimmt, als Interaktionen zwischen anderen Personen.

Zweitens: Informationsüberschuß. Zur vollständigen Beschreibung einer Gruppenstruktur müssen alle dyadischen Relationen bekannt sein. Für jeden Relationstyp (z. B. Sympathie) gibt es in einer Gruppe mit  $N$  Mitgliedern ( $N^2 - N$ ) dyadische Relationen<sup>4</sup>. Das sind bei 4 Personen bereits 12 Relationen, bei 5 Personen 20, bei 6 Personen 30 und bei 10 Personen 90 Relationen. Selbst

unter der unrealistischen Annahme, daß ein Gruppenmitglied alle dyadischen Relationen richtig einschätzt, wird es mit wachsender Gruppengröße zu schwierig, die große Zahl von Relationen gedächtnismäßig zu bewältigen.

Drittens: Systematische Wahrnehmungs- und Gedächtnisfehler. Da in der Regel jedes Gruppenmitglied nur über einseitige und unvollständige Informationen hinsichtlich der Gruppenstruktur verfügt und außerdem (bei größeren Gruppen) die Informationsmenge zu groß ist, um fehlerfrei gespeichert und reproduziert werden zu können, werden die Informationslücken aufgefüllt. Das geschieht nicht zufällig, sondern nach bestimmten kognitiven Gesetzmäßigkeiten.

In diesem Zusammenhang sei nochmals auf die Experimente von ZAJONC und BURNSTEIN (1965 a, b) verwiesen. Die Autoren boten ihren Vpn fiktive Gruppenstrukturen dar, und zwar als Liste sämtlicher dyadischer Relationen. Die Vpn sollten anschließend (in gleicher Weise) die Strukturen reproduzieren. Dabei zeigten sich zahlreiche systematische Gedächtnisfehler. Sowohl das Positivitätsprinzip wie das Balanceprinzip waren wirksam. Es wurden sehr oft negative Relationen fälschlicherweise als positiv erinnert und nicht balancierte Strukturen (bzw. unbalancierte Semizyklen) wurden häufig balanciert wiedergegeben.

DESOTO und KUETHE (1959) ließen von ihren Vpn die Wahrscheinlichkeiten verschiedener interpersoneller Relationen schätzen. Es wurde beispielsweise gefragt, wie wahrscheinlich es ist, daß zwei Personen A und B einander mögen, einander hassen usw. (dabei wurden keinerlei Informationen über A und B vorgegeben; die Vpn sollten angeben, wie wahrscheinlich es im allgemeinen ist, daß bestimmte Relationen zwischen Personen vorhanden sind). Eine weitere Reihe von Fragen bezog sich auf die subjektive Wahrscheinlichkeit der Symmetrie (Reziprozi-

Dyaden. Da es notwendig ist, auch die Richtung einer Relation (innerhalb jeder Dyade) zu berücksichtigen, gibt es für jede Dyade zwei Relationen, also insgesamt  $N^2 - N$  Relationen. Dieser Ausdruck kann auch aus den Strukturmatrizen hergeleitet werden. Jede Strukturmatrix enthält  $N^2$  Elemente. Davon sind diejenigen der Hauptdiagonale (die  $N$  Elemente  $a_{ii}$ ) uninteressant. Diese  $N$  Elemente beziehen sich auf die Relationen jeder Person zu sich selbst und werden meistens Null gesetzt. Somit verbleiben  $N^2 - N$  Relationen.

<sup>4</sup> Wie man leicht aufgrund kombinatorischer Formeln überlegen kann, gibt es bei  $N$  Personen  $\frac{N(N-1)}{2} = \frac{(N^2 - N)}{2}$

tät) von interpersonellen Beziehungen (z. B. «wie wahrscheinlich ist es, daß A B haßt, wenn A von B gehaßt wird?»). Ferner wurde die (subjektive) Transitivität von sozialen Relationen untersucht («wenn A B liebt, und B C liebt, wie wahrscheinlich ist es dann, daß A C liebt?»). Einige Ergebnisse von DESOTO und KUETHE sind in Tabelle 80 wiedergegeben. Die erste Zeile kann als weitere Bestätigung des Positivitätsprinzips angesehen werden. Positive Relationen (Sympathie und Vertrauen) werden für wahrscheinlicher gehalten als negative. In Zeile zwei manifestiert sich die Tendenz zur Annahme der Reziprozität zwischenmenschlicher Beziehungen. Die Vpn waren der Meinung, daß positive und negative Relationen in etwa 70 Prozent aller Fälle symmetrisch sind.

Zeile drei zeigt, daß positive soziale Relationen als transitiv angesehen werden. Negative soziale Relationen andererseits gelten eher als nicht transitiv. Die subjektiven Wahrscheinlichkeiten sind in diesem Fall 0,45 bzw. 0,42; daher sind die entsprechenden Wahrscheinlichkeiten der Nichttransitivität größer, nämlich  $1 - 0,45 = 0,55$  bzw.  $1 - 0,42 = 0,58$ .

Die Ergebnisse in bezug auf Transitivität können als Bestätigung des Balanceprinzips interpretiert werden. Wenn in einer dreielementigen Sozialstruktur (Personen A, B, C) bereits zwei positive Relationen vorliegen ( $R[A, B]$  und  $R[B, C]$ ), dann wird angenommen, daß auch die dritte Relation  $R(A, C)$  positiv ist. Sind aber in einer dreielementigen Gruppenstruktur zwei negative Relationen vorhanden, ist eine dritte negative Relation eher unwahrscheinlich.

Transitivität bei positiven Relationen und Intransitivität bei negativen Relationen führen zu

dreielementigen Strukturen mit keiner bzw. zwei negativen Relationen und somit (entsprechend der HEIDERSchen Definition, vgl. Abschnitt 4.42) zu balancierten Zuständen. Auch die Symmetrietendenz (die sich in der zweiten Zeile von Tabelle 80 manifestiert) ist ein Spezialfall der Balancetendenz: Zweielementige Strukturen sind balanciert, wenn die beteiligten Relationen gleiche Vorzeichen haben. Somit wird auch durch die Ergebnisse von DESOTO und KUETHE bestätigt, daß die Wahrnehmung sozialer Strukturen durch Positivitätsprinzip und Balancetendenz (und durch einen Spezialfall des Balancestrebens, die Reziprozitätstendenz) systematisch verzerrt wird.

### 6.23 Gruppenführung

#### 6.231 Der Begriff «Führer»

In jeder Gruppe gibt es Personen, die im Interaktionsgeschehen eine dominante Rolle innehaben. Solche Personen werden als Führer bezeichnet. In Gruppen, die Teil einer festen Organisation sind (Betrieb, Militär usw.), wird von vornherein festgelegt, wer der Inhaber der Führerposition ist. In informellen Gruppen (z. B. Freunde, die bestimmte Tätigkeiten gemeinsam unternehmen) kristallisieren sich allmählich Führer heraus.

Der Begriff «Führer» ist keineswegs klar definiert. Man findet in der Literatur zahlreiche voneinander abweichende Definitionen (vgl. GIBB, 1969). Die meisten Definitionen heben hervor, daß ein Führer besonders einflußreich (mächtig) ist und/oder einen hohen soziometrischen Wahlstatus hat. Diese beiden Aspekte sind nicht unabhängig voneinander, denn beliebte

Tabelle 80

	Sympathie	Vertrauen	Abneigung	Haß
p (R(A,B))	0,59	0,59	0,42	0,35
p (R(A,B)   R (B,A))	0,74	0,73	0,68	0,67
p (R(A,C)   R (A,B) & R (B,C))	0,66	0,66	0,45	0,42
p (R(A,B))	die subjektive Wahrscheinlichkeit, daß A in Relation R zu B steht (z. B. A findet B sympathisch)			
p (R(A,B)   R (B,A))	die subjektive Wahrscheinlichkeit, daß A in Relation R zu B steht, unter der Voraussetzung, daß B zu A in Relation R steht			
p (R(A,C)   R (A,B) & R (B,C))	die subjektive Wahrscheinlichkeit, daß A in Relation R zu C steht, vorausgesetzt, daß die Relation R von A zu B und von B zu C gegeben ist.			

Personen sind meistens auch einflußreich (vgl. Abschnitt 5.33).

BALES und SLATER (1955) sind der Ansicht, daß mit dem Begriff Führer in diffuser und undifferenzierter Weise Personen mit hohem Status innerhalb einer Gruppe bezeichnet werden. In diesem Sinne kann - etwas präziser - das Konzept Führer folgendermaßen definiert werden: Führer sind solche Personen, die eine bevorzugte Position innerhalb einer Gruppenstruktur innehaben.

Diese Definition impliziert zweierlei. Erstens wird dadurch klargestellt, daß kein prinzipieller Unterschied zwischen Führern und anderen Gruppenmitgliedern besteht, sondern daß es graduelle Abstufungen gibt. In einer wenig zentralisierten Gruppenstruktur unterscheidet sich der soziometrische Wahlstatus des Führers nur geringfügig vom Wahlstatus der anderen Personen. Zweitens folgt aus dieser Definition, daß eine Gruppe mehrere Führer haben kann. Die bevorzugten Positionen innerhalb der Machtstruktur, der soziometrischen Struktur (Sympathiestruktur) und der Kommunikationsstruktur können verschiedene Personen zukommen.

Damit stimmen vielzitierte Ergebnisse von BALES und SLATER überein (BALES, 1958; BALES und SLATER, 1955; SLATER, 1955). Zahlreiche Kleingruppen mußten in einer Reihe von Sitzungen ein Problem diskutieren und sich für eine Lösungsmöglichkeit entscheiden. Die verbalen Interaktionen wurden genau protokolliert und analysiert. Ferner wurden Daten über die Gruppenstrukturen erhoben (vor allem soziometrische Daten und Meinungen zur Frage, wer die besten Ideen beigetragen und damit die Problemlösung am stärksten beeinflußt habe).

Im Lauf der Sitzungen hoben sich immer deutlicher zwei Führerpersonen in jeder Gruppe ab: das beliebteste Gruppenmitglied und das ideenreichste. Diese Rollendifferenzierung braucht relativ lange. In den ersten Sitzungen ist die (subjektiv) produktivste Person auch die beliebteste. Erst später wird der sachliche, aufgabenorientierte Führer nur mehr respektiert, aber nicht mehr geliebt (mit einer Ausnahme: die Beziehungen zwischen den beiden Führern sind im allgemeinen sehr positiv).

Genauere Interaktionsanalysen zeigten deutliche Unterschiede im Verhalten der zwei Führer. Die beliebteste Person (höchster soziometrischer

Wahlstatus) ist sozial-emotional orientiert. In ihrem Verhaltensmuster ist der Anteil von Belohnungen, entspannenden Bemerkungen, Hilfeleistungen und Hilfesuchen usw. größer als bei der ideen- und einflußreichsten Person. Der andere Führer ist aufgabenorientiert. Er äußert oft Meinungen, gibt Hinweise und Anweisungen, kurz, er orientiert und lenkt.

### 6.232 Führertheorien

Die ältere Forschung über Gruppenführung war vor allem an der Beantwortung der Frage interessiert, welche Eigenschaften jemand haben muß, um Führer zu werden. Anders formuliert: Welche Merkmale weist eine «Führerpersönlichkeit» auf? Die recht umfangreiche Forschung auf diesem Gebiet war nicht sonderlich erfolgreich (wie etwa den Zusammenfassungen von MANN [1959] und STODGILL [1948] zu entnehmen ist). Die Ergebnisse sind nicht sehr deutlich und zum Teil widersprüchlich. Dennoch wurden gewisse, im allgemeinen aber recht schwache Zusammenhänge festgestellt. So scheinen Führer u. a. eher intelligent, angepaßt, kooperativ und extravertiert zu sein. Als eindeutig falsch und irreführend erwies sich die Annahme, daß es «Führerpersönlichkeiten» gibt, d.h. daß Personen mit bestimmten Merkmalen in den verschiedensten Gruppen und Situationen Führungspositionen erhalten werden und ihre Rolle effizient ausführen können.

Wenn man bedenkt, wie kompliziert die Interaktionssequenzen sind, die in Gruppen stattfinden (vgl. Abschnitt 6.1), ist es nicht verwunderlich, daß so globale Konzepte wie Persönlichkeitsmerkmale hier keinen großen Erklärungswert haben. Außerdem wurde bereits früher gezeigt, daß der Begriff des Persönlichkeitsmerkmals als solcher aus theoretischen und methodischen Gründen problematisch ist (vgl. Abschnitt 2.621). Daher ist die neuere Forschung von diesem persönlichkeits-zentrierten Ansatz abgegangen und geht von einem *interaktionistischen* Ansatz aus. Entstehung, Art und Effizienz von Führerverhalten werden aufgrund der Interaktionen zwischen Führern und Geführten erklärt. Dieser Ansatz berücksichtigt, daß ein potentieller Führer imstande sein muß, zur Realisierung von Zielen der Gruppenmitglieder beizutragen. Lernpsychologisch (und damit präziser) formuliert: Er muß solche Aktivitäten setzen, die von

den anderen Personen der Gruppe als positive Reize wahrgenommen werden.

Dieser Ansatz ist auch mit den früher referierten konsistenztheoretischen und lerntheoretischen Erklärungen der Sympathieursachen verträglich (vgl. Abschnitt 5.31). Beliebte sind Personen, die zahlreiche positive Reize bieten und die vom Interaktionspartner als ihm selbst ähnlich wahrgenommen werden (z. B. ähnliche Einstellungen haben). Wie die Untersuchungen von BALES und SLATER zeigen, bieten die sozial-emotionalen Führer (die beliebtesten Gruppenmitglieder) zahlreiche positive Reize (Belohnungen, Hilfeleistungen usw.). Daß der aufgabenorientierte Führer weit weniger beliebt ist, dürfte damit zusammenhängen, daß dieser seltener positive Reize bietet (nämlich nur aufgabenbezogene) und außerdem von den übrigen Mitgliedern als unähnlich («zu fähig» oder «zu gescheit») wahrgenommen wird.

Interaktionistische Führungstheorien betrachten die Beziehungen zwischen Führern und Geführten als soziale Tauschprozesse (HOLLANDER und JULIAN, 1970). Der (potentielle oder aktuelle) Führer bietet zahlreiche positive Reize. Er hilft, Schwierigkeiten persönlicher, sozialer oder sachlicher Natur zu beseitigen und erleichtert oder ermöglicht überhaupt erst Problemlösungen. Als Gegenleistung erhält er eine bevorzugte Statusposition, die ihrerseits mit vielen positiven Reizen verbunden ist (hohes Ausmaß an Zuwendung, Zustimmung, Einfluß usw.)

Ein Führer muß also viele positive und darf nicht allzu viele negative Reize bieten. Daraus folgt, daß ein Führer ein hohes Maß an Konformität mit den Gruppennormen zeigen muß, denn abweichendes Verhalten würde von den anderen Gruppenmitgliedern als aversiv erlebt werden. Die Hypothese, daß - zumindest in den frühen Stadien der Interaktion - normkonformes Verhalten eine notwendige Voraussetzung für die Erlangung von Einfluß und einer bevorzugten Statusposition ist, wurde experimentell bestätigt (z. B. HOLLANDER, 1960). Später allerdings, nachdem bereits ein hoher Status erreicht wurde, wird abweichendes Verhalten eher toleriert als bei Personen mit niedrigem Status (ALVAREZ, 1968).

Von einem Führer wird erwartet, daß er häufig in positiver Weise in das Interaktionsgeschehen der Gruppe eingreift. Daher muß der Anteil eines

Führers an der gesamten Kommunikation groß sein. Dementsprechend werden solche Personen von den Gruppenmitgliedern als Führer bezeichnet, die besonders viel sprechen (BALES, 1953).

Von diesem Befund ausgehend, gelang BAVELAS, HASTORF, GROSS und KITE (1965) durch Anwendung lernpsychologischer Prinzipien die gezielte Veränderung von Gruppenstrukturen. Die Vpn diskutierten in kleinen Gruppen (4 Vpn pro Gruppe) vom VI vorgegebene Probleme. In der ersten Phase des Experiments wurden die Vpn in keiner Weise beeinflusst. In diesem Teil des Versuchs wurde die Basisrate des Sprechens für jede Vp ermittelt.

Im zweiten Teil erhielten die Vpn laufend Informationen vom VI, wieweit ihre einzelnen Diskussionsbeiträge zielführend oder hinderlich für die Erarbeitung eines adäquaten Lösungsvorschlags waren. Zu diesem Zweck stand vor jeder Vp ein kleiner Apparat mit einem roten und einem grünen Lämpchen. Aufleuchten des roten Lichts bedeutete, daß die vorangegangene Äußerung nicht zielführend war. Das grüne Licht signalisierte, daß der vorangegangene Beitrag für die Diskussion förderlich war. Mit anderen Worten: Das rote Licht war ein Strafreiz und das grüne ein Verstärker. Jede Vp konnte nur ihre eigenen Lämpchen sehen, nicht aber die der anderen Teilnehmer, d. h. sie wußte nicht, wann die anderen Gruppenmitglieder gelobt oder getadelt wurden, sondern erhielt nur Informationen über die Qualität der eigenen Beiträge.

Da die diskutierten Probleme keine eindeutige Optimallösung hatten und die Kriterien des VI bezüglich der Qualität von Beiträgen nur vage formuliert wurden, konnten Verstärker und Strafreize ziemlich willkürlich vergeben werden. Dieser Umstand wurde dazu benützt, jeweils ein Gruppenmitglied mit niedriger verbaler Basisrate (mit niedrigem Status in der Kommunikationsstruktur) als Zielperson des Versuchs auszuwählen und häufig zu verstärken (besonders für Meinungsäußerungen), während die anderen Vpn häufig bestraft und meistens nur dann verstärkt wurden, wenn sie der bisher schweigsamen Vp zustimmten.

Das Kommunikationsverhalten der Vpn mit geringer Basisrate änderte sich drastisch. Im Durchschnitt wurde etwa eine Verdoppelung der Sprechzeit erzielt. Im Zusammenhang damit an-

derte sich auch, wie erwartet, der soziometrische Status. Während die Zielpersonen des Experiments nach der ersten Diskussion (ohne Verstärker) den schlechtesten oder zweitschlechtesten Wahlstatus aufwiesen, waren sie nach der zweiten Diskussion (mit Verstärker) auf den ersten oder zweiten Rangplatz vorgerückt.

Eine abschließende dritte Diskussion, bei der, wie am Anfang, keinerlei Strafreize und Verstärker vom VI eingesetzt wurden, brachte ähnliche Ergebnisse wie die zweite Sitzung. Offenbar war jetzt die Anwendung gruppenexterner Verstärker nicht mehr notwendig. Nachdem die Zielpersonen einmal eine soziometrische «Spitzenposition» erreicht hatten, wurden sie von den übrigen Gruppenmitgliedern oft genug durch Zustimmung u. ä. verstärkt, um ihre hohe Sprechfrequenz und damit ihre Position innerhalb der Gruppe beizubehalten.

Neuere Untersuchungen, in denen sowohl die Quantität als auch die Qualität der Diskussionsbeiträge einzelner Mitglieder variiert wurden, kamen zu dem nachdenklich stimmenden Ergebnis, daß die Menge der Diskussionsbeiträge weitaus wichtiger ist als deren Qualität (REGULA und JULIAN, 1973; SORRENTINO und BOUTILLIER, 1975). Wer viel redet, gilt als kompetent und wird für fähig gehalten, eine Führungsposition zu erfüllen - *was er redet, ist dabei ziemlich gleichgültig.*

Intelligente Beiträge zu liefern, kann in Grupsituationen anscheinend sogar Nachteile bringen. SORRENTINO und BOUTILLIER stellten fest, daß Personen, die zwar wenig sprachen, aber meistens zielführende Beiträge leisteten, hinsichtlich ihrer Führereignung am schlechtesten beurteilt wurden. Die besten Beurteilungen erhielten Personen, bei denen Quantität und Qualität der Beiträge hoch waren. Allerdings wurden Personen mit hoher Quantität aber geringerer Qualität nur unwesentlich schlechter beurteilt.

SORRENTINO und BOUTILLIER schlagen eine attributionspsychologische Erklärung ihrer Daten vor: Aus der Quantität der verbalen Beiträge ziehen die Mitglieder Schlüsse auf die Motivation des Sprechers. Wer viel redet, bemüht sich und hat starkes Interesse an der Gruppe und ihren Zielen. Aus der Qualität der verbalen Beiträge schließt man auf die Fähigkeit des Sprechers. Für die Mitglieder der Gruppe scheint die Moti-

vation eines (potentiellen) Führers wichtiger zu sein als dessen Fähigkeit. Die stärkste Ablehnung erfährt jemand, der zwar fähig, aber an der Gruppe nicht interessiert ist (hohe Qualität bei geringer Quantität).

Die enorme Bedeutung der Sprechhäufigkeit für die Erlangung einer Führungsposition wurde wiederholt nachgewiesen. In einer Metaanalyse, die auf den Daten von 25 Untersuchungen mit insgesamt 3611 Vpn in 830 Gruppen basiert, stellten MULLEN, SALAS und DRISKELL (1989) einen starken Zusammenhang zwischen Sprechhäufigkeit und Führungsposition fest. Die Ergebnisse können im Sinn der oben erwähnten Motivationshypothese von SORRENTINO und BOUTILLIER (1975) interpretiert werden. Nach MULLEN, SALAS und DRISKELL stimmen die Daten noch besser mit der Auffälligkeitshypothese überein (s. Abschnitt 5.235). Wer viel spricht, ist auffällig und zieht die Aufmerksamkeit der anderen Gruppenmitglieder auf sich. Deshalb wird ihm besonders viel Einfluß auf das Gruppengeschehen zugeschrieben.

### 6.233 Die Wirksamkeit verschiedener Führungsstile

Es ist üblich, verschiedene *Führungsstile* zu unterscheiden. Seit LEWIN und LIPPITT (1938) werden drei Arten des Führungsverhaltens unterschieden: autoritäre, demokratische und *laissez-faire*-Führung. Ein autoritärer Führer trifft alle wichtigen Entscheidungen selbst und allein, er bestimmt, wer welche Tätigkeiten durchführt, verteilt Lob und Tadel nach eigenem Gutdünken usw. Bei demokratischer Führung werden alle wichtigen Fragen in der ganzen Gruppe diskutiert und die Gruppe trifft die Entscheidungen. Lob und Tadel werden nach möglichst sachlichen und objektiven Kriterien angewendet. Die *laissez-faire*-Führung kann kaum als Führung bezeichnet werden, denn sie besteht im wesentlichen darin, daß der Führer nie eingreift, es sei denn, er wird dazu aufgefordert oder um seine Meinung gefragt.

Frühe und umfangreiche Untersuchungen von LEWIN und seinen Mitarbeitern LIPPITT und WHITE (z. B. LIPPITT, 1940; LIPPITT und WHITE, 1943) hatten sich zum Ziel gesetzt, die Wirkungen verschiedener Führungsstile zu untersuchen. Diese und spätere Untersuchungen erbrachten keine einheitlichen Ergebnisse. Zwar

zeigte sich meistens, daß das «Gruppenklima» bei demokratischer Führung besser ist als bei autoritärer (d. h., die durchschnittliche Zufriedenheit der Mitglieder ist größer), aber das ist keineswegs immer der Fall. Hinsichtlich der Gruppenleistung sind die Ergebnisse völlig inkonsistent. Viele Untersuchungen zeigten, daß demokratisch geführte Gruppen produktiver sind (z.B. BOVARD, 1952; MAIER, 1953; RYANS, 1961). In zahlreichen anderen Experimenten zeigte sich jedoch kein Leistungsunterschied oder sogar eine Überlegenheit der autoritären Führung (z. B. MAIER und MAIER, 1957; STOGDILL, 1965).

Generelle Aussagen über die Qualität eines Führungsstils sind also nicht möglich. Auch in diesem Zusammenhang ist ein interaktionistischer Denkansatz vorzuziehen. Ob ein Führungsstil effizient ist, Zufriedenheit oder Unzufriedenheit verursacht usw., hängt von zahlreichen situativen Faktoren wie Gruppenstruktur, Zielsetzung und anderen ab.

Das *Kontingenzmodell* von FIEDLER (1964, 1965, 1978) ist eine Theorie der Effizienz von Führungsstilen, die Situationsvariablen berücksichtigt. FIEDLER unterscheidet zunächst Bedingungen, die für den Führer günstig oder ungünstig sind. Hier sind vor allem drei Variablen maßgebend: Die Sympathiebeziehungen zwischen Führer und Gruppenmitgliedern (meßbar z. B. als soziometrischer Wahlstatus des Führers), das Ausmaß der Macht des Führers und der Strukturiertheitsgrad der Aufgabe. Dabei betrachtet FIEDLER die erste Variable (Beliebtheit des Führers) als die bei weitem wichtigste, gefolgt von Strukturiertheit der Aufgabe und Macht des Führers.

Die optimale Situation für den Führer liegt dann

vor, wenn er beliebt und mächtig ist, und außerdem eine klar strukturierte Aufgabe vorliegt. Der ungünstigste Fall besteht darin, daß der Führer unbeliebt und schwach ist, und daß die Gruppe ein undifferenziertes, unklares Problem bearbeitet. Im günstigen Fall hat der Führer *Kontrolle* über die Situation, im ungünstigen Fall kann er die Situation nicht oder kaum kontrollieren. Unterscheidet man an jeder der drei Situationsvariablen nur zwei Ausprägungen (z. B. beliebt - nicht beliebt) und keine feineren Abstufungen, so erhält man durch Kombination 8 mögliche Gruppensituationen. Ihre hypothetische Rangreihe hinsichtlich ihrer Vorteilhaftigkeit für den Führer (nach FIEDLER) ist in Tabelle 81 dargestellt.

Die zentrale Hypothese in FIEDLERS Modell besagt, daß unter extrem günstigen bzw. extrem ungünstigen Bedingungen ein autoritärer Führungsstil effizient ist, während unter mittleren Bedingungen ein demokratischer Führungsstil eine höhere Gruppenleistung erbringt. Diese Hypothese wird u. a. folgendermaßen begründet: Unter sehr günstigen Umständen sind die Gruppenmitglieder noch am ehesten bereit, einen autoritären Führer zu akzeptieren. Unter sehr ungünstigen Umständen erreicht ein autoritärer Führer mehr als ein demokratischer, weil er die Gruppe «zusammenhält». Unter mittelmäßigen Bedingungen hat ein demokratischer Führer die Möglichkeit, auftretende Spannungen zu reduzieren; ein autoritärer Führer würde eher Spannungen, Ängste und Unzufriedenheit vermehren, was der Gruppenleistung abträglich ist. Anders formuliert: Unter günstigen Umständen darf der Führer autoritär sein, unter ungünstigen Umständen muß er autoritär sein. Bei mittelmäßigen Bedingungen wird eher ein demokratischer Führer sein Ziel erreichen.

Tabelle 81

	günstig I	II	III	IV	V	VI	VII	ungünstig VIII
Sympathie- beziehungen	beliebt	beliebt	beliebt	beliebt	nicht beliebt	nicht beliebt	nicht beliebt	nicht beliebt
Strukturier- theitsgrad der Aufgabe	st.	st.	nicht st.	nicht st.	st.	st.	nicht st.	nicht st.
Macht des Führers	stark	schwach	stark	schwach	stark	schwach	stark	schwach

FIEDLER verwendet nicht die Begriffe autoritär und demokratisch. Er klassifiziert Führer nach deren LPC-Werten. Dieser Kennwert wird gewonnen, indem der Führer jene Person auf mehreren wertenden Skalen (angenehm - unangenehm, freundlich - unfreundlich usw.) einstuft, mit der die Zusammenarbeit am schwierigsten war (least preferred coworker = LPC).

Manche Vpn urteilen sehr negativ über den am wenigsten geschätzten Mitarbeiter (niedriger LPC-Wert). Solche Personen sind (wie sich in mehreren Untersuchungen gezeigt hat) aufgaben- und leistungsorientiert. Wer die Vervollständigung einer Aufgabe behindert, wird von ihnen negativ beurteilt - seine persönlichen Qualitäten beeinflussen das Urteil nicht. Personen mit niedrigem LPC-Wert neigen zu einem direktiven und aufgabenorientierten Führungsverhalten. Für persönliche Beziehungen und Probleme zeigen sie wenig Interesse.

Andere Vpn beurteilen auch den am wenigsten geschätzten Mitarbeiter relativ positiv (hoher LPC-Wert). Diese sind sozial-emotional orientiert. Persönliche Qualitäten und das «Gruppenklima» sind ihnen oft wichtiger als die Leistung: Auch wenn jemand kein guter Mitarbeiter ist, kann er ein wertvoller Mensch sein. Der LPC-Wert ist nach FIEDLER in erster Linie Ausdruck der Motivations- oder Einstellungshierarchie einer Person. Bei hohem LPC ist der Führer mehr beziehungs- als aufgabenorientiert, bei niedrigem LPC ist es umgekehrt. Der LPC-Wert ist Ausdruck der mehr oder weniger aufgabenorientierten Einstellungen des Führers, erlaubt aber nicht unbedingt Voraussagen des Führungsverhaltens.

Die zentrale Hypothese, daß unter extrem günstigen und extrem ungünstigen Bedingungen ein aufgabenorientierter Führer (mit niedrigem LPC-Wert) effizient ist, während unter mittleren Bedingungen ein beziehungsorientierter Führer (mit hohem LPC-Wert) bessere Gruppenleistungen erzielt, wurde durch die Analyse eines außerordentlich umfangreichen Datenmaterials (von mehr als 800 Gruppen) bestätigt (FIEDLER, 1964). In Situationen vom Typ IV und V erbrachten die Gruppen mit demokratischer Führung höhere Leistungen.

Allerdings konnte die von FIEDLER postulierte Relation zwischen der Effizienz von Führungs-

stilen und der Vorteilhaftigkeit der Gruppensituation für den Führer nicht immer nachgewiesen werden. So stellten SHAW und BLUM (1966) nur unter extrem günstigen, nicht aber unter ungünstigen Gruppenbedingungen eine größere Effizienz des autoritären Führungsstils fest. Die Ergebnisse einer neueren Untersuchung von CHEMERS und SKRZYPEK (1972) stimmen allerdings vollständig mit FIEDLERS Theorie überein.

Später hat FIEDLER (1986) sein Kontingenzmodell durch Annahmen über die Wirkung von Intelligenz und Wissen des Führers ergänzt. FIEDLER nimmt an, daß sich Intelligenz, sowie aufgabenrelevante Fähigkeiten und aufgabenrelevantes Wissen positiv auf den Erfolg des Führers auswirken können. Das ist aber nur dann der Fall, wenn (1) sich der Führer direktiv verhält, (2) das Wissen und die Fähigkeiten des Führers für die Aufgabe der Gruppe relevant sind, und (3) der Führer von der Gruppe unterstützt wird. In anderen Fällen (z. B. bei nichtdirektiven Führern) wurde kein Zusammenhang und mitunter sogar eine negative Korrelation zwischen Führerintelligenz und Gruppenleistung festgestellt. Wie in der alten, persönlichkeitszentrierten Führungsforschung wird hier wieder ein Persönlichkeitsmerkmal mit der Qualität eines Führers in Zusammenhang gebracht. Im Gegensatz zur älteren Führungsforschung behauptet FIEDLER aber nicht, daß Intelligenz generell mit Führungsqualitäten korreliert, sondern nur, daß Intelligenz für den Führer unter bestimmten Bedingungen nützlich ist. Auch andere neuere Untersuchungen zur Gruppenführung machen wieder von Persönlichkeitsmerkmalen Gebrauch. So zeigten SORRENTINO und FIELD (1986), daß Personen mit hoher Leistungsmotivation und einem hohen Geselligkeitsbedürfnis besonders viel sprechen, und bevorzugt Führungspositionen erhalten.

Das Kontingenzmodell von FIEDLER ist nach wie vor die bekannteste und einflußreichste Führungstheorie. Viel Beachtung fanden aber auch Weg-Ziel-Theorien der Führung (EVANS, 1970; HOUSE, 1971). Diese Modelle gehen davon aus, daß der Führer sowohl das (Arbeits)ziel als auch das zielführende Verhalten (den Weg zum Ziel) der Untergebenen beeinflusst. Im Gegensatz zum Kontingenzmodell von FIEDLER steht bei den Weg-Ziel-Modellen nicht die Führungseffizienz

im Mittelpunkt des Interesses, sondern die Arbeitsmotivation und die Zufriedenheit der Untergebenen.

Die Arbeitsmotivation hängt von folgenden Faktoren ab: Vom intrinsischen Wert des Weges (des zielführenden Verhaltens), vom extrinsischen Wert des Weges (also von Belohnungen des Verhaltens), vom intrinsischen Wert des Ziels, und vom extrinsischen Wert des Ziels. Extrinsischer und intrinsischer Zielwert haben dabei um so mehr Gewicht, je größer die subjektive Wahrscheinlichkeit ist, mit dem gewählten Weg das Ziel zu erreichen.

Das Weg-Ziel-Modell ist also ein Spezialfall kognitiver Lern- und Motivationstheorien (genauer: ein Spezialfall der Erwartung-mal-Wert-Theorien, vgl. etwa die Theorie von ROTTER, 1954, in Abschnitt 2.42). Der Führer kann prinzipiell jede einzelne der genannten fünf Komponenten positiv oder negativ beeinflussen. Er kann z. B. durch bessere Bezahlung den extrinsischen Wert des Weges erhöhen. Durch geeignete Arten von Lob (vgl. Abschnitt 5.434) kann er auch den intrinsischen Wert des Weges vergrößern. Durch sachkundige Informationen kann er die subjektive Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung erhöhen, usw.

Welcher Führungsstil die stärkste Motivation und die größte Zufriedenheit bewirkt, hängt von Situationsfaktoren (z. B. Aufgabentyp, Gruppenklima) und von Persönlichkeitsmerkmalen der Untergebenen ab (HOUSE und DESSLER, 1974). Es werden direktive, partizipative, unterstützende und leistungsorientierte Führungsstile unterschieden. Extern kontrollierte Personen bevorzugen einen direktiven, intern kontrollierte einen partizipativen Führungsstil. Bei unstrukturierten Aufgaben ist ein direktiver Führungsstil günstiger, bei gut strukturierten Aufgaben ein partizipativer. Personen mit (subjektiv) hohen aufgabenrelevanten Fähigkeiten schätzen direkte Führung weniger als Personen mit geringeren Fähigkeiten.

Ein verwandtes Modell von VROOM und YETTON (1973) beschreibt verschiedene Entscheidungsstile, und die jeweiligen günstigen bzw. ungünstigen Bedingungen. Das Modell der vertikalen Dyadenbeziehungen (vertical dyad linkage model) berücksichtigt, daß sich Führer nicht zu allen Gruppenmitgliedern in gleicher Weise verhalten, sondern bei verschiedenen Mitgliedern

unterschiedliche Führungsstile verwenden (GRAEN und SCHIEMANN, 1978).

## 6.3 Gruppenprozesse

### 6.31 Konformität und soziale Vergleichsprozesse

#### 6.311 FESTINGERS Theorie der sozialen Vergleichsprozesse

In jeder Gruppe besteht ein gewisses Ausmaß an Konformität, d. h. die Verhaltensweisen, Einstellungen und Meinungen der Mitglieder stimmen weitgehend oder teilweise überein. Ein gewisses Maß an Konformität ist für das Funktionieren zielgerichteter Gruppenaktivitäten und für das Weiterbestehen der Gruppe notwendig. Ware keinerlei Konformität vorhanden - hätten beispielsweise alle Mitglieder voneinander abweichende Einstellungen und Meinungen -, dann würde diese deutliche Unähnlichkeit der Personen keine starken gegenseitigen Sympathien aufkommen lassen (vgl. Abschnitt 5.312) und damit zum Zerfall der Gruppe beitragen. Ferner würden ständige Meinungsverschiedenheiten zielgerichtete Interaktionssequenzen stark beeinträchtigen.

Konformität kann durch verschiedene Ursachen entstehen. Wie im Abschnitt 6.1 (besonders in Abschnitt 6.12 über soziale Tauschprozesse) detailliert gezeigt wurde, sind insbesondere Prozesse der wechselseitigen Verstärkung und Bestrafung dafür maßgebend, welche Interaktionsmuster entstehen, ob es überhaupt zu stabilen, «eingespielten» interpersonellen Verhaltensweisen kommt usw. Da konformes Verhalten als imitatives Verhalten angesehen werden kann, sind hier auch alle Faktoren relevant, die in Abschnitt 2.4 behandelt wurden (direkte und/oder stellvertretende Verstärkung imitativer bzw. konformer Verhaltensweisen, Bestrafung oder Extinktion abweichenden Verhaltens, Eigenschaften der Modellperson, insbesondere Macht und Beliebtheit, usw.).

Es gibt jedoch viele Fälle, in denen Konformität ohne erkennbare äußere Verstärker oder Strafereize entsteht. Ferner gibt es häufig Situationen, Probleme und Fragestellungen, die für alle Mitglieder einer Gruppe neuartig und unbekannt sind. In solchen Fällen kann Konformität nicht

durch Verstärkung imitativen Verhaltens entstehen, sondern die Gruppe muß erst eine einheitliche Meinung «erarbeiten» bzw. Verhaltensnormen festlegen. Prozesse dieser Art sind Gegenstand von FESTINGERS Theorie der sozialen Vergleichsprozesse (FESTINGER, 1950, 1954). Die Theorie postuliert ein Bedürfnis des Menschen, seine Meinungen zu überprüfen. Die Annahme eines solchen Bedürfnisses kann lernpsychologisch begründet werden. Solange eine Meinung nicht (wenigstens subjektiv) bewiesen oder widerlegt ist, besteht Ungewißheit. Aus dieser Meinungsunsicherheit entsteht aber auch Verhaltensunsicherheit - man weiß nicht, «wonach man sich richten soll». Wenn hinsichtlich eines Objekts keine klare Meinung vorhanden ist, sind diesem Objekt gegenüber verschiedene Verhaltensalternativen möglich (man weiß ja nicht, welches Verhalten optimal oder adäquat wäre). Damit ist ein aversiver Zustand, nämlich ein intraindividuellem Konflikt, gegeben. Andererseits kann aufgrund einer klaren Meinung schnell und ohne Unsicherheit gehandelt werden.

Alle möglichen Meinungen lassen sich nach FESTINGER auf einem hypothetischen Kontinuum ordnen. Am einen Ende des Kontinuums stehen Meinungen über die «physische Realität». Solche Meinungen (z. B. daß Zitronen sauer schmecken oder daß Blei schwerer als Eisen ist) kann man - wenigstens prinzipiell - selbst überprüfen. Am anderen Ende des Kontinuums stehen Meinungen aus dem Bereich der «sozialen Realität». Darunter sind solche Meinungen zu verstehen, die prinzipiell nicht auf rational-empirischem Weg verifizierbar oder falsifizierbar sind: moralische, religiöse, metaphysische Fragen, größtenteils auch Meinungen und Einstellungen hinsichtlich sozialer Normen, sowie Meinungen über die eigenen Fähigkeiten (letztere sind zwar empirisch prüfbar, aber nur durch Vergleich mit anderen Personen).

Gerade der Bereich der sozialen Realität ist aber von großer persönlicher Bedeutung. Um hier zu klaren, «bewiesenen» Ansichten zu gelangen, setzen *soziale Vergleichsprozesse* ein. Man vergleicht sich hinsichtlich der fraglichen Punkte mit anderen Personen. Zu diesen Vergleichen werden nicht beliebige Personen herangezogen, sondern nur geeignete *Bezugspersonen* oder *Bezugsgruppen*. Das sind Personen, die einem

selbst hinsichtlich wichtiger Merkmale ähnlich sind (soziale Herkunft, Einstellungen, Fähigkeiten, evtl. auch Alter). - Allerdings wird durch neuere Arbeiten (etwa von GOETHALS und NELSON, 1973) in Frage gestellt, daß die Vergleichspersonen *immerähnliche* Personen sein müssen. Auf diesen Punkt wird im nächsten Abschnitt eingegangen.

Das Ergebnis eines sozialen Vergleichsprozesses entspricht einer der drei folgenden Möglichkeiten. Erstens: Im günstigsten Fall besteht Einigkeit innerhalb der Bezugsgruppe (bzw. zwischen den Bezugspersonen) und zwischen der Bezugsgruppe und der Person, die sich mit anderen vergleicht. In diesem Fall wird die fragliche Meinung von ihr als gesichert akzeptiert.

Zweitens: Es herrscht Übereinstimmung innerhalb der Bezugsgruppe, aber Diskrepanz zwischen dieser und der vergleichenden Person. Hier kommt es zu einer Angleichung der eigenen Meinung an die der Bezugsgruppe oder wenigstens zu einer teilweisen Änderung der eigenen Meinung, so daß sie dem von der Bezugsgruppe vertretenen Standpunkt näher kommt. Diese Hypothese läßt sich u. a. konsistenztheoretisch begründen. Eine Meinungsdivergenz zwischen ähnlichen und/oder wechselseitig positiv bewerteten Personen bedeutet einen unbalancierten Zustand. Balance kann durch Meinungsangleichung hergestellt werden.

Drittens: Es besteht Uneinigkeit innerhalb der Bezugsgruppe. Betrifft die Meinungsdivergenz ein für die Gruppe wichtiges Problem, so werden Prozesse einsetzen, die zur Bildung einer einheitlichen, von der ganzen Gruppe akzeptierten Meinung führen sollen. In vielen Fällen wird die Kommunikationshäufigkeit ansteigen - es wird diskutiert. Die Implikationen von FESTINGERS Theorie für das Kommunikationsverhalten in Gruppen werden später referiert (Abschnitt 6.316).

Ein besonders klares und eindrucksvolles Beispiel für das Zustandekommen von Konformität durch soziale Vergleichsprozesse ist das Experiment von SHERIF (1935). Das von SHERIF in seinem Experiment verwendete autokinetische Phänomen besteht darin, daß ein in einem völlig dunklen Raum kurzzeitig dargebotener Lichtpunkt sich zu bewegen scheint, obwohl er sich in Wahrheit nicht bewegt. Diese Täuschung kommt dadurch zustande, daß die Augen ständig

schnell aufeinanderfolgende, ruckartige Bewegungen vollziehen, wodurch der Lichtpunkt wechselnde Netzhautstellen reizt.

Die Vpn sollten schätzen, wie weit sich der Punkt bewegt. Für die Vpn handelte es sich dabei um Meinungen, die in den Bereich der sogenannten sozialen Realität fallen. Da die Vpn im völlig abgedunkelten Versuchsraum keinerlei Bezugspunkte hatten, war es unmöglich, die Richtigkeit der eigenen Schätzung zu überprüfen.

Im Einzelversuch gaben die Vpn sehr divergente Urteile über das Bewegungsausmaß beim autonometischen Phänomen ab. Die Schätzungen reichten von wenigen Zentimetern bis zu einem Viertelmeter. Anschließend mußten die Vpn in Gruppen zu zwei oder drei Personen ihre Urteile laut abgeben, so daß jede Vp über die Schätzungen der anderen Gruppenmitglieder Bescheid wußte. Die Gruppensitzungen wurden mehrmals wiederholt und dabei zeigte sich eine deutliche Konvergenz der Urteile. Die Vpn jeder Gruppe «einigten sich» auf eine von allen Mitgliedern akzeptierte Schätzung der Bewegung. Eine konforme Meinung hatte sich gebildet. Wurden die Vpn nachher wieder im Einzelversuch über das vermeintliche Bewegungsausmaß gefragt, so behielten sie das in der Gruppe gebildete Urteil bei. Abbildung 170 zeigt einen typischen Reaktionsverlauf für eine Dreipersonengruppe. Spätere Untersuchungen zeigten, daß die in der Gruppe gebildete Meinung vom Einzelnen lange Zeit beibehalten wird (bei BOVARD [1948] mindestens 28 Tage; bei ROHRER, BARON, HOFFMAN und SWANDER [1954] ein Jahr).

Das Verhalten der Vpn im SHERIF-Experiment entspricht genau der Theorie von FESTINGER. Zunächst sind die Vpn mit einer Situation konfrontiert, in der zwar eine Meinungsbildung notwendig ist, die es aber nicht erlaubt, die eigene Meinung zu überprüfen. Dann setzen soziale Vergleichsprozesse ein, die (in den meisten Gruppen) ergeben, daß weitgehend divergierende Meinungen bestehen. Das wird offensichtlich als aversiv erlebt und die Meinungen der Vpn beginnen zu konvergieren, bis schließlich Konformität erreicht ist. Die solchermaßen gebildete Meinung wird als «richtig» angesehen und - auch außerhalb der Gruppensituation - beibehalten. Zeigen die sozialen Vergleichsprozesse (wie in manchen Gruppen des SHERIF-

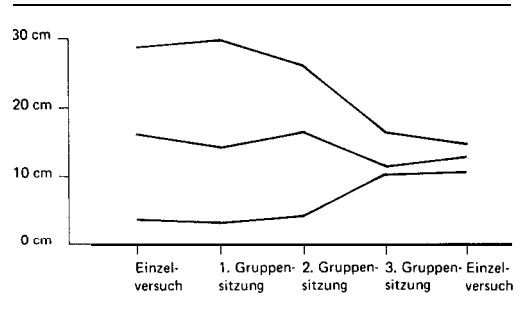


Abbildung 170

Experiments), daß die Schätzungen der Vpn übereinstimmen, dann betrachtet jede Vp ihre Meinung als «validiert» und ändert sie im Lauf des Experiments nicht.

FESTINGER beschränkte den Geltungsbereich seiner Theorie auf Meinungen und Fähigkeiten (später wurde er durch SCHACHTER, 1959, auch auf Gefühle ausgedehnt, s. Abschnitt 6.315). Man überprüft die Gültigkeit seiner Meinungen und das Ausmaß seiner Fähigkeiten durch soziale Vergleiche. Zwischen Meinungs- und Fähigkeitsvergleichen bestehen sowohl Parallelen als auch Unterschiede. Die Vergleichsprozesse sind in beiden Fällen ähnlich, aber ihre Folgen sind unterschiedlich. Bei Meinungen können Vergleichsprozesse eine stabile Gruppennorm bewirken (wie etwa im SHERIF-Experiment). Bei Fähigkeiten ist das nicht unbedingt der Fall, denn es gibt zwar keine besseren oder schlechteren Meinungen, aber es gibt größere und geringere Fähigkeiten. Da die meisten Personen (zumindest ein wenig) besser als der Durchschnitt sein wollen, würden die sozialen Vergleiche der Fähigkeiten einen ständigen Wettbewerb bewirken, wenn das nicht durch andere Faktoren verhindert oder eingeschränkt wird.

Der entscheidende Faktor ist hier das Motiv nach Selbstwerterhaltung. Vergleiche mit Personen, die über höhere Fähigkeiten verfügen, bedrohen den Selbstwert, und werden daher häufig vermieden. Bei Fähigkeiten gibt es eine gewisse Vorliebe für Vergleiche «nach unten» (downward comparison, s. HAKMILLER, 1966; WILLS, 1981). Diese Tendenz zum Vergleich nach unten gibt es aber nicht nur bei Fähigkeiten, sondern bei allen Selbstaspekten, die den Selbstwert und das Wohlbefinden beeinflussen können (z. B. Geld, Gesundheit). Man kann passive und aktive

Vergleiche nach unten unterscheiden. Ein passiver Vergleich nach unten liegt vor, wenn man sich mit Personen vergleicht bzw. an Personen erinnert, die eine schlechtere Position haben als man selbst. Bei aktiven Vergleichen nach unten werden andere Personen abgewertet oder sogar behindert, so daß bei ihnen eine objektive Verschlechterung eintritt.

Ähnliche, aber differenziertere Aussagen macht die Selbstwerterhaltungstheorie (SEM-Theorie) von TESSER (1986, 1988, s. Abschnitte 5.464 und 6.135). Nach TESSER ist der Vergleich mit einer überlegenen Person nur dann selbstwertbedrohend, wenn die andere Person auf einer zentralen Selbstdimension überlegen ist, und wenn gleichzeitig große psychologische Nähe zur Vergleichsperson vorhanden ist. In solchen Fällen kann der soziale Vergleichsprozeß verschiedene Wirkungen haben: Man kann die eigene Position objektiv verbessern (Wettbewerb), man kann die Vergleichsperson behindern, man kann die psychologische Distanz zu ihr vergrößern (und damit Vergleichsprozesse vermeiden), man kann das Selbstbild neu definieren (und der bisher zentralen Vergleichsdimension eine periphere Stelle zuweisen), usw.

### 6.312 Weitere Erklärungsprinzipien

Aus lerntheoretischer Sicht ist zu erwarten, daß jemand um so eher eine Meinung ändern wird (um so eher zu Konformität bereit ist), je seltener er für die Äußerung dieser Meinung verstärkt und/oder je öfter er dafür bestraft wurde. Andererseits kann man annehmen, daß jemand, der häufig für die Kundgabe seiner Meinung verstärkt wurde, diese kaum ändern wird.

MAUSNER (1954) zeigte experimentell die Richtigkeit dieser Hypothesen. In einer modifizierten Form des SHERIF-Experiments mußten die Vpn zunächst im Einzelversuch das vermeintliche Bewegungsausmaß des Lichtpunktes schätzen (und zwar 200mal). Eine Hälfte der Vpn wurde in 82 Prozent der Durchgänge verstärkt (indem der VI «richtig» sagte), die anderen Vpn wurden in 82 Prozent der Durchgänge bestraft (indem der VI «falsch» sagte).

Anschließend folgten 200 weitere Durchgänge in Zweiergruppen ohne Verstärkung bzw. Bestrafung durch den VI. Es wurden immer solche Vpn zu einer Dyade zusammengefaßt, deren durchschnittliche Urteile im Einzelversuch sehr

unterschiedlich waren. Drei Arten von Dyaden wurden gebildet: Beide Vpn waren im Einzelversuch verstärkt worden; eine Vp war verstärkt und die andere bestraft worden; beide waren bestraft worden,

Typische Ergebnisse zeigt Abbildung 171. Konformität wurde nur dann erzielt, wenn wenigstens eine Vp der Dyade nicht verstärkt worden war. Waren beide Vpn nicht verstärkt worden, dann einigten sie sich auf eine Meinung, die in der Mitte zwischen ihren ursprünglichen Meinungen lag. Nur in diesem Fall entsprachen die Ergebnisse denen von SHERIF. War nur eine Vp verstärkt worden und die andere nicht, kam es zwar ebenfalls zu Konformität, aber auf andere Weise. Die verstärkte Vp beharrte auf ihrem Urteil und die nicht verstärkte Vp «gab nach» und paßte ihr Urteil vollständig oder weitgehend dem der zweiten Vp an. Dyaden, deren Mitglieder beide im Einzelversuch verstärkt wurden, erreichten keine konforme Meinung.

Die Wirksamkeit des Balanceprinzips in Konformitätssituationen wurde von SAMPSON und INSKO (1964) nachgewiesen. Nach konsistenztheoretischer Ansicht ist Meinungsdivergenz bzw. Einstellungsdivergenz zwischen zwei Personen A und B nur dann unangenehm (unbalanciert), wenn Sympathie zwischen A und B besteht (vgl. Abschnitt 5.312). Bei Abneigung zwischen A und B wird eine Urteilsdifferenz keineswegs als inkonsistent und unangenehm erlebt. In diesem Fall würde Übereinstimmung zwischen A und B eine inkonsistente Situation darstellen und könnte - um die Balance wiederherzustellen - zur Herstellung einer Urteilsdifferenz führen.

SAMPSON und INSKO verwendeten ebenfalls das autokinetische Phänomen. Die Vpn mußten in Dyaden die Bewegungsweite beurteilen. Jede Dyade bestand aber nur aus einer «echten» Vp. Die andere «Vp» war ein Mitarbeiter des VI. Bei einer Hälfte der Vpn benahm sich der Mitarbeiter (vor dem Hauptteil des Versuchs) außerordentlich freundlich und zustimmend, bei den anderen Vpn verhielt er sich abweisend und beleidigend. Eine Einstellungsmessung zeigte, daß diese Vorgangsweise wirksam war, so daß der Mitarbeiter im ersten Fall von den Vpn positiv bewertet wurde und den anderen Vpn unsympathisch war. Jede dieser Versuchsbedingungen (sympathischer bzw. unsympathischer Mitarbeiter) wurde

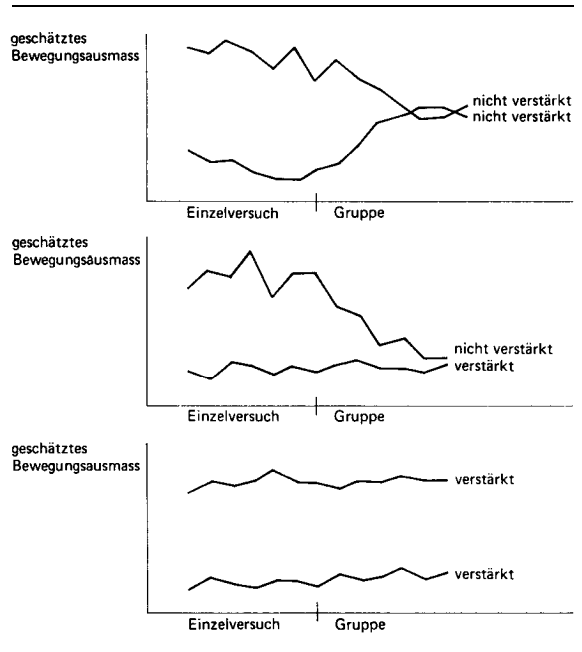


Abbildung 171

weiterhin unterteilt: Der Mitarbeiter urteilte entweder sehr ähnlich wie die echte Vp oder sehr verschiedenartig. Insgesamt wurden also vier Versuchsbedingungen verwendet:

- (1) sympathischer Mitarbeiter, ähnliche Urteile (balanciert),
- (2) sympathischer Mitarbeiter, abweichende Urteile (unbalanciert),
- (3) unsympathischer Mitarbeiter, ähnliche Urteile (unbalanciert),
- (4) unsympathischer Mitarbeiter, abweichende Urteile (balanciert).

Der Mitarbeiter beharrte immer auf seinen Urteilen, so daß eventuelle Meinungsänderungen nur seitens der echten Vp möglich waren. Die Voraussage der HEIDERSchen Theorie lautet, daß balancierte Situationen stabil und unbalancierte instabil sind. Auf das Experiment von SAMPSON und INSKO bezogen lautet die Voraussage: In den Versuchsbedingungen (1) und (4) sind keine Urteilsänderungen zu erwarten. In den unbalancierten Bedingungen (2) und (3) dagegen ist mit Urteilsänderungen zu rechnen, und zwar in Bedingung (2) - sympathischer Mitarbeiter - mit einer Angleichung der zunächst divergierenden Urteile und in Bedingung (3) - unsympathischer Mitarbeiter - mit einer Vergrößerung der Urteilsdifferenzen. Anders formuliert behauptet

die Balancetheorie, daß nur solche Personen, die einander positiv bewerten, Konformität erreichen bzw. bereits vorhandene Konformität beibehalten; Personen, die einander negativ bewerten, erzielen keine Konformität bzw. tendieren dazu, bereits vorhandene Konformität zu verringern. Die Ergebnisse von SAMPSON und INSKO bestätigen diese Hypothesen<sup>5</sup>.

Abschließend sei noch auf die Untersuchung von GOETHALS und NELSON (1973) verwiesen, die Zweifel an dem Postulat FESTINGERS aufkommen läßt, daß *ausschließlich* ähnliche Personen für soziale Vergleichsprozesse in Frage kommen und daß die Gewißheit hinsichtlich der eigenen Meinung nur durch Übereinstimmung mit *ähnlichen* Personen bestärkt wird. Die Ergebnisse von GOETHALS und NELSON zeigten folgendes: Bei Einstellungen (Bewertungen) vergrößert Übereinstimmung mit ähnlichen Personen eher das Vertrauen in die «Richtigkeit» der Einstellung

<sup>5</sup> Die genannten Hypothesen sind aus HEIDERS Balancetheorie abgeleitet. NEWCOMBS modifizierte Version der Balancetheorie (siehe Abschnitt 5.312) gestattet nicht die Ableitung der Hypothesen über einander unsympathische Personen. Nach NEWCOMB ist es völlig belanglos, ob zwischen solchen Übereinstimmung besteht oder nicht. Die Daten des SAMPSON und INSKO-Experiments sprechen für HEIDERS und gegen NEWCOMBS Version der Balancetheorie.

als Übereinstimmung mit unähnlichen Personen. Bei nicht wertbezogenen Meinungen dagegen ist es umgekehrt. Eine Erklärung dieses Ergebnisses könnte darin gesehen werden, daß die Meinungen unähnlicher Personen als objektiver angesehen werden als diejenigen ähnlicher Menschen. Daher sind sie glaubwürdiger und (subjektiv) beweiskräftiger.

Die Hypothesen von GOETHALS und NELSON beruhen auf attributionstheoretischen Überlegungen. Eine Person, die soziale Vergleichsprozesse anstrebt, will wissen, ob ihr Urteil richtig ist oder nicht. Hier spielen zwei Variablen eine wesentliche Rolle: der Grad der Übereinstimmung mit den Vergleichspersonen, und in welchem Ausmaß die vergleichende Person (in wichtigen Merkmalen) den Vergleichspersonen ähnlich ist. Wenn man mit ähnlichen Personen übereinstimmt, muß das keine Bestätigung für die Richtigkeit des eigenen Urteils sein. Ähnliche Personen können die gleichen urteilsverzerrenden Tendenzen haben wie man selbst. Es ist also trotz Übereinstimmung eine Personenattribution des Urteils möglich. Ferner ist Meinungsverschiedenheit mit unähnlichen Personen keine eindeutige Widerlegung des eigenen Urteils. Unterschiedliche urteilsverzerrende Tendenzen können die Ursache der Meinungsdivergenz sein.

Informativer ist Meinungsverschiedenheit mit ähnlichen Personen bzw. Übereinstimmung mit unähnlichen Vergleichspersonen (vgl. GOETHALS und DARLEY, 1977). Nichtübereinstimmung mit ähnlichen Personen kann man kaum auf gemeinsame Fehlertendenzen zurückführen. Daher müßten in diesem Fall Zweifel an der Richtigkeit des eigenen Urteils entstehen. Wenn man dagegen mit unähnlichen Personen übereinstimmt, ist die Übereinstimmung wahrscheinlich nicht durch gemeinsame Fehlertendenzen entstanden. In diesem Fall ist eine Stimulusattribution des Urteils gerechtfertigt: Das übereinstimmende Urteil unähnlicher Personen wurde durch Eigenschaften des beurteilten Objekts verursacht. Daher sollte Übereinstimmung mit unähnlichen Vergleichspersonen eine besonders überzeugende Bestätigung der eigenen Meinung sein. Diese attributionstheoretischen Überlegungen stimmen mit Ergebnissen von FAZIO (1979) überein.

### 6.313 Konflikt zwischen physischer und sozialer Realität

Die in den letzten Abschnitten referierten Experimente bezogen sich auf das Entstehen von Konformität in äußerst unklaren Situationen bzw. hinsichtlich objektiv nicht prüfbarer Fragen. In solchen Fällen ist Übereinstimmung mit ähnlichen und positiv bewerteten Personen angenehm. Der einhelligen Meinung einer positiv eingeschätzten Gruppe paßt man sich dann gerne an.

Sehr unangenehm ist es jedoch, wenn die eigene Meinung über einen *prüfbaren* Sachverhalt nicht mit dem Standpunkt anderer Personen übereinstimmt. Das ist besonders dann der Fall, wenn *mehrere positiv bewertete Personen übereinstimmend* eine Meinung vertreten, die von der eigenen verschieden ist. Solche Situationen kann man als einen Konflikt zwischen physischer und sozialer Realität bezeichnen. Auf der einen Seite steht die eigene, mehr oder weniger wohlbegründete Meinung über ein objektiv entscheidbares Problem (physische Realität); dem steht auf der anderen Seite die abweichende, aber einhellige Meinung einer Gruppe gegenüber (soziale Realität).

Hier liegt ein äußerst unangenehmer Konflikt vor. Soll man seinen Sinnen und seiner Vernunft trauen und auf der eigenen Meinung beharren oder soll man nachgeben und sich der Majorität anschließen (da es doch unwahrscheinlich erscheinen mag, daß sich zahlreiche Personen in gleicher Weise irren)?

Den eben skizzierten Problembereich hat erstmals ASCH (1951, 1956) experimentell untersucht. Die Vpn nahmen scheinbar an einem Wahrnehmungsexperiment teil. In 18 Versuchsdurchgängen mußte die Vp jeweils eine Linie («Standardreize») mit drei anderen Linien («Vergleichsreize») vergleichen und feststellen, welche der drei Vergleichslinien dieselbe Länge hat wie die einzelne Linie (siehe Abbildung 172). Die Längen der Vergleichslinien waren so ausgewählt worden, daß jede normalsichtige Vp praktisch immer richtig urteilen konnte.

Die Vpn nahmen in Gruppen von acht Personen an den Versuchen teil. Eine Vp nach der anderen gab ihr Urteil laut ab. Unter den anwesenden Personen war jedoch nur eine «echte» Vp; die anderen waren Mitarbeiter des V1. Aufgrund der Sitzanordnung urteilte die echte Vp immer als

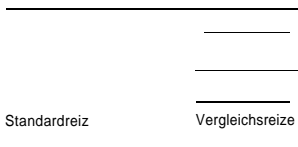


Abbildung 172

letzte. Die Mitarbeiter des VI äußerten in 12 der 18 Durchgänge falsche Urteile, aber immer in völliger Übereinstimmung miteinander.

Für den Großteil der Vpn war dieses Experiment außerordentlich unangenehm. Nicht selten kam es zu heftigen Reaktionen der Vpn, und viele waren sehr erleichtert, nachdem sie am Ende des Experiments über dessen tatsächlichen Zweck aufgeklärt worden waren. Daraus geht hervor, daß selbst in einer so trivialen und persönlich bedeutungslosen Situation wie hier beim Vergleich von Linien die Konfrontation mit einer einhellig, aber abweichend urteilenden Gruppe äußerst unangenehm ist.

Das Hauptergebnis dieses Experiments war, daß in den kritischen Durchgängen (d. h. in den 12 Versuchsdurchgängen mit falschen Urteilen der Majorität) etwa ein Drittel aller Urteile der naiven Vpn falsch waren, und zwar entweder mit den Urteilen der Mitarbeiter des VI übereinstimmten oder zumindest in der gleichen Richtung lagen. Wie Tabelle 82 zeigt, gab es bei diesem Experiment große interindividuelle Unterschiede. Während manche Vpn fast immer dem Majoritätsdruck nachgaben, taten dies immerhin 13 der insgesamt 50 Vpn nie. Bei den Vpn einer Kontrollbedingung, die die gleichen Aufgaben ohne soziale Beeinflussung ausführten, kam es insgesamt nur zu drei Fehlurteilen.

Die unterschiedlichen Reaktionstendenzen verschiedener Vpn im ASCH-Experiment sind wohl größtenteils auf unterschiedliche Lernerfahrungen zurückzuführen. Jeder Mensch wird sowohl für richtiges Urteilen verstärkt (weil richtige Urteile erfolgreiches Handeln ermöglichen und - z. B. in der Schule - soziale Verstärker wie Zustimmung und Anerkennung bringen) als auch für das Akzeptieren der Meinungen anderer Personen (weil die Urteile anderer Menschen manchmal richtig sind und weil abweichende Standpunkte oft zu einer Bestrafung führen). In Abhängigkeit davon, ob in der Vergangenheit die korrekten eigenen Meinungen oder das Akzeptieren fremder (richtiger oder falscher) Mei-

Tabelle 82

Anzahl der Vpn, die die nebenstehende Zahl von Fehlurteilen abgaben

Zahl der Fehler pro Vp	Versuchsgruppe (N = 50)	Kontrollgruppe (N = 37)
0	13	35
1	4	1
2	5	1
3	6	0
4	3	0
5	4	0
6	1	0
7	2	0
8	5	0
9	3	0
10	3	0
11	1	0
12	0	0
	Mittelwert: 3,84 Fehlurteile pro Vp	Mittelwert: 0,08 Fehlurteile pro Vp

nungen häufiger und massiver verstärkt wurde, wird man sich im ASCH-Experiment (und in ähnlichen Situationen) eher unbeeinflussbar oder nachgiebig verhalten. Ferner spielen Selbstbestrafung und Selbstverstärkung in diesem Zusammenhang eine Rolle. Wenn jemand eine positive Einstellung dazu hat, möglichst aufrichtig zu sein und die eigene Überzeugung unter allen Umständen zu vertreten, dann würde er wahrscheinlich mit Selbstbestrafung («Gewissensbissen») reagieren, wenn er einer Mehrheitsmeinung nachgibt.

Das Ausmaß des Nachgebens (d.h. wie viele Vpn sich der Mehrheit anschließen und wie oft sie das tun) hängt aber nicht nur von der Lerngeschichte der Vpn, sondern auch von Situationsvariablen ab. Es scheint plausibel, daß eine dieser Variablen die Gruppengröße ist. Bereits ASCH variierte in einer Modifikation seines ursprünglichen Versuchs die Gruppengröße. Wie die Ergebnisse zeigen, spielte die Gruppengröße wider Erwarten nur bis zu einem bestimmten Ausmaß eine Rolle (siehe Tabelle 83).

Wichtig ist vor allem, daß eine einige *Majorität* der naiven Vp gegenübersteht. Ist nur ein Mitarbeiter des VI vorhanden, der anders als die echte Vp urteilt, so werden dadurch die Meinungen der Vp kaum beeinflusst. Sie urteilt in diesem Fall

Tabelle 83

Anzahl der falsch urteilenden Mitarbeiter des VI	Kontrollbedingung	1	2	3	4	8	10-15
durchschnittliche Fehlerzahl pro Vp (max. 12 Fehler möglich)	0,08	0,33	1,53	4,00	4,20	3,84	3,75

nicht viel anders als die Vpn der Kontrollgruppe (die ihre Urteile schriftlich und ohne Kenntnis der Urteile anderer Personen abgaben). Ist die Vp aber mit zwei von ihr selbst abweichend, aber einstimmig urteilenden Personen konfrontiert, wird der Einfluß des sozialen Drucks bereits sehr deutlich. Bei einer Majorität von drei Personen ist der Effekt noch starker, nimmt aber mit weiter steigender Gruppengröße nicht mehr zu.

Der soziale Einfluß in solchen und ähnlichen Situationen ist offenbar vor allem darauf zurückzuführen, daß *mehrere Personen* völlig *übereinstimmende Meinungen* äußern. Aus der Übereinstimmung der Meinungen mehrerer Personen ziehen viele Vpn den Schluß, daß die Urteile der anderen doch nicht ganz falsch sein können (es wäre, wie gesagt, unwahrscheinlich, daß sich *einige* Personen in völlig *gleicher Weise* irren).

Diese Hypothese wurde von ASCH (1951) indirekt bestätigt. In einer weiteren Abwandlung des ursprünglichen Versuchsplans befand sich in jeder Gruppe ein Mitarbeiter des VI, der immer richtig urteilte. In diesem Fall kam es nur mehr zu 5,5 Prozent Fehlurteilen der naiven Vpn (gegenüber 32 Prozent bei einer völlig konsistent urteilenden Majorität). Auch neuere Ergebnisse (MOSCOVICI und FAUCHEUX, 1972) unterstützen die Annahme, daß Konsistenz der Meinungen ein bedeutender Einflußfaktor ist. ALLEN (1975) referiert eine Reihe von Untersuchungen, die zeigten, daß der Konformitätsdruck der Majorität an Wirksamkeit verlor, wenn die naive (richtig urteilende) Vp wenigstens von einer Person in der Gruppe in ihren Urteilen unterstützt wurde.

Dem Druck der Mehrheitsmeinung wird aber nicht nur aus Unsicherheit nachgegeben (weil eine übereinstimmend geäußerte Meinung vielleicht doch richtig ist), sondern auch, um antizipierte Strafreize wie Gelächter und Kopfschütteln zu vermeiden. In einigen Experimenten (z. B. DEUTSCH und GERARD, 1955) stellte sich heraus, daß Vpn, die zwar über die Urteile

anderer Personen informiert wurden, aber anonym urteilen konnten, dem Majoritätsdruck weniger nachgaben als unter «öffentlichen» Versuchsbedingungen.

Ein wichtiger Faktor ist ferner die Klarheit bzw. Eindeutigkeit der Urteilsituation. Die Linien im ASCH-Experiment waren so beschaffen, daß eine eindeutige und korrekte Urteilsbildung möglich war. Es handelte sich um ein Problem aus dem Bereich der physischen Realität. Wenn es sich um eine Aufgabe handelt, die wegen ihrer Unklarheit eher dem Bereich der sozialen Realität angehört, dann wird der Einfluß anderer Personen auf die Urteilsbildung noch starker sein. Eine solche Verschiebung der Situation in Richtung der sozialen Realität wäre beispielsweise dann gegeben, wenn die Längenunterschiede der Linien im ASCH-Experiment so gering sind, daß die Unterschiede für das menschliche Auge kaum noch wahrnehmbar sind.

In Übereinstimmung mit diesen Überlegungen konnte experimentell nachgewiesen werden (BLAKE, HELSON und MOUTON, 1957; CRUTCHFIELD, 1955; LONWYN und LIM, 1964), daß die Beeinflußbarkeit bei schwierigen und/oder unklaren Aufgaben größer ist als bei leichten. Als Beispiel sei erwähnt, daß im Versuch von CRUTCHFIELD der soziale Einfluß bei der Beurteilung des Flächeninhalts geometrischer Figuren größer war als beim Linienvergleich. Ebenso unterliegen Urteile nach Entfernung des Reizmaterials («aus dem Gedächtnis») mehr dem Druck fremder Meinungen als Urteile, die während der Wahrnehmung des Reizmaterials abgegeben werden (DEUTSCH und GERARD, 1955).

Es wurde oft die Frage aufgeworfen, wieweit die in diesem Abschnitt dargestellten Phänomene eine echte Meinungs- bzw. Einstellungsänderung widerspiegeln oder ob es sich dabei bloß um ein äußeres, verbales Nachgeben handelt, um eine Scheinanpassung nach außen unter Beibehaltung der ursprünglichen eigenen Meinung.

Die Beantwortung dieser Frage stößt zunächst auf methodische Schwierigkeiten. Es ist nicht gut möglich, eine Vp, die gerade einem Gruppenurteil zugestimmt hat, in Anwesenheit der ganzen Gruppe zu fragen, ob sie jetzt ehrlich und ihrer echten Überzeugung gemäß geantwortet habe. Unter solchen Umständen könnte kaum mit einer aufrichtigen Antwort gerechnet werden.

Eine bessere Möglichkeit, die mehrfach angewendet wurde, besteht darin, die Vp allein nach der Gruppensitzung nochmals aufzufordern, ihre Meinung zu äußern (z. B. LUCHINS und LUCHINS, 1955; vgl. auch das im Abschnitt 6.311 beschriebene Experiment von SHERIF, 1935). Eine andere Methode sieht vor, nach der Gruppensitzung die Majoritätsmeinung anzugreifen und danach die Meinungen der Vpn zu ermitteln (GERARD, 1954). Bleibt diese «Gegenpropaganda» wirkungslos, dann muß die Vp vom Gruppenurteil sehr überzeugt gewesen sein. Allerdings sind auch diese Methoden nicht völlig einwandfrei. Es ist unter gewissen Bedingungen möglich, daß die Vp zwar in der Gruppensituation «lügt», also sich gegen ihre Überzeugung dem Gruppenurteil anschließt, aber nach diesem einstellungsdiskrepanten Verhalten ihre Meinung ändert (die genauen Bedingungen für einen Prozeß dieser Art wurden im Abschnitt 4.46 dargestellt).

Experimente dieser Art zeigten, daß es bei sehr klaren Aufgaben (wie beim Linienvergleich) nur ganz selten zu einer echten Meinungsänderung kommt (LUCHINS und LUCHINS, 1955). In unklaren Situationen dagegen (etwa beim autokinetischen Phänomen) wird das in der Gruppe gebildete Urteil meistens akzeptiert (SHERIF, 1935; siehe Abschnitt 6.311).

Mit Hilfe der Signalentdeckungstheorie und entsprechenden Methoden (vgl. Abschnitt 4.21) konnte UPMAYER (1971) bei Helligkeitsurteilen nachweisen, daß die meisten Vpn unter dem Druck einer anders urteilenden Majorität nicht nur ihre öffentlichen Urteile der Mehrheit annäherten, sondern *gleichzeitig ihre Wahrnehmungsleistung verbesserten*. Dieses wichtige Ergebnis läßt den Schluß zu, daß der Majoritätsdruck zwar die Antworttendenzen der Vpn beeinflusst, aber wohl kaum deren Wahrnehmungen und Meinungen.

Die eben genannten Beispiele stellen Extrem-

fälle dar. Der Linienvergleich gehört eindeutig dem Bereich der physischen Realität an, während eine Beurteilung des autokinetischen Phänomens dem Bereich der sozialen Realität zuzuordnen ist. Die meisten realen Meinungsobjekte (z. B. soziale Probleme) liegen zwischen den Extremen; d. h. es gibt wenigstens teilweise objektive Kriterien (bzw. man glaubt, objektive Kriterien zu kennen), mit deren Hilfe man beurteilt, ob eine Meinung «richtig» ist oder nicht. In diesen Fällen, die für den Einzelnen nicht völlig eindeutig und rational entscheidbar sind, werden Gruppenmeinungen in einem gewissen Ausmaß die private Meinung beeinflussen.

Daher ist die Frage sinnvoll, welche Faktoren dazu beitragen, daß Gruppenmeinungen zu echten Meinungs- und Einstellungsänderungen führen. Es handelt sich hier um einen Spezialfall der Einstellungsänderung durch Kommunikation, wobei der Sender von meinungsändernden Mitteilungen nicht eine Einzelperson, sondern die Gruppe ist.

Im Abschnitt 4.32 wurde gezeigt, daß die Bewertung des Senders durch den Empfänger eine wichtige Variable bei Einstellungsänderungen ist. Je positiver der Sender vom Empfänger bewertet wird, desto einflußreicher ist er. Daher ist zu erwarten, daß eine Gruppenmeinung um so eher zu einer echten Meinungsänderung führt, je attraktiver die Gruppe für den Empfänger ist.

Wie bei Einzelpersonen, ist auch die Attraktivität einer Gruppe groß, wenn sie positive Reize bietet (z. B. Anerkennung), wenn ihre Mitglieder als einem selbst ähnlich wahrgenommen werden oder wenn die Gruppe bzw. die Mitglieder über positiv bewertete Eigenschaften verfügen. Es konnte in mehreren Experimenten nachgewiesen werden, daß attraktive Gruppen einflußreicher sind als negativ bewertete und daß ihr Einfluß auch bestehen bleibt, wenn die beeinflussten Vpn ihre Meinungen einzeln und anonym äußern (BERKOWITZ, 1954; GERARD, 1954).

KIESLER und CORBIN (1965) betonen jedoch, daß der geringe Einfluß unattraktiver und negativ bewerteter Gruppen nur dann auftritt, wenn es sich um kurzlebige Laborgruppen handelt, die nur für eine einzige Sitzung zusammengestellt werden. Bei dauerhaften Gruppen (und daher auch in den meisten Realgruppen) ist zu erwarten, daß auch unattraktive Gruppen einen starken

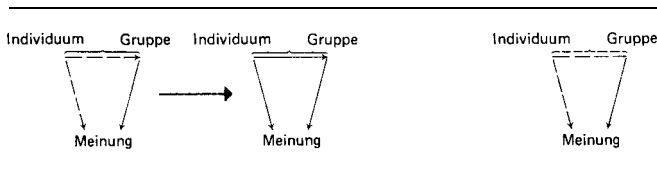


Abbildung 173

Einfluß auf Meinungen und Einstellungen haben.

Diese Hypothese läßt sich konsistenztheoretisch begründen (KIESLER und CORBIN bevorzugen allerdings eine andere Begründung). Es ist schwierig, eine Gruppe negativ zu bewerten, mit der man über längere Zeit interagieren muß. In diesem Fall entsteht eine unbalancierte kognitive Struktur (positive Einheitsrelation und negative Wertrelation), siehe Abbildung 173 a. Die Inkonsistenz kann hier nur durch Aufwertung der Gruppe und Akzeptieren der Gruppenmeinung aufgelöst werden<sup>6</sup>.

Bei einer Gruppe dagegen, die man nach kurzer Zeit wieder verlassen kann (z. B. sofort nach dem Experiment), bietet die Abwertung der Gruppe keine Schwierigkeiten, siehe Abbildung 173 b. Nichtübereinstimmung mit negativ bewerteten Personen verursacht keine Inkonsistenz. Daher wird keine Meinungsänderung stattfinden. Die unattraktive Gruppe, die man jederzeit verlassen kann, bleibt erfolglos.

Um diese Hypothese zu prüfen, variierten KIESLER und CORBIN einerseits die Attraktivität der Gruppe und andererseits die Bindung (commitment) der Vpn an die Gruppe. Einer Hälfte der Vpn wurde gesagt, daß der Versuch nach einer Gruppensitzung beendet wäre. Den anderen Vpn teilte der VI mit, daß die Gruppe mehrmals zusammentreffen werde.

Bei kurzlebigen Gruppen war die Einstellungsänderung um so größer, je attraktiver die Gruppe war (es wurden echte Einstellungsänderungen im Einzelversuch nach der Gruppensitzung gemessen). Wurden dagegen weitere Interaktionen

erwartet, bewirkten auch unattraktive Gruppen beträchtliche Einstellungsänderungen.

Im Zusammenhang mit der Unterscheidung zwischen echter Einstellungsänderung und bloßem Nachsprechen der Mehrheitsmeinung sind auch dissonanztheoretische Überlegungen aufschlußreich. Es ist bekannt, daß einstellungsdiskrepantes Verhalten unter ganz bestimmten Bedingungen zu Einstellungsänderungen führt, um Übereinstimmung zwischen Verhalten und Einstellung herzustellen (vgl. Abschnitt 4.46). Zu diesen Bedingungen zählen «freiwilliges» Ausführen des Verhaltens (ohne äußeren Zwang) und unzureichende Verhaltenskonsequenzen (geringe oder keine Verstärker bzw. Vermeidung nur schwacher Strafreize). Diese Bedingungen sind in den meisten Experimenten, die in diesem Abschnitt erwähnt wurden, nicht gegeben. Zweifellos werden aber häufig ohne Zwang und ohne hinreichende Rechtfertigung durch die Verhaltenskonsequenzen Gruppenmeinungen nachgesprochen. In diesen Fällen ist dann mit einer entsprechenden Meinungsänderung zu rechnen,

Aber selbst unter diesen Umständen muß es in einer Gruppensituation zu keiner Meinungsänderung kommen. Eine Besonderheit der Gruppensituation liegt darin, daß sie eine weitere Möglichkeit der Dissonanzreduktion bietet: Aufteilung oder Abschieben der Verantwortung (SANDE und ZANNA, 1987). Ob eher eine Einstellungsänderung oder Verantwortungsaufteilung auftritt, hängt u. a. vom Grad der Bindung an die Einstellung und an die Gruppe ab. Bei einer starken und zentralen Einstellung wird man eher die Verantwortung für das unerwünschte Verhalten auf die Gruppe schieben und die Einstellung beibehalten. Wenn aber die Bindung an die Gruppe stärker ist als die Einstellung, wird man die Einstellung ändern. Hier spielen aber auch noch andere Faktoren eine Rolle. Zum Beispiel gelingt Verantwortungsaufteilung in größeren Gruppen leichter als in sehr kleinen. Nach BRECKLER und GREENWALD (1986) wer-

<sup>6</sup> Dieser Weg ist allerdings nur gangbar, wenn dadurch nicht weitere Inkonsistenzen erzeugt werden. Ist man zu einer langzeitigen Interaktion mit einer Gruppe gezwungen, die durch Zielsetzung oder Eigenschaften ihrer Mitglieder zu wichtigen Einstellungen des Individuums im Widerspruch steht, so ist ihre Aufwertung nicht möglich, denn dadurch würden neue Inkonsistenzen entstehen. Beispiel: Einem Pazifisten, der zum Militärdienst eingezogen wird, wird es kaum möglich sein, diese Gruppe aufzuwerten.

den bei Konflikten zwischen sozialer und physischer Realität gleichzeitig zwei unverträgliche Selbstziele (ego-tasks, vgl. Abschnitt 5.468) aktiviert, wodurch die Situation besonders unangenehm und belastend ist. Einerseits hat das öffentliche Selbst das Ziel der Anerkennung seitens der anderen Gruppenmitglieder und tendiert daher zur Konformität. Andererseits hat das private Selbst das Ziel, den eigenen Leistungsansprüchen zu entsprechen und korrekte Meinungen zu vertreten. Ob und wie oft konformes Verhalten auftritt, hängt von der relativen Stärke der beiden Selbstmotive ab. Die relative Stärke ist sowohl dispositions- als auch situationsbedingt (s. Abschnitt 5.468).

### 6.314 Einfluß von Minoritäten

MOSCOVICI (1976; MOSCOVICI und FAUCHEUX, 1972) kritisierte die an FESTINGER und ASCH orientierte Konformitätsforschung, weil sie in einseitiger Weise immer nur den Einfluß einer (mächtigen) Majorität auf eine Minorität zeigte. Es gibt aber auch den umgekehrten Fall, daß die Mehrheit von einer Minderheit beeinflusst wird. Erneuerungen und Fortschritte in Wissenschaft, Kunst und Politik kommen dadurch zustande, daß Anschauungen, die zunächst nur von wenigen Personen vertreten werden, schließlich auch von der Mehrheit akzeptiert werden.

Ob im konkreten Fall eine Minderheit imstande ist, die Mehrheit zu überzeugen, hängt nach MOSCOVICI in erster Linie vom *Verhaltensstil* der Minderheit ab. Von entscheidender Bedeutung ist, daß die Minderheit ihren Standpunkt völlig konsequent vertritt. Wenn die Mitglieder der Minorität ihren abweichenden Standpunkt *konsistent* und ausnahmslos vertreten, wird die Mehrheit in ihrem Urteil unsicher und ist dann bereit, der Minorität nachzugeben.

MOSCOVICI postuliert ferner, daß der Minderheitseinfluß - im Gegensatz zum Einfluß durch eine Majorität - nicht auf oberflächliche Verhaltensanpassungen beschränkt bleibt, sondern zu echten Meinungs- und Urteilsänderungen führt.

MOSCOVICI, LAGE und NAFFRECHOUX (1969) bestätigten diese Hypothesen. Den Vpn wurden Farbreize dargeboten, und ihre Aufgabe bestand darin, jeden Reiz mit einem einfachen Farbnamen (wie «blau» oder «grün») zu benennen und seine Helligkeit zu beurteilen (von 0 bis 6). Es

sind jedoch nur die Farburteile von Interesse, denn nur auf diese bezog sich der Minoritätseinfluß. Die in den 36 Durchgängen dargebotenen Reize hatten alle die gleiche Farbe, waren aber von unterschiedlicher Helligkeit. Die Farbe der Reize lag in jenem Bereich des Spektrums, der normalerweise blau genannt wird.

Die Durchführung des Versuchs war ähnlich wie bei ASCH. Die Vpn nahmen in Gruppen zu 6 Personen teil und mußten nach jeder Reizdarbietung ihre Urteile öffentlich aussprechen. Im Gegensatz zu ASCH waren jedoch in diesem Experiment die echten Vpn in der Mehrzahl. Jede Gruppe bestand aus 4 echten Vpn und 2 Mitarbeitern des VI. Diese bildeten die Minorität und versuchten, die Mehrheit zu beeinflussen, indem sie die Reize als grün bezeichneten.

In einer Versuchsbedingung urteilten die Mitarbeiter konsistent: Sie nannten alle 36 Reize grün. In einer zweiten Bedingung waren die Minoritätsurteile inkonsistent. Jeder Mitarbeiter antwortete in zufälliger Reihenfolge 24mal «grün» und 12mal «blau». Als Kontrollgruppe fungierten unbeeinflusste Vpn.

Es zeigte sich, daß eine Minorität Einfluß ausüben kann. Während nur 0,25 Prozent der unbeeinflussten Urteile «grün» lauteten (Kontrollgruppe), waren 8,42 Prozent der Urteile Grün-Antworten, wenn die Vpn unter dem Einfluß einer konsistenten Minorität standen. Bei einer inkonsistenten Minorität traten dagegen nur 1,25 Prozent Grün-Antworten auf. Der Verhaltensstil der Minorität ist also ein wichtiger Einflußfaktor.

Um die Hypothese zu prüfen, daß sich der Minoritätseinfluß nicht nur auf das öffentliche Verhalten, sondern auch auf «latente» Urteilsprozesse erstreckt, wurden anschließend die Unterschiedsschwellen für Grün- und Blauantworten ermittelt. An dieser Phase des Experiments nahmen nur die Vpn der Kontrollgruppe und ein Teil der Vpn aus der Bedingung «konsistente Minorität» teil.

Den Vpn wurden 16 Reize unterschiedlicher Farbe aus den Bereichen grün und blau geboten. Diese Reizserie wurde 10mal in zufälliger Reihenfolge vorgegeben. Bei jedem Reiz mußten die Vpn schriftlich und unbeeinflusst den Farbnamen angeben. Wie Abbildung 174 zeigt, bewirkte der Minoritätseinfluß tatsächlich eine Änderung der Farbkategorisierung. Im Vergleich

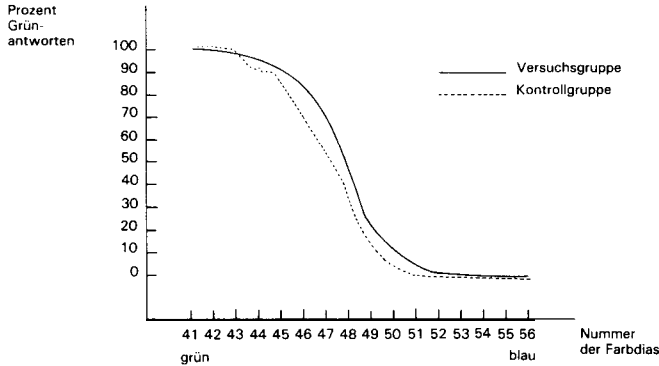


Abbildung 174

zur Kontrollgruppe hatten die Vpn aus der Bedingung «konsistente Minorität» die Grenze der Kategorie «grün» in den blauen Bereich hinein verschoben.

Aufgrund detaillierter Datenanalysen behaupten die Autoren, daß dieser Effekt auch bei solchen Vpn auftrat, die sich bei der öffentlichen Farbbeurteilung nicht von der Minorität beeinflussen ließen. Daraus schließen MOSCOVICI et al., daß der Minoritätseinfluß auf der «latenten» Ebene starker ist als im Verhalten: Auch jene Vpn änderten ihre Meinung, die das nicht öffentlich zugeben wollten.

MOSCOVICI und LAGE (1976) replizierten das Experiment von MOSCOVICI et al. (1969), fügten jedoch einige Bedingungen hinzu, so daß ein direkter Vergleich von Mehrheits- und Minderheitseinfluß ermöglicht wurde. Die Bedingungen konsistente Minorität, inkonsistente Minorität und Kontrollgruppe waren identisch mit den entsprechenden Bedingungen im älteren Experiment. Außerdem gab es drei weitere Versuchsbedingungen: konsistentes Individuum (die

Gruppen bestanden jeweils aus 3 echten Vpn und 1 Mitarbeiter des VI, der konsistent «grün» sagte); einstimmige Majorität (die Gruppen bestanden aus 1 Vp und 3 Mitarbeitern des VI, die immer «grün» urteilten); nicht einstimmige Majorität (2 echte Vpn und 4 Mitarbeiter des VI pro Gruppe).

Die Ergebnisse des ersten Versuchsabschnitts sind in Tabelle 84 wiedergegeben. Man sieht, daß eine konsistente Minorität (von mindestens zwei Personen) nötig ist, um das Mehrheitsverhalten beeinflussen zu können. Ein konsistent von der Mehrheit abweichendes Individuum hat genau so wenig Einfluß auf die Majorität wie eine inkonsistente Minorität. Man sieht ferner, daß die weitaus wirksamste Einflußquelle eine einstimmige Majorität ist. Eine konsistente Minorität übt jedoch genau so viel Einfluß aus wie eine nicht einstimmige Majorität.

Völlig anders sind die Ergebnisse bezüglich der «latenten» Änderungen. Im Anschluß an die öffentlichen Urteile mußten alle Vpn zur Bestimmung der Grün-Blau-Schwelle verschiedene

Tabelle 84

		Prozentsatz der Grünantworten	Prozentsatz der beeinflussten Vpn
Kontrollgruppe		1,22	6
Minorität	konsistent	10,07	42,5
	inkonsistent	0,75	11
	konsistentes Individuum	1,22	15
Majorität	einstimmig	40,16	50
	nicht einstimmig	12,07	35

Reize aus dem Grün- und Blaubereich benennen (wie im vorangegangenen Experiment). Eine Verschiebung der Kategoriegrenze für grün in den blauen Bereich wurde *ausschließlich* in der Bedingung «konsistente Minorität» festgestellt.

Nach dem Experiment wurde den Vpn ein Fragebogen vorgelegt, in dem sie u. a. die anderen Gruppenmitglieder beurteilen mußten. Die Angehörigen einer konsistenten Minorität wurden als urteilssicherer, aber nicht als kompetenter wahrgenommen als die echten Vpn. Im soziometrischen Wahlstatus unterschieden sie sich nicht von den echten Vpn. Die abweichende Minorität wurde also keineswegs abgelehnt.

Die Ergebnisse von MOSCOVICI sind zweifellos eindrucksvoll und wichtig. Leider ist bisher keine befriedigende theoretische Erklärung gegeben worden. MOSCOVICI begründet die große Überzeugungskraft einer konsistenten Minorität u. a. mit attributionstheoretischen Argumenten. Nach MOSCOVICI bewirkt die hohe Verhaltenskonsistenz und der geringe Konsensus in der Gesamtgruppe eine Personenattribution für den Minoritätsstandpunkt, und zwar eine Attribution an Sicherheit und Überzeugung. Warum gerade diese Personenattribution auftritt, und nicht eine andere - etwa an Dogmatismus oder Dummheit - wird nicht begründet.

Meines Erachtens wäre eine andere attributions-theoretische Erklärung plausibler. Wenn die Vpn nicht die Gesamtgruppe betrachten, sondern sich auf die Minorität konzentrieren (was sie vermutlich tun, denn die Minorität ist wegen ihrer absonderlichen Urteile auffällig), dann stellen sie nicht geringen Konsensus (in der Gesamtgruppe), sondern hohen Konsensus (innerhalb der Minorität) fest. Eine konsistent urteilende Minorität ist eine Gruppe, die hohen Konsensus und hohe Konsistenz aufweist. Hoher Konsensus und hohe Konsistenz bewirken nach KELLEY (1967) eine Stimulusattribution. Ein Beobachter sollte daher das Verhalten einer solchen Minorität nicht auf persönliche Dispositionen, sondern auf Reizaspekte zurückführen. Das Verhalten der konsistenten Minorität sollte demnach vom Beobachter nicht als Ausdruck individueller Absonderlichkeiten, sondern als reizadäquat aufgefaßt werden und daher den Beobachter verunsichern.

Dieser Ansatz kann zwar erklären, warum eine

konsistente Minorität überzeugender wirkt als eine inkonsistente Minorität oder ein konsistent abweichendes Individuum (denn im zweiten Fall fehlt der Konsensus und im ersten die Konsistenz, weshalb Attributionen des Verhaltens an Persönlichkeitsmerkmale oder Umstände plausibel sind), er kann jedoch nicht erklären, warum eine konsistente Majorität so wenig überzeugend wirkt, obwohl auch in diesem Fall hohe Konsistenz und hoher Konsensus vorliegen.

Eine andere Erklärungsmöglichkeit bietet die Dissonanztheorie. Unter dem Druck der Minorität oder Majorität äußern die echten Vpn meinungs- oder wahrnehmungsdiskrepante Urteile. Der *Majoritätsdruck* wird sicher als massiv empfunden und ist daher eine hinreichende Rechtfertigung für das Verhalten. Es entsteht daher keine Dissonanz und es ist auch keine Meinungsänderung nötig. Wenn man sich jedoch von einer *Minorität* beeinflussen läßt, entsteht vermutlich Dissonanz, denn die Minorität ist relativ machtlos und es gibt keinen hinreichenden Grund, sich von ihr beeinflussen zu lassen. Die Dissonanz kann nur verringert werden, indem man seine Meinung ändert und sich der Minorität anschließt. Auch diese Erklärung gerät jedoch in Schwierigkeiten, denn es gab in den referierten Experimenten Personen, die öffentlich kein meinungsdiskrepantes Urteil abgaben und dennoch ihre Blau-Grün-Schwelle änderten und der Minoritätsposition annähernten.

Es ist auch noch nicht völlig geklärt, welche Aspekte des Verhaltensstils einer Minorität einflußfördernd sind. Konsistenz kann unter Umständen den Eindruck der Rigidität erwecken und abstoßend wirken. NEMETH, SWEDLUNG und KANKI (1974) führten ein ähnliches Experiment wie MOSCOVICI et al. durch. Die Vpn wurden aufgefordert, bei jedem Reiz die Farbe oder die Farben zu nennen, die sie sehen. Neben einer unbeeinflussten Kontrollgruppe gab es folgende Versuchsbedingungen: konsistent grün (die Mitarbeiter des VI antworteten immer «grün»); konsistent grün-blau (die Mitarbeiter sagten immer «grün-blau»); zufällig (in zufälliger Reihenfolge sagten die Mitarbeiter mit gleicher Häufigkeit «grün» und «grün-blau»); systematisch (die Mitarbeiter sagten bei den 14 helleren Dias «grün» und bei den 14 dunkleren «grün-blau», oder umgekehrt).

Tabelle 85

Versuchsbedingung	konsistent grün	konsistent grün-blau	zufällig	systematisch	Kontrollgruppe
mittlere Zahl der Durchgänge (von insgesamt 28), in denen «grün» geantwortet wurde	0,69	4,00	0,06	5,84	0,00

An den Ergebnissen in Tabelle 85 fällt auf, daß die «kompromißbereite» Minorität (Bedingung konsistent grün-blau) wesentlich einflußreicher war als die «sture» Minorität (Bedingung konsistent grün). Am überzeugendsten wirkte jedoch das systematische Antwortmuster, bei dem die Vpn einen klaren Zusammenhang zwischen Reizeigenschaften und Antwort erkennen konnten.

Aus attributionstheoretischer Sicht unterscheidet sich das systematische Minoritätsverhalten vom konsistenten dadurch, daß nicht nur hoher Konsensus und hohe Konsistenz vorhanden sind, sondern auch hohe Distinktheit. Es ist die *vollständige* Information für eine Stimulusattribution des Minoritätsverhaltens gegeben.

WOLF (1979) zeigte, daß es von der Gruppenkohäsion abhängt, in welchem Ausmaß abweichend urteilende Personen (Minoritäten) die Majorität beeinflussen. Bei hoher Gruppenkohäsion (die Mitglieder beurteilen sich gegenseitig positiv) haben Minoritätsangehörige mehr Einfluß als bei niedriger Kohäsion (gegenseitige Ablehnung der Mitglieder).

Die neuere Minoritätsforschung ist gegenüber den früheren Jahren durch eine größere Vielfalt der experimentellen Methoden und der theoretischen Standpunkte gekennzeichnet. Dadurch ist das Gebiet aber auch etwas kontrovers geworden.

Zu den wichtigen methodischen Änderungen zählt eine größere Vielfalt (und ein größerer Realismus) des verwendeten Reizmaterials. Anstelle einfacher physikalischer Reize wurden immer öfter Meinungen und Einstellungsobjekte (z. B. Abtreibung, Umweltverschmutzung) verwendet.

Außerdem wurden mehrere differenzierende Unterscheidungen getroffen. Zum Beispiel unterscheidet MUGNY (1982) zwischen Verhaltensstil und Verhandlungsstil. Der Verhaltensstil kann konsistent oder inkonsistent sein, d. h. man vertritt eine Position mit logischer Konsistenz

oder man vertritt wechselnde Positionen. Der Verhandlungsstil ist flexibel oder rigid. Ein rigider Verhandlungsstil besteht darin, daß eine extreme Position ohne Zugeständnisse verteidigt wird. Ein flexibler Verhandlungsstil ist gemäßiger und kompromißbereiter. Häufig - aber nicht immer - war eine konsistent-flexible Minorität einflußreicher als eine konsistent-rigide (z. B. in dem oben referierten Experiment von NEMETH et al., 1974). Ein rigider Verhandlungsstil kann jedoch einen *indirekten* Einfluß bewirken: Es zeigen sich zwar keine Änderungen der direkt angesprochenen Meinung oder Einstellung, aber es ändern sich verwandte Einstellungen.

Eine weitere Unterscheidung ist die zwischen numerischen und sozialen Minoritäten. Numerische Minoritäten vertreten einen anderen Standpunkt als die Majorität, gehören aber zur selben sozialen Kategorie. Soziale Minoritäten (auch Doppelminoritäten genannt) vertreten nicht nur einen von der Mehrheit abweichenden Standpunkt, sondern gehören auch einer anderen sozialen Kategorie an (z. B. Homosexuelle, religiöse Minderheiten). In mehreren Untersuchungen hatten soziale Minoritäten weniger Einfluß als numerische (z.B. MAASS, CLARK und HABERKORN, 1982).

MOSCOVICI (1980) ergänzte seinen ursprünglichen Ansatz durch seine *Konversionstheorie*, in der detaillierter begründet wurde, warum eine Majorität bloß eine oberflächliche Verhaltensanpassung bewirkt, während Minoritäten echte Einstellungsänderungen verursachen. Nach dieser Theorie lösen sowohl abweichende Minoritäts- wie auch abweichende Majoritätsstandpunkte einen Konflikt aus. Es handelt sich aber um zwei verschiedene Konfliktarten mit unterschiedlichen Folgen.

Die Majorität bewirkt einen *interpersonellen* Konflikt, der zu sozialen Vergleichsprozessen (ohne tieferes Nachdenken über das sachliche Problem) und in weiterer Folge zu oberflächli-

cher Verhaltensanpassung führt. Die Minorität bewirkt einen *kognitiven* Konflikt, der zu vertiefter Auseinandersetzung mit dem Problem und damit zu einer Einstellungsänderung führt. Der kognitive Konflikt löst keine Vergleichsprozesse, sondern *Validierungsprozesse* aus. Man will wissen, welcher Standpunkt korrekt ist, und entwickelt dabei Argumente und Gegenargumente bezüglich der Minoritätsposition. Eine Einstellungsänderung durch die Minorität ist um so wahrscheinlicher, je stärker der Konflikt ist.

Einen ähnlichen theoretischen Standpunkt vertritt NEMETH (1986). Aufgrund mehrerer Experimente kommt NEMETH zu dem Schluß, daß Minoritäten «divergente», d. h. originelle und kreative Überlegungen veranlassen, während Majoritäten «konvergentes», d. h. konventionelles Denken und Anpassung begünstigen.

Obwohl zahlreiche Ergebnisse unterschiedliche Wirkungen von Minoritäten und Majoritäten nachwies (z.B. MAASS und CLARK, 1983), gibt es auch Ergebnisse, die identische Wirkungen zeigen (z.B. WOLF, 1985). Dementsprechend vertreten auch einige Psychologen die theoretische Position, daß sich Minoritäts- und Majoritätseinflüsse nur quantitativ, aber nicht qualitativ unterscheiden (WOLF, 1985, sowie die sozialen Einflußtheorien von LATANÉ, 1981, und TANFORD und PENROD, 1984).

Diese theoretischen Divergenzen sind zum Teil darauf zurückzuführen, daß sich die Minoritätsforschung - im Gegensatz zur neueren Einstellungsforschung und zu den Untersuchungen zur sozialen Kognition - fast ausschließlich auf die Untersuchung der *Wirkungen* von Minoritäten konzentriert hat, während *vermittelnde Prozesse* (Attributionen, Konfliktstarke, Argumente) nur wenig beachtet wurden.

Die Ähnlichkeit der Theorien von MOSCOVICI (1980) und NEMETH (1986) mit modernen Theorien der Einstellungsänderung (ELM von PETTY und CACIOPPO, 1981, heuristisches Modell von CHAIKEN, 1980) ist unverkennbar. Alle diese Theorien unterscheiden oberflächliche und gründliche Arten der Informationsverarbeitung. Die Minoritätstheorien behaupten, daß Minoritäten generell gründliche Verarbeitungsprozesse auslösen, und daß sie deshalb echte und dauerhafte Einstellungsänderungen bewirken. Die Einstellungstheorien behaupten (aufgrund überzeugender Überlegungen und zahlreicher Da-

ten), daß gründliche Verarbeitungsprozesse stattfinden, wenn gleichzeitig Motivation und Fähigkeit dazu vorhanden sind.

Die Einstellungstheorien legen den Schluß nahe, daß sowohl Minoritäten als auch Majoritäten Einstellungsänderungen bewirken können (vgl. CHAIKEN und STANGOR, 1987). Ob eine Einstellungsänderung auftritt, hängt nicht von Minorität vs. Majorität ab, sondern davon, ob im konkreten Fall Motivation und Fähigkeit der Zielperson (Empfänger) hoch genug sind, und ob die Argumente der Sender (gleichgültig ob Minorität oder Majorität) überzeugend sind. Minoritäten haben dabei einen gewissen Vorteil, wenn sie sich konsistent verhalten, weil das geschlossene und sichere Auftreten einer Minorität zum gründlichen Nachdenken motiviert. Aber auch Majoritäten können unter bestimmten Bedingungen gründliche Informationsverarbeitung und echte Einstellungsänderungen bewirken, z. B. dann, wenn es um persönlich wichtige Einstellungsobjekte geht, oder wenn es sich um eine Gruppe handelt, der man sich sehr verbunden fühlt.

Eine wertvolle und notwendige Ergänzung der Theorien und Untersuchungen zum Einfluß von Minoritäten ist die Theorie von MULLEN (1987). Das Thema der Theorie sind Unterschiede im Verhalten und Erleben von Minoritäts- und Majoritätsangehörigen. Die Theorie ist eine Erweiterung der Selbstaufmerksamkeitstheorie. Die zentrale Hypothese lautet: Je kleiner die Minorität (im Verhältnis zur Gesamtgruppe) ist, der man angehört, desto größer ist die Selbstaufmerksamkeit, und desto mehr wird das eigene Verhalten bewußt kontrolliert (den eigenen Standards angepaßt). Je größer die Majorität (im Verhältnis zur Gesamtgruppe) ist, der man angehört, desto geringer sind Selbstaufmerksamkeit und Verhaltenskontrolle. Der entscheidende Faktor ist das Verhältnis zwischen Größe der anderen Teilgruppe (der man nicht angehört) und Größe der Gesamtgruppe. Je größer dieses Verhältnis (Other-Total-Ratio) ist, desto größer sind Selbstaufmerksamkeit und Verhaltenskontrolle.

In einer Reihe von Metaanalysen zahlreicher Untersuchungen konnte MULLEN (1983) seine Theorie bestätigen. Es wurde nicht nur eine außerordentlich hohe Korrelation zwischen Other-Total-Ratio und Selbstaufmerksamkeit

festgestellt (0,98), sondern auch sehr starke Zusammenhänge zwischen Other-Total-Ratio und verschiedenen Verhaltensweisen. Es wurden sehr starke *positive* Zusammenhänge zwischen Other-Total-Ratio und sozial *erwünschtem* Verhalten nachgewiesen (0,88 für Konformität, und 0,99 für prosoziales Verhalten), und sehr starke *negative* Beziehungen zwischen Other-Total-Ratio und *unerwünschtem* Verhalten (-0,97 für «social loafing», d. h. schlechte Leistungen durch verminderte Anstrengungsbereitschaft in Gruppen, und -0,95 für verschiedene antisoziale Verhaltensweisen). Etwas verallgemeinert besagen diese Ergebnisse: Je kleiner die Minorität ist, der man angehört, desto größer ist die Bereitschaft zu Konformität und Altruismus; je größer die Majorität ist, der man angehört, desto größer ist die Neigung zu Faulheit und Aggressivität. Diese Ergebnisse sind von großer Bedeutung für das Thema Deindividuiierung (s. Abschnitt 6.34).

### 6.315 Das Geselligkeitsbedürfnis (Affiliationsbedürfnis)

Warum man die Anwesenheit anderer Menschen wünscht, hat häufig offensichtliche Ursachen. Manche Interaktionen werden angestrebt, weil man positive Reize bzw. Erlebnisse antizipiert. Diese können primärer Natur (z. B. Körperkontakt) oder sekundärer Natur sein (Anerkennung, Geld, usw.). In vielen Fällen ist es aber weniger klar, warum man lieber in Gesellschaft als allein ist, bzw. warum der Kontakt mit bestimmten Menschen dem Kontakt mit anderen Menschen vorgezogen wird.

In einer Reihe von Experimenten hat SCHACHTER erfolgreich versucht, diese «verborgenen» Ursachen des Geselligkeitsbedürfnisses (need for *affiliation*) aufzuzeigen (SCHACHTER, 1959). Zunächst ging er von der Alltagsbeobachtung aus, daß Menschen in Spannungszuständen häufig die Gesellschaft anderer dem Alleinsein vorziehen. Wenn diese Beobachtung richtig und als Hypothese brauchbar ist, dann müßte beispielsweise ein Mensch, der gerade ein intensives Angsterlebnis hat, eher Kontakt mit anderen Personen wünschen als ein entspannter Mensch. Um diese Hypothese zu prüfen, wurde folgendes Experiment durchgeführt, bei dem es angeblich darum ging, verschiedene physiologische Reaktionen auf elektrische Schläge festzustellen. Bei

einer Versuchsgruppe wurde durch die Ankündigung außerordentlich schmerzhafter elektrischer Schläge starke Angst erzeugt. Der zweiten Gruppe wurden die zu erwartenden elektrischen Schläge als völlig harmlos und kaum spürbar beschrieben. Dementsprechend waren die Vpn der zweiten Versuchsgruppe nur wenig ängstlich. Nach dieser Ankündigung und Charakterisierung des Experiments wurde mitgeteilt, daß der Versuch nicht sofort beginnen könnte, weil noch nicht alle nötigen Vorbereitungen abgeschlossen waren. Die Vpn erhielten nun einen Fragebogen vorgelegt, auf dem sie unter anderem angeben sollten, ob sie diese Wartezeit lieber allein verbringen wollten oder gemeinsam mit anderen Vpn. Mit diesem Fragebogen wurde auch die Stärke der Angst erhoben, um sicherzugehen, daß die unterschiedlichen Instruktionen (Ankündigung schmerzhafter bzw. schwacher elektrischer Schläge) auch tatsächlich unterschiedliche Angststärken bewirkten. Damit war der Versuch beendet; es wurden keinerlei elektrische Schläge verabreicht.

Die Ergebnisse bestätigten die Hypothese. Etwa zwei Drittel der Vpn in der ersten Versuchsbedingung (starke Angst) wollten gemeinsam mit anderen Vpn warten, und nur ein Drittel der Vpn der zweiten Versuchsgruppe (schwache Angst) wollte nicht allein sein.

Dieses Ergebnis zeigt zwar, daß Spannungszustände zu einem erhöhten Geselligkeitsbedürfnis führen können; es zeigt aber nicht, warum dies so ist. Um diese Frage zu klären, untersuchte SCHACHTER in einem zweiten Versuch, ob das durch Angst verursachte Geselligkeitsbedürfnis unspezifisch ist oder ob es sich nur auf bestimmte Personen richtet.

Nach der Ankündigung schmerzhafter elektrischer Schläge wurde in einer Versuchsbedingung zur Wahl gestellt, ob die Vpn lieber allein oder gemeinsam mit anderen Vpn (aus demselben Versuch) warten wollten. Die Vpn der zweiten Gruppe hatten nach der Ankündigung der elektrischen Schläge die Wahl, entweder allein zu warten oder gemeinsam mit Studentinnen, die auf ihren Prüfer warteten (die Vpn waren ebenfalls Studentinnen).

Das Ergebnis war bei diesem Experiment sehr klar. Während es ungefähr 60 Prozent der Vpn der ersten Versuchsgruppe (warten mit anderen Vpn) vorzogen, gemeinsam zu warten, tat dies

keine einzige Vp der zweiten Versuchsgruppe. Das Geselligkeitsbedürfnis scheint also in höchstem Maß spezifisch zu sein. Man sucht in schwierigen Situationen nicht beliebige Gesellschaft, sondern bevorzugt die Gesellschaft von Personen mit demselben «Schicksal». Man bevorzugt Personen, die sich in einer vergleichbaren Situation befinden - aber warum?

SCHACHTER zählt fünf mögliche Ursachen auf:

- (1) *Flucht*. Man könnte mit «Leidensgefährten» Pläne schmieden, um der unangenehmen Situation zu entkommen (um die erwarteten aversiven Reize zu vermeiden).
- (2) *Information*. Es besteht vielleicht der Wunsch, mehr Information über die ebenso unangenehme wie ungewohnte Situation zu erhalten.
- (3) *Direkte Angstreduktion*. Manche Vpn erwarten möglicherweise Erleichterung durch die teilnahmevolle Zuwendung anderer Vpn («geteiltes Leid ist halbes Leid»).
- (4) *Indirekte Angstreduktion*. Es wird versucht, die Angst durch Ablenkung zu «vergessen».
- (5) *Soziale Vergleichsprozesse*. Man möchte wissen, ob auch andere Vpn Angst haben bzw. ob sie mehr oder weniger Angst haben als man selbst. Mit anderen Worten: Man möchte zu einem «richtigen» Urteil darüber kommen, welche Reaktion (z. B. wieviel Angst) in der gegebenen Situation angemessen ist.

In einem dritten Experiment wurden die Kommunikationsbedingungen in der Warteperiode variiert, um Aufschluß darüber zu erhalten, auf welche der fünf genannten Möglichkeiten das Geselligkeitsbedürfnis zurückzuführen ist. Die Vpn einer Versuchsgruppe konnten entweder allein oder zusammen mit anderen Vpn warten; beim gemeinsamen Warten durfte jedoch nicht über das Experiment gesprochen werden. Für eine zweite Versuchsgruppe war ebenfalls die Wahlmöglichkeit gegeben, allein oder gemeinsam mit anderen Vpn zu warten; während der Wartezeit durfte in dieser Bedingung überhaupt nicht gesprochen werden.

Wenn eines der ersten beiden Motive (Fluchtabsichten bzw. Informationssuche) ausschlaggebend für die Entscheidung ist, gemeinsam mit anderen Vpn zu warten, dann wäre in beiden Versuchsbedingungen kein Grund dafür vorhan-

den, das gemeinsame Warten dem Alleinsein vorzuziehen. Will man Fluchtpläne entwerfen oder Informationen erhalten, dann muß es nicht nur möglich sein, mit den anderen Vpn zu sprechen, sondern es ist dann auch notwendig, über das Experiment zu sprechen.

Ist die dritte oder vierte mögliche Ursache (direkte bzw. indirekte Angstreduktion) ausschlaggebend, dann wäre das gemeinsame Warten nicht attraktiv, wenn man in dieser Zeit schweigen muß. In der zweiten Versuchsbedingung jedoch (es darf über alles gesprochen werden, nur nicht über den Versuch) ist Angstreduktion möglich.

Soziale Vergleichsprozesse - die fünfte mögliche Ursache der Affiliationstendenz - sind auch in der Schweigebedingung möglich. Aufgrund zahlreicher Verhaltensweisen (Zittern, Seufzen, «nervöses» Auf- und Abgehen usw.) ist eine effiziente nichtverbale Kommunikation möglich, so daß man erfährt, ob auch andere Vpn ängstlich sind, bzw. wie groß ihre Angst ist.

Demnach sind folgende Ergebnisse und Interpretationen möglich: Wenn keine Präferenz für gemeinsames Warten aufscheint, dann können die ersten beiden Motive (Fluchtabsichten bzw. Informationssuche) die maßgeblichen Ursachen des Geselligkeitsbedürfnisses sein. Wenn gemeinsames Warten in der ersten Versuchsbedingung, nicht aber in der zweiten (Schweigebedingung) vorgezogen wird, dann ist vermutlich der Wunsch nach direkter oder indirekter Angstreduktion ausschlaggebend. Wenn sich aber auch in der zweiten Versuchsbedingung (Schweigen) eine Präferenz für Warten in Gesellschaft zeigt, dann ist wahrscheinlich das Bedürfnis nach sozialen Vergleichsprozessen die Ursache der Affiliationstendenz.

Es stellte sich heraus, daß verängstigte Vpn in allen Versuchsbedingungen das gemeinsame Warten vorzogen. Damit ist die Hypothese gestützt, daß der Wunsch nach sozialen Vergleichsprozessen eine wichtige Ursache des Geselligkeitsbedürfnisses ist (zumindest in angespannten und unklaren Situationen).

Gegen SCHACHTERS drittes Experiment und seine Interpretation der Ergebnisse läßt sich einwenden, daß die Daten zwar die Erklärungsmöglichkeiten eins bis vier ausschließen, aber nicht andere Erklärungsvorschläge. Es ist ja bloß gezeigt worden, daß ängstliche Personen unter

allen Umständen lieber in Gesellschaft als allein sind. Dafür könnten auch andere Faktoren als das Bedürfnis nach sozialen Vergleichsprozessen verantwortlich sein.

Für SCHACHTERS These sprechen allerdings auch Ergebnisse von WRIGHTSMAN (1960), der nachwies, daß während der gemeinsamen Wartezeit tatsächlich wirksame soziale Vergleichsprozesse stattfinden. Mit Hilfe eines Fragebogens ermittelte WRIGHTSMAN die individuellen Angststärken zu Beginn und am Ende der Warteperiode. Dabei zeigte sich, daß die interindividuellen Unterschiede zwischen den Selbstbeurteilungen der Angst nach der gemeinsamen Warteperiode geringer waren als am Anfang. Eine solche Meinungs- bzw. Urteilkonvergenz ist ein typisches Resultat sozialer Vergleichsprozesse (vgl. Abschnitt 6.311). Bei den isoliert wartenden Vpn kam es dagegen zu keiner Verminderung der Unterschiede zwischen den individuellen Selbsteinstufungen.

Ein direkter Nachweis der Hypothese, daß der Wunsch nach sozialen Vergleichsprozessen das Geselligkeitsbedürfnis erhöht (bzw. verursacht), wurde von GERARD und RABBIE erbracht. Wenn das Geselligkeitsbedürfnis (in unklaren Situationen) tatsächlich durch den Wunsch nach sozialen Vergleichen verursacht ist, dann müßte die Affiliationstendenz um so schwächer sein, je mehr Informationen über die Meinungen und Gefühle anderer Menschen in vergleichbaren Situationen zur Verfügung stehen.

GERARD und RABBIE (1961) verteilten die Vpn auf sechs Versuchsbedingungen. Wie im ersten Experiment von SCHACHTER (1959) wurde durch die Ankündigung schwacher bzw. schmerzhafter elektrischer Schläge geringe bzw. starke Angst hervorgerufen. Im Gegensatz zum SCHACHTER-Experiment saßen die Vpn während der angsterzeugenden Instruktion voneinander isoliert in kleinen Kabinen. An einem Arm jeder Vp waren Elektroden befestigt, um Veränderungen des elektrischen Hautwiderstandes zu messen. Das Ausmaß dieser Veränderungen, der sogenannte psychogalvanische Reflex (PGR), gilt, wie die Vpn wußten, als objektives Maß für die Stärke von Gefühlen. Nach der Instruktion sollte jede Vp angeben, ob sie lieber allein oder gemeinsam mit anderen Vpn die Wartezeit verbringen möchte und wie stark ihr Bedürfnis nach Gesellschaft ist.

Jede der beiden Versuchsbedingungen (geringe bzw. starke Angst) wurde in drei weitere Versuchsgruppen aufgespalten. In einer Bedingung wurden die Vpn während der Instruktion über ihren eigenen PGR und über die Hautwiderstandsänderungen der gleichzeitig anwesenden Vpn informiert. (In Wahrheit waren nur Scheinelektroden an den Vpn befestigt worden und die «Meßgeräte» in jeder Kabine zeigten Werte, die vom VI eingegeben wurden.) In der zweiten Bedingung konnte jede Vp nur ihren eigenen PGR ablesen. In der dritten Bedingung erhielten die Vpn keinerlei Informationen.

Der wesentliche Unterschied zwischen den drei Informationsbedingungen ist, daß in der ersten Bedingung (Information über sich selbst und die anderen Vpn) bereits während der Instruktion soziale Vergleichsprozesse vorgenommen werden können, was in den beiden anderen Bedingungen nicht möglich ist. Der Hypothese entsprechend war in der ersten Informationsbedingung das Affiliationsbedürfnis wesentlich geringer als in den zwei anderen Informationsbedingungen (und zwar sowohl bei starker wie bei schwacher Angst).

RABBIE (1964) variierte die Ungewißheit hinsichtlich der bevorstehenden Schmerzerlebnisse. Der Hälfte der Vpn wurde gesagt, daß die elektrischen Schläge für alle Vpn schmerzhaft sein werden. Den anderen Vpn teilte der VI mit, daß nur etwa ein Viertel aller Vpn elektrische Schläge dieser Art als schmerzhaft empfindet. Es wurde erwartet, daß in einer eindeutigen Situation (erste Bedingung, die Schläge sind für alle Vpn schmerzhaft) das Affiliationsbedürfnis schwächer ist als in einer ungewissen Situation. Die Ergebnisse entsprachen der Hypothese.

SCHACHTER hat mit seiner Arbeit nicht nur einen wesentlichen Beitrag zu einem fundamentalen Problem der Sozialpsychologie geleistet, nämlich zu der Frage, warum es überhaupt zu sozialen Interaktionen kommt, sondern auch den Gültigkeitsbereich von FESTINGERS Theorie der sozialen Vergleichsprozesse erweitert. Während FESTINGER nur von der Notwendigkeit sozialer Vergleichsprozesse in bezug auf Meinungen spricht (insbesondere in bezug auf nicht prüfbare Meinungen und Urteile über die eigenen Fähigkeiten), hält SCHACHTER soziale Vergleiche auch bei Gefühlen für notwendig und zeigte dies experimentell am Beispiel der Angst. Für die

«richtige» Einschätzung der eigenen emotionalen Reaktionen sind soziale Vergleiche nötig (dieser Gedanke führte später zur Entwicklung von SCHACHTERS Gefühlstheorie, siehe Abschnitt 5.4).

Durch neuere Untersuchungen wurde auch der Ansatz von SCHACHTER verallgemeinert. Es scheinen ganz allgemein Zustände hoher Aktiviertheit (und nicht nur emotionale Erregungszustände) in unklaren Situationen ein gesteigertes Geselligkeitsbedürfnis zu verursachen (MILLS und MINTZ, 1972). Wenn die Vpn jedoch über eine adäquate Erklärung ihrer Aktiviertheit verfügen (wenn sie wissen, daß ihre Erregung medikamentös verursacht ist), kommt es nicht zu einem erhöhten Affiliationsbedürfnis. In diesem Fall ist die Situation offenbar klar und eindeutig genug; soziale Vergleichsprozesse sind daher nicht notwendig.

Die Betonung von Gefühls- und Aktivierungsvariablen in diesem Abschnitt soll jedoch keineswegs den Eindruck erwecken, daß nur durch gefühlsbedingte soziale Vergleiche ein erhöhtes Affiliationsbedürfnis entsteht. Der Wunsch nach sozialen Vergleichen jeder Art macht die Anwesenheit passender Vergleichspersonen notwendig und führt damit zu einem Anstieg der Affiliationstendenz. Dieser Satz soll durch das folgende Experiment von SINGER und SHOCKLEY (1965) illustriert werden.

Vpn unterzogen sich einem Leistungstest. Anschließend wurde jeder Vp ihr Punktwert bekanntgegeben. In einer Versuchsbedingung erfuhren die Vpn nur ihren eigenen Punktwert (aus dem nicht hervorging, wie gut oder schlecht die Leistung war). Den Vpn der zweiten Versuchsbedingung wurde außerdem mitgeteilt, wie andere Vpn im selben Test abgeschnitten hatten. Dadurch war es den Vpn der zweiten Bedingung bereits möglich, die Qualität der eigenen Leistung durch soziale Vergleiche einzuschätzen. Während der anschließenden Warteperiode (bis zur Fortsetzung des Experiments) hatten alle Vpn die Wahl, gemeinsam mit anderen Vpn oder allein zu warten. Erwartungsgemäß war in der ersten Versuchsbedingung (nur Information über den eigenen Punktwert) die Affiliationstendenz stärker als in der zweiten.

Die Theorie von SCHACHTER muß u. a. durch Selbstwerthypothesen ergänzt (und damit in ihrem Geltungsbereich eingeschränkt) werden. Es

ist nämlich nicht der Fall, daß große Angst oder andere starke Gefühle *immer* ein Bedürfnis nach Gesellschaft auslösen. Zumindest kann dieses Bedürfnis von Selbstdarstellungsmotiven überlagert werden, die unter Umständen das Alleinsein günstiger erscheinen lassen. In mehreren Untersuchungen (z. B. SARNOFF und ZIMBARDO, 1961) zeigte sich, daß Vpn, die intensive negative Gefühle erlebten, weil sie in eine peinliche oder beschämende Situation gebracht wurden, lieber allein waren. Angst vor physischer Bedrohung scheint generell die Affiliationstendenz zu erhöhen. Angst vor einer Selbstwertbedrohung oder einer ungünstigen Selbstdarstellung bewirkt dagegen eine Vorliebe für Alleinsein, weil man die Ablehnung durch andere Personen vermeiden will (vgl. TEICHMAN, 1978).

Eine weitere Einschränkung erfährt die Theorie dadurch, daß ängstliche Personen nicht immer die Gesellschaft von Menschen bevorzugen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden. Oft werden Menschen mit ähnlicher Persönlichkeit oder hilfsbereite Personen vorgezogen (s. dazu GÖTZ-MARCHAND, 1985). Das Bedürfnis nach sozialem Vergleich ist also nicht die einzige Wurzel des Geselligkeitsmotivs. Häufig wird die Gesellschaft jener Menschen aufgesucht, von denen man sich den größten Nutzen (Erleichterung, Verständnis) erwartet.

### 6.316 Konformität und Kommunikation

Um Konformität zu erzielen, muß kommuniziert werden. Wenn eine Vielfalt von Meinungen zum selben Thema vorliegt, ist Konformität um so schwieriger zu erreichen, je größer die Streuung der Meinungen ist. Besonders durch die Vertreter extremer Standpunkte ist das Zustandekommen einer einheitlichen Gruppenmeinung (die Herstellung einer sozialen Realität) gefährdet. Daher ist es in diesem Zusammenhang besonders wichtig, die (relativ zur Gruppe) extremen Meinungen und Einstellungen zu beeinflussen.

Aus Überlegungen dieser Art folgt, daß auf Vertreter extremer Positionen mehr «eingeredet» wird als auf Vertreter mittlerer Positionen (FESTINGER, 1950). FESTINGER und THIBAUT (1951) zeigten in einem Experiment, daß der passive Kommunikationsstatus eines Gruppenmitglieds um so höher ist, je mehr sein Standpunkt vom Gruppenmittelwert abweicht (schematisch in Abbildung 175 dargestellt). Außer-

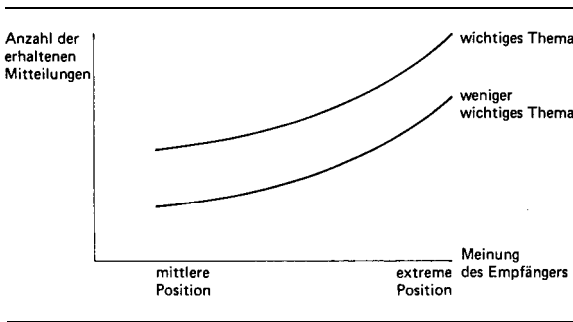


Abbildung 175

dem ist die gesamte Kommunikationsfrequenz der Gruppe um so größer, je wichtiger das diskutierte Meinungsobjekt für die Gruppe ist und je attraktiver die Gruppe für die einzelnen Mitglieder ist.

Allerdings ist die beschriebene Kommunikationsstruktur nur von begrenzter Dauer. Ändern die Vertreter extremer Standpunkte trotz zahlreicher Beeinflussungsversuche ihre Meinung nicht, dann sinkt die Frequenz der an sie gerichteten Kommunikationen drastisch. Auch ihr soziometrischer Wahlstatus ist dann sehr niedrig (SCHACHTER, 1951). Auf diese Art werden «unnachgiebige» Extrempersonen aus der Gruppe ausgeschlossen.

Ob eine Extremperson dem auf sie ausgeübten Druck zur Meinungsänderung nachgibt oder nicht, hängt vor allem davon ab, wie attraktiv die Gruppe für sie ist. Wenn die Extremperson großes Interesse daran hat, in der Gruppe zu bleiben (weil die Gruppe sehr attraktiv ist oder weil keine Alternativen zur Verfügung stehen), dann wird sie zu einer Meinungsänderung bereit sein.

### 6.317 Eine allgemeine Einflußtheorie

LATANÉ (1981, LATANÉ und NIDA, 1980) entwickelte eine allgemeine Einflußtheorie, die auf viele verschiedene Einflußsituationen anwendbar ist. Die Theorie wurde nach dem Vorbild physikalischer Theorien entworfen. Ähnlich wie etwa in der Mechanik die Anziehung, die ein Körper auf einen zweiten ausübt, mit der Masse des ersten Körpers zu- und mit der Entfernung zwischen den Körpern abnimmt, wird auch in der sozialen Einflußtheorie (social impact theory) von zwei grundlegenden Faktoren ausgegangen: Stärke der Einflußquelle (analog zur Masse) und Nahe der Einflußquelle zur Zielperson. Außerdem spielt die Anzahl der Einfluß-

quellen eine Rolle (mit steigender Anzahl nimmt sozusagen die Masse zu). Die Stärke hängt nach LATANÉ u. a. von Macht, Status und Fähigkeit ab. Mit Nahe ist räumliche oder zeitliche Distanz gemeint. (Die in anderen Theorien, z. B. im SEM-Modell von TESSER enthaltene Variable der *psychologischen Nähe* - etwa in Form von Freundschaft, Einstellungsähnlichkeit oder Sympathie - ist in der sozialen Einflußtheorie ein Aspekt der Stärke).

Die Einflußstärke  $I$  (impact) hängt also von drei Variablen ab: Stärke ( $S = \text{strength}$ ), Nahe ( $I = \text{immediacy}$ ), und Anzahl ( $N = \text{number}$ ) der Einflußquellen. LATANÉ nimmt an, daß zwischen  $S$ ,  $I$  und  $N$  eine multiplikative Beziehung besteht, so daß die Einflußstärke eine Funktion des Produkts von  $S$ ,  $I$  und  $N$  ist:

$$I = f(S \cdot I \cdot N)$$

Die Annahme der multiplikativen Beziehung impliziert u. a., daß keinerlei Einfluß vorhanden ist, wenn eine der Variablen null ist.

Der zusätzliche (marginale) Einfluß einer Einflußquelle ist um so geringer, je mehr Einflußquellen bereits vorhanden sind. Zum Beispiel ist der psychologische Unterschied zwischen 11 und 12 Personen geringer als der zwischen 1 und 2 Personen. Ähnlich verhält es sich in der Psychophysik. Zum Beispiel ist der subjektive Lautstärkeunterschied zwischen 11 und 12 Geigen kleiner als der zwischen 1 und 2 Geigen. Dieser Sachverhalt wird in der Psychophysik seit STEVENS (1957) mit Hilfe von Potenzfunktionen beschrieben. Auch LATANÉ verwendet zur Beschreibung des Einflusses mehrerer Quellen eine Potenzfunktion. Wenn man (vorläufig) die Nähe unberücksichtigt läßt oder gleich eins setzt, erhält man folgende Funktion:

$$I = S \cdot N^c$$

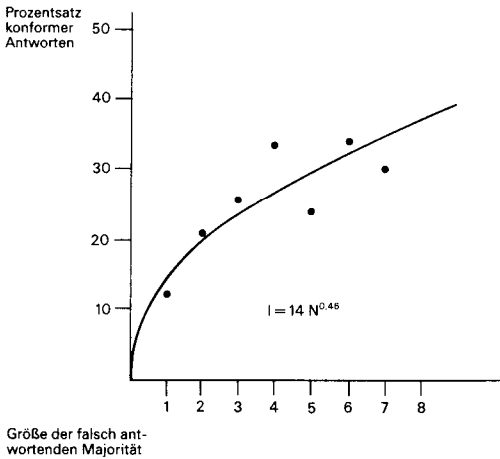


Abbildung 176

In dieser Formel ist  $c$  eine Konstante, die kleiner als eins ist. Ihre exakte Größe muß in jedem konkreten Fall empirisch ermittelt werden.  $S$  kann als Stärke der Quelle oder als gemeinsame Stärke von Quelle und Situationsfaktoren aufgefaßt werden. Wenn die Theorie richtig ist, liegen die Daten immer entlang einer Kurve, die ähnlich aussieht wie in Abbildung 176 (aus LATANÉ, 1981). Die Abbildung zeigt, wie der Majoritätseinfluß (Prozentsatz falscher Antworten) mit der Größe einer falsch antwortenden Majorität zunimmt.

Die beiden Formeln beschreiben die Vergrößerung oder Multiplikation von Einfluß bei mehreren Einflußquellen. Die Theorie ist auch auf den umgekehrten Fall anwendbar. Einfluß wird verkleinert oder dividiert, wenn eine Einflußquelle auf mehrere Zielpersonen gerichtet ist. In diesem Fall lautet die Formel:

$$I = S/N^c = S \cdot N^{-c}$$

In solchen Fällen liegen die Daten entlang einer Kurve, die aussieht wie in Abbildung 177 (JACKSON und LATANÉ, 1981). Die Kurve in Abbildung 177 zeigt, wie bei konstanter Einflußquelle (Publikum) das Lampenfieber mit der Zahl der Zielpersonen (Darsteller) abnimmt.

Ein etwas komplizierterer Fall liegt vor, wenn mehrere Einflußquellen und mehrere Zielpersonen vorhanden sind. Jetzt lautet die Formel:

$$I = (S_1 \cdot N^c) / (S_2 \cdot N^f)$$

$S_1$  ist die (durchschnittliche) Stärke der Quellen,  $S_2$  die Stärke (Widerstand) der Einflußempfan-

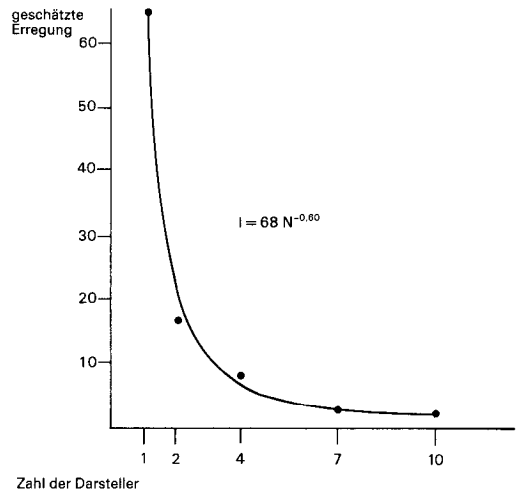


Abbildung 177

ger. Die Konstanten  $c$  und  $f$  müssen empirisch ermittelt werden. In ihrer allgemeinsten Form lautet die soziale Einflußtheorie:

$$I = k [(S^a T^b N^c) / (S^d T^e N^f)]$$

$k$  ist eine Skalierungskonstante,  $a$  bis  $c$  sind die Exponenten der Quellen,  $d$  bis  $f$  die Exponenten der Empfänger. Es wird vorausgesetzt, daß alle Exponenten kleiner als eins sind.

Die Theorie wurde mit Erfolg auf die unterschiedlichsten Situationen und Fragestellungen angewendet. Beispiele für die multiplikative Wirkung von Einflußquellen sind Majoritäts- und Minoritätseinflüsse (LATANÉ, 1981; WOLF, 1987), sowie die mit der Publikumsgröße zunehmende Nervosität von Darstellern und Vortragenden (LATANÉ und HARKINS, 1976). Auch die Größe der Einstellungsänderung nimmt mit der Zahl der Sender zu (HARKINS und PETTY, 1983).

Das bekannteste Beispiel für Einflußdivision bei mehreren Zielpersonen sind die nichtreagierenden Zuschauer in Notsituationen (LATANÉ und DARLEY, 1970). Je mehr Zuschauer vorhanden sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß der Einzelne hilft (vgl. Abschnitt 6.133). Wie bereits erwähnt wurde, ist das Lampenfieber um so geringer, je mehr Darsteller gleichzeitig auftreten (JACKSON und LATANÉ, 1981). Es wurde sogar gezeigt, daß (pro Person) um so weniger Trinkgeld (gemessen als Prozentsatz des Gesamtbetrags der Kosten) gegeben wird, je

größer die gemeinsam essende Gruppe ist (FREEMAN et al., 1975). Einstellungsänderungen sind um so kleiner, je größer die Zahl der Empfänger ist (HARKINS und PETTY, 1983).

Außer Einflußmultiplikation und -division wurden auch die Hypothesen über Starke und Nähe bestätigt. Zum Beispiel zeigten LATANÉ und HARKINS (1976) nicht nur, daß ein älteres Publikum von relativ hohem Status mehr Aufregung hervorruft als ein jüngeres Publikum von geringerem Status, sondern auch, daß zwischen Starke und Größe des Publikums eine multiplikative Beziehung (Wechselwirkung) besteht - wie es von der Theorie verlangt wird.

Es ist erstaunlich, wie gut die relativ einfachen Formeln der sozialen Einflußtheorie in vielen Fällen mit den Ergebnissen übereinstimmen. TANFORD und PENROD (1984) haben eine ähnliche, aber etwas kompliziertere Theorie vorgeschlagen, deren Übereinstimmung mit den Daten aber nur unwesentlich besser ist als die der Theorie von LATANÉ.

## 6.32 Gruppenleistungen

### 6.321 Leistungsveränderungen durch Anwesenheit anderer Personen

Einer der ältesten Forschungsgegenstände der Sozialpsychologie ist die Frage, ob die Leistungsfähigkeit des Einzelnen durch die Anwesenheit anderer Personen gefördert oder beeinträchtigt wird. Wie bei vielen anderen Problemen stellte sich auch hier heraus, daß die Frage in dieser einfachen Form nicht beantwortet werden kann. Das «klassische» Experiment wurde von ALLPORT (1920) durchgeführt. Dieselbe Reihe von Aufgaben wurde in einer Versuchsbedingung von isoliert arbeitenden Vpn durchgeführt und in einer zweiten Versuchsbedingung von mehreren Vpn gleichzeitig im selben Raum. In der zweiten Bedingung sollte jede Vp still für sich arbeiten und - um keine Konkurrenzeinstellung aufkommen zu lassen - nicht versuchen, ihre Leistungen mit den Fortschritten anderer Vpn zu vergleichen.

ALLPORT verwendete sechs Arten von Aufgaben:

(1) Kettenassoziationen. Zu einem vorgegebenen Wort sollte sich die Vp möglichst schnell ein anderes Wort einfallen lassen, zu diesem wieder ein neues Wort usw.

(2) Vokale durchstreichen. In Zeitungsartikeln waren alle Vokale auszustreichen.

(3) Mehrdeutige Figur. Die Zeichnung eines Würfels wurde gezeigt (Abbildung 178). Diesen Würfel kann man entweder von oben sehen (dann ist die Fläche ABCD vorne) oder von unten (dann ist die Fläche EFGH vorne). Die Vpn wurden aufgefordert, so rasch wie möglich zwischen den beiden Wahrnehmungen des Würfels abzuwechseln.

(4) Multiplikationen.

(5) Logisches Denken. Eine Reihe von Syllogismen wurde vorgegeben; die Vpn sollten falsche Syllogismen erkennen.

(6) Urteile. Gewichte mußten geschätzt und Gerüche nach dem Grad ihrer Annehmlichkeit beurteilt werden.

Bei allen Aufgaben außer (5) und (6) - logisches Denken und Urteile - arbeiteten die Vpn der zweiten Versuchsbedingung schneller als die isolierten Vpn. Bei Aufgabe (6) - Urteile - kam es in der Gruppensituation zu weniger Extremurteilen (unangenehme Gerüche wurden als weniger unangenehm und angenehme als weniger angenehm eingestuft).

Das Hauptergebnis ALLPORTS war, daß bei den meisten Aufgabentypen in Anwesenheit anderer Personen schneller gearbeitet wird als allein. Diesen in vielen späteren Untersuchungen immer wieder aufscheinenden Effekt bezeichnete man als soziale Erleichterung (social facilitation). Im Deutschen ist auch der Ausdruck *soziale Leistungsaktivierung* gebräuchlich.

Es muß jedoch betont werden, daß sich die Anwesenheit anderer Personen oft, aber keineswegs immer, günstig auf die Leistungsmenge auswirkt. Betrachtet man nun die Leistungsqualität, so vermitteln die Ergebnisse verschiedener Untersuchungen ein recht heterogenes Bild. Die Fehlerzahl ist in der Gruppensituation manchmal größer und manchmal kleiner als bei isolierten Vpn.

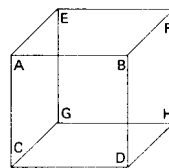


Abbildung 178

Zur Illustration sei das Experiment von PESSIN (1933) referiert. Die Vpn mußten Listen von sinnlosen Silben (wie xaf, tek, usw.) auswendig lernen. Das Lernen der sinnlosen Silben gelang den Vpn besser und schneller allein als in Anwesenheit von Zuschauern. Später wurde geprüft, in welchem Ausmaß die Silben behalten bzw. wieder vergessen worden waren. Jetzt zeigte sich, daß die Wiedergabeleistung in der Auditoriumsbedingung besser war als ohne Zuschauer.

Die zahlreichen Widersprüche dieser Art, die man in der einschlägigen Literatur vorfindet, konnten von ZAJONC (1965) aufgeklärt werden. In den meisten Situationen stehen einer Person mehrere Verhaltensweisen zur Verfügung (eine Verhaltenshierarchie ist vorhanden, vgl. Abschnitt 2.332). Die einzelnen Verhaltensweisen einer Reaktionshierarchie haben unterschiedliche Auftrittswahrscheinlichkeiten (Häufigkeiten). Die häufigste Reaktion einer Hierarchie bezeichnet man als dominante Reaktion.

Zu Beginn eines Lernvorgangs ist in der Regel eine falsche Reaktion dominant (z. B. eine falsche Antwort). Nach erfolgreichem Abschluß des Lernvorgangs ist dann die richtige Reaktion dominant geworden (am häufigsten, vielleicht sogar immer, wird die richtige Antwort gegeben).

Ein wichtiger Befund der Lernpsychologie besagt, daß in Zuständen erhöhter Aktivierung (d. h. bei «inneren Spannungen» jeder Art, etwa bei starken Gefühlen) die dominante Verhaltensweise noch häufiger und schneller auftritt als in entspannten Zuständen (vgl. Abschnitt 2.332 über Verhaltenshierarchien, Rigidität und Kreativität). LEIDERMANN und SHAPIRO (1964) zeigten experimentell, daß bereits die bloße Anwesenheit anderer Personen zu einem Ansteigen der Aktiviertheit führen kann.

Daraus leitet ZAJONC folgende Hypothesen ab:

- (1) Lernprozesse werden durch die Anwesenheit anderer Personen gestört. Mit der Erhöhung der Aktiviertheit steigt auch die Häufigkeit der noch dominanten falschen Reaktionen. Dadurch kommt es zu einem langsamen Lernprozeß und einer großen Fehlerzahl.
- (2) Gut gelernte Tätigkeiten werden durch die Anwesenheit anderer Personen gefördert. Bei einer gut eingeübten Tätigkeit sind die richtigen Verhaltensweisen dominant. Die

gesteigerte Aktiviertheit hebt jetzt die Häufigkeit und Geschwindigkeit der richtigen Reaktionen an. die Folge davon sind hohes Leistungstempo und geringe Fehlerzahl.

Die Hypothesen von ZAJONC stimmen gut mit den zahlreichen diesbezüglichen Versuchsergebnissen überein. Als Illustration sei nochmals auf die in diesem Abschnitt referierten Experimente von ALLPORT und PESSIN verwiesen. Das Lernen der sinnlosen Silben wurde bei PESSIN durch die Anwesenheit von Zuschauern gestört. Die Wiedergabe der bereits gut gelernten Silben wurde durch Zuschauer verbessert. Bei ALLPORT trat bei den meisten Aufgaben (z. B. Wortassoziationen, Multiplizieren, Ausstreichen von Vokalen) durch die Anwesenheit anderer Personen eine Steigerung des Arbeitstempos auf. Man kann wohl annehmen, daß es sich bei diesen Aufgaben um sehr gut gelernte, reibungslos ablaufende Tätigkeiten handelt. Bei einer ungewohnten und schwierigen Aufgabe (Erkennen falscher Syllogismen) waren jedoch die isoliert arbeitenden Vpn im Vorteil. Daß bei der Beurteilung von Gerüchen und Gewichten in der Gruppensituation weniger extreme und mehr mittlere Urteile auftraten, könnte dadurch erklärt werden, daß Extremurteile seltener (weniger dominant) sind als mittlere Urteile. Die geringere Urteilsdivergenz in der Gruppe könnte allerdings auch ein Konformitätsphänomen aufgrund sozialer Vergleichsprozesse sein.

Obwohl die Hypothesen von ZAJONC eine Fülle bisher widersprüchlich scheinender Daten befriedigend und einfach erklären, sind dennoch einschränkende Bemerkungen notwendig. Nicht in allen Fällen werden Lernprozesse durch die Anwesenheit anderer Personen beeinträchtigt. COTTRELL, WACK, SEKERAK und RITTLE (1968) zeigten in Übereinstimmung mit den Hypothesen von ZAJONC und den Ergebnissen von ZAJONC und SALES (1966), daß Verhaltensweisen, deren Reaktionsstärke groß ist, in Anwesenheit von Zuschauern häufiger auftreten als bei isolierten Vpn, während die Häufigkeit von Verhaltensweisen mit geringer Reaktionsstärke (wenig geübte Verhaltensweisen) durch die Anwesenheit von Zuschauern sinkt. In einer dritten Versuchsbedingung (außer «allein» und «Zuschauer») befanden sich außer der Vp zwei Personen mit verbundenen Augen im Versuchszimmer (die sich angeblich vor der Teilnahme an

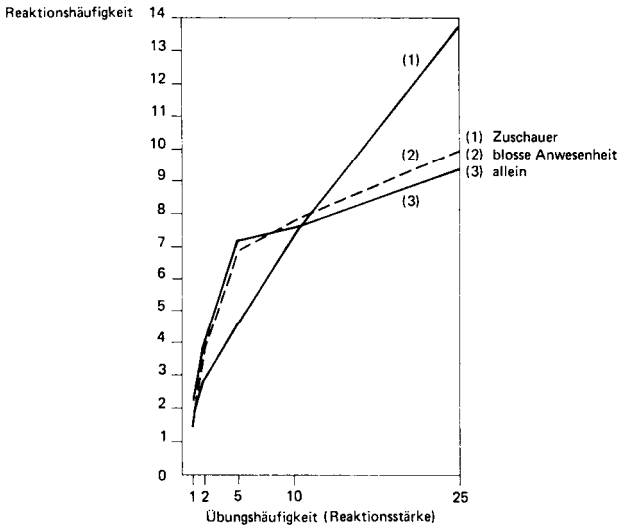


Abbildung 179

einem anderen Experiment an völlige Dunkelheit gewöhnen mußten). Die Vpn dieser Versuchsbedingung verhielten sich genauso wie isolierte Vpn (siehe Abbildung 179).

Dieses Ergebnis ist jedoch mit den Hypothesen von ZAJONC verträglich, wenn man annimmt, daß die bloße Anwesenheit anderer Personen nicht aktivierend wirken *muß*. Die Anwesenheit sichtlich teilnahmsloser Personen ist wahrscheinlich in keiner Weise «aufregend». Nur wenn man beobachtet wird, ist man «nervös». Aber auch hier muß weiter differenziert werden. Nicht jeder Beobachter wirkt auf den Beobachteten aktivierend. Bei inkompetenten Beobachtern (von denen die Vp annimmt, daß sie nicht die Qualität der Leistung beurteilen können) treten die beschriebenen Zuschauereffekte nicht auf (HENCHY und GLASS, 1968; LÜCK, 1969; MARTENS und LANDERS, 1972; SASFY und OKUN, 1974).

Bisher hat der Leser zwei Erklärungsansätze für soziale Leistungsaktivierung kennengelernt: die Ansätze von ZAJONC und COTTRELL. (1) Die Theorie von ZAJONC (1965) - eine Übertragung zentraler Annahmen der Lern- und Triebtheorie von HULL auf soziale Leistungssituationen. ZAJONC (1980 b) hat seine Theorie durch die Hypothese präzisiert, daß die bloße Anwesenheit anderer Personen deshalb aktivierend wirkt, weil sie Ungewißheit erzeugt. Im Gegensatz zu physikalischen Reizen, die im allgemeinen vorher-

sagbar sind, ist das Verhalten von Personen oft nicht vorhersagbar, wodurch erhöhte Ungewißheit, Aufmerksamkeit und Aktivierung entsteht.

(2) COTTRELL et al. (1968) haben die grundlegenden Annahmen der ZAJONC-HULL-Theorie übernommen, aber dahingehend eingeschränkt, daß nur solche Personen aktivierend wirken, von denen man sich beobachtet fühlt. Dieser Ansatz wurde von COTTRELL (1972) durch die Annahme präzisiert, daß mit der Anwesenheit anderer Personen die Erwartung einer Leistungsbeurteilung verbunden ist. Sowohl die Erwartung einer positiven Bewertung (Hoffnung, Vorfreude) als auch die Erwartung einer negativen Bewertung (Angst) erhöhen die Aktivierung.

(3) Ein neuerer Ansatz ist die Ablenkungs-Konflikttheorie von SANDERS und BARON (1975; BARON, 1986). Ihre zentrale Hypothese besagt, daß man durch die Anwesenheit anderer Personen abgelenkt wird (in gleicher Weise wie durch interessante physikalische Reize). Dadurch entsteht ein Aufmerksamkeitskonflikt: Die Aufmerksamkeit wird sowohl von der Aufgabe als auch von den Personen auf sich gezogen (u. a. deshalb, weil man soziale Vergleiche anstrebt, sofern die anderen Personen nicht bloße Zuschauer sind, sondern an derselben Aufgabe arbeiten).

Der Aufmerksamkeitskonflikt hat eine von drei möglichen Folgen: (3a) Er erhöht wie jeder

Konflikt die Aktivierung. (3 b) Man hat nicht genug Aufmerksamkeit zur Bewältigung der Aufgabe zur Verfügung, weshalb die Informationsverarbeitung überlastet ist. Das führt in weiterer Folge zu oberflächlicher, heuristischer Informationsverarbeitung. (3 c) Sowohl erhöhte Aktivierung als auch Überlastung treten ein. Die wahrscheinlichste Möglichkeit ist (3 c).

Bei neuen und/oder komplexen Aufgaben sagt die Ablenkungs-Konflikttheorie genauso wie die Ansätze von ZAJONC und COTTRELL eine Leistungsverschlechterung durch Anwesenheit anderer voraus. Sowohl die erhöhte Aktivierung als auch die Aufmerksamkeitsüberlastung sind in diesem Fall ungünstig für die Leistung. Bei gut gelernten und/oder einfachen Aufgaben ist die Voraussage der Ablenkungs-Konflikttheorie differenzierter, denn in diesem Fall treten gleichzeitig leistungsfördernde und leistungshemmende Wirkungen auf. Die erhöhte Aktivierung ist günstig für die Bearbeitung einer leichten Aufgabe, die Überlastung ist aber auch bei leichten Aufgaben ungünstig. Daher kann -je nach der relativen Stärke von Aktivierung und Überlastung - bei leichten Aufgaben durch Anwesenheit anderer eine Leistungssteigerung, kein Effekt, oder eine Leistungsverschlechterung eintreten. Bei sehr starker Ablenkung ist daher auch bei leichten Aufgaben mit einer Leistungsverschlechterung zu rechnen.

Die Theorie wird durch etliche Untersuchungen unterstützt. Zunächst zeigten SANDERS und BARON (1975), daß durch Ablenkung (optische Reize) analoge Effekte wie durch Anwesenheit von Personen erzielt werden. Durch Ablenkung wurde die Leistung bei leichten Aufgaben (Ziffern abschreiben) verbessert, bei schwierigen Aufgaben (Buchstaben verkehrt und in umgekehrter Reihenfolge schreiben) verschlechtert. Die leistungssteigernde Wirkung bei leichten Aufgaben zeigte sich jedoch nur bei leichten bis mittleren Graden der Ablenkung. Durch starke Ablenkung (viele ablenkende Reize) wurde die Leistung auch bei leichten Aufgaben keineswegs verbessert.

SANDERS, BARON und MOORE (1978) zeigten, daß die Anwesenheit anderer nur dann einen Einfluß auf die Leistung hat, wenn sie ablenkend wirkt. In sechs Versuchsbedingungen bearbeiteten die Vpn einfache oder komplexe Aufgaben, wobei sie entweder allein oder in Anwesenheit

Tabelle 86

Aufgaben-Schwierigkeit	allein	gemeinsam/ gemeinsam/ andere gleiche Aufgaben Aufgaben	
		richtig abbeschriebene Ziffern	
leicht	151,65	158,60	179,60
schwer	78,70	81,90	78,00
falsch abbeschriebene Ziffern			
leicht	0,25	0,60	0,60
schwer	0,60	0,50	3,90

anderer Vpn arbeiteten. Die anderen Vpn bearbeiteten entweder dieselben oder andere Aufgaben (s. Tabelle 86). Wie die Ergebnisse in Tabelle 86 zeigen, wurden die Voraussagen der Theorie bestätigt. Personen, die an anderen Aufgaben arbeiten, sind relativ uninteressant. Daher lenken sie nicht ab, und beeinflussen die Leistung nicht. Personen, die an denselben Aufgaben arbeiten, veranlassen soziale Vergleichsprozesse. Daher lenken sie ab und bewirken eine Leistungsverbesserung bei leichten und eine Verschlechterung (mehr Fehler) bei schwierigen Aufgaben.

Die Ablenkungs-Konflikttheorie ist in Version (3a) eine Aktivierungstheorie wie die Modelle von ZAJONC und COTTRELL. Sie nennt allerdings eine andere Ursache der Aktivierung. In der Version (3 b) ist sie eine kognitive Theorie, und in der Version (3 c) sowohl eine kognitive Theorie wie eine Aktivierungstheorie. Bevor abschließend auf andere kognitive Erklärungen der Leistungsaktivierung eingegangen wird, soll noch ergänzend ein Aspekt der Aktivierungstheorien erwähnt werden, auf den GEEN und BUSHMAN (1987) hingewiesen haben.

Es ist unrealistisch, anzunehmen, daß die multiplikative Beziehung zwischen Trieb (Aktivierung)  $D$  und Lernerfahrung  $H$  unbeschränkt gilt. Es gibt zweifellos eine obere Grenze der Reaktionsstärke  $E$  (z. B. ist die Häufigkeit eines Verhaltens durch dessen mögliche Ausführungsgeschwindigkeit begrenzt). Aufgrund solcher Überlegungen haben BROEN und STORMS (1961) die HULLsche Formel  $E = H \cdot D$  durch Einführung einer oberen Grenze von  $E$  modifiziert (s. Abbildung 180).

Aus dieser Annahme folgt, daß die Vergrößerung der Differenz zwischen den Reaktionsstärken von dominanten und nichtdominanten Reak-

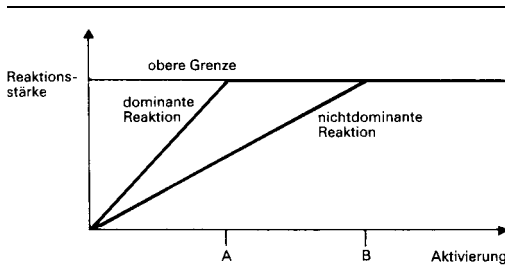


Abbildung 180

tionen nur bis zu einem bestimmten Erregungsausmaß (Punkt A in Abbildung 180) stattfindet. Bei weiter steigender Aktivierung nimmt die Differenz zwischen den Reaktionsstärken wieder ab, bis schließlich bei extrem hoher Aktivierung (Punkt B) die Reaktionsstärken gleich sind. Dadurch kann erklärt werden, daß durch extrem hohe Erregung sogar leichte und gut gelernte Tätigkeiten beeinträchtigt werden. Ein bekanntes Alltagsbeispiel dafür ist, daß viele Menschen im Zustand äußerster Erregung (etwa durch Angst oder Wut) stottern und andere Sprechfehler machen, obwohl (korrektes) Sprechen ein gut gelerntes Verhalten ist.

(4) Kognitive Erklärungen der sozialen Leistungsaktivierung sind verschiedene Versionen der Selbstaufmerksamkeitstheorie. Sie nehmen an, daß durch die Anwesenheit von Zuschauern oder von gleichzeitig arbeitenden Personen die objektive Selbstaufmerksamkeit zunimmt. Die eigenen Leistungsstandards werden bewußt und man handelt danach, wodurch die Leistung steigt. Die leistungsmindernde Wirkung anderer Personen ist für diese Theorie schwerer zu erklären. Ein Erklärungsvorschlag lautet, daß es bei vielen neuartigen Aufgaben (noch) keine klaren Leistungsstandards gibt, bzw. daß bei manchen schwierigen Aufgaben widersprüchliche Standards aktiviert werden. (Wenn z. B. ein Rechtschreiber mit der linken Hand schreiben soll, wird durch die Instruktion der Standard geschaffen, mit der linken Hand zu schreiben. Gleichzeitig ist aber auch der gewohnheitsmäßige Standard, mit der rechten Hand zu schreiben, bewußt).

Als Gegenteil der sozialen Leistungsaktivierung kann man die soziale Faulheit (social loafing) betrachten (LATANÉ, WILLIAMS und HARKINS, 1979). In mehreren Untersuchungen wurde nachgewiesen, daß die durchschnittliche Einzel-

leistung nachläßt, wenn Personen in Gruppen arbeiten. Der Effekt wurde vor allem bei motorischen Aufgaben (Klatschen, Schreien, Seilziehen), aber auch bei kognitiven Aufgaben, z. B. «brainstorming» (möglichst viele Ideen erfinden) gezeigt. Diese Ergebnisse widersprechen den verschiedenen Varianten der Aktivierungstheorie, weil soziale Faulheit durchwegs bei einfachen Tätigkeiten festgestellt wurde, die durch sozial bedingte Aktivierung eine Verbesserung zeigen müßten.

Soziale Faulheit wurde zunächst mit Hilfe der sozialen Einflußtheorie von LATANÉ (1981) erklärt (s. Abschnitt 6.317). Der Einfluß des VI, der die Vpn zur Arbeit auffordert, wird auf mehrere Vpn verteilt, und daher dividiert und abgeschwächt. Eine andere Erklärung bietet die Selbstaufmerksamkeitstheorie von MULLEN (1987, s. Abschnitt 6.314). Nach MULLEN kommt es auf den Wert der Variablen Other-Total-Ratio an. Je niedriger dieser Wert ist, desto geringer ist die Selbstaufmerksamkeit und desto weniger strengt man sich daher an. Beide Theorien machen ähnliche Voraussagen: Je mehr Vpn einem VI gegenüberstehen, desto größer ist die soziale Faulheit.

Soziale Faulheit wurde in Situationen festgestellt, in denen die Vp selbst ihre individuelle Leistung nicht klar beurteilen konnte, und in denen die individuelle Leistung auch nicht von einem Außenstehenden eindeutig festgestellt werden konnte (z. B. Seilziehen). Auch wenn z. B. eine Gruppe als ganze ihre Ideen abgibt, ist es für den Außenstehenden überhaupt nicht, und für die Mitglieder nur teilweise klar, wie viele Ideen von wem stammen. In einem Experiment von SZYMANSKI und HARKINS (1987, Experiment 2) sollten Vpn in Dyaden möglichst viele Verwendungsarten eines neuartigen Objekts erfinden. Laut Instruktion waren die individuellen Beiträge für den VI entweder identifizierbar oder nicht. Einem Teil der Vpn wurde mitgeteilt, daß man ihnen nachher die Zahl der Ideen, die eine durchschnittliche Vp erfindet, mitteilen wird (Erwartung eines sozialen Vergleichs). Die Ergebnisse zeigten, daß soziale Faulheit sowohl durch Anonymität als auch durch Fehlen sozialer Vergleichsprozesse begünstigt wird. Mit anderen Worten: Soziale Faulheit wird verhindert, wenn Selbstdarstellungsmotive nach außen oder nach innen vorhanden sind. Die soziale Faulheit

verschwindet auch, wenn zwar keine Bewertung der Einzelleistungen, aber eine Bewertung der Gruppenleistung möglich ist (sozialer Vergleich von Gruppenleistungen, HARKINS und SZYMANSKI, 1989).

Aber auch durch andere Faktoren - ohne explizite Bewertung von außen oder innen - kann soziale Faulheit verhindert und eventuell eine Leistungssteigerung über das durchschnittliche individuelle Maß hinaus erreicht werden. Dazu zahlen nach SZYMANSKI und HARKINS (1987) die persönliche Wichtigkeit der Aufgabe (Selbstzentralität), Interesse an der Aufgabe (intrinsische Motivation), und persönliche Wichtigkeit der Gruppe (Kohäsion). Alle diese Effekte lassen sich im Rahmen des Modells von GREENWALD (s. Abschnitt 5.468) selbstwerttheoretisch erklären: Wenn durch mangelnde Anstrengung ein Selbstsystem (privat, öffentlich oder kollektiv) bedroht wird, dann wird die Anstrengungsbereitschaft erhöht. Außer diesen Motivationsvariablen spielen sicher auch kognitive Variablen wie Ablenkung und mangelhafte Koordination der individuellen Handlungen eine Rolle.

6.322 Die Leistungsfähigkeit von Gruppen

Beim Lösen von Problemen sind Gruppen prinzipiell dem Einzelnen überlegen. Das läßt sich leicht anhand eines einfachen mathematischen Modells zeigen, das etwa gleichzeitig von EKMAN (1955), HOFSTÄTTER (1956b), LORGE und SOLOMON (1955) und TAYLOR (1954) vorgeschlagen wurde.

Betrachten wir zunächst den einfachen Fall einer Zweipersonengruppe, die ein bestimmtes Denkproblem zu lösen hat. Nehmen wir an, jede der beiden Personen A und B hat eine gewisse Chance, die Lösung zu finden. In unserem Beispiel sei die Lösungswahrscheinlichkeit für A ( $p_a$ ) gleich der für B ( $p_b$ ), nämlich 0,30. Bei 30 Prozent aller vergleichbaren und gleich schwierigen Probleme würde sowohl A als auch B allein die Lösung finden.

Wenn beide Personen zur gleichen Zeit die Lösung der Aufgabe versuchen, sind folgende vier Fälle möglich (vgl. Tabelle 87):

- (1) A und B finden beide die Lösung. Die Wahrscheinlichkeit dafür ist  $p_a \cdot p_b = 0,30 \cdot 0,30 = 0,09$ .
- (2) A findet die Lösung und B nicht. Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß B die Lösung nicht

Tabelle 87

(1) beide finden die Lösung	$p = p_a \cdot p_b =$	0,09
(2) nur A findet die Lösung	$p = p_a \cdot (1 - p_b) =$	0,21
(3) nur B findet die Lösung	$p = (1 - p_a) \cdot p_b =$	0,21
(4) niemand findet die Lösung	$p = (1 - p_a) \cdot (1 - p_b) =$	0,49

findet, ist  $1 - p_b = 0,70$ . Daher ist die Wahrscheinlichkeit, daß nur A die Lösung findet  $p_a \cdot (1 - p_b) = 0,30 \cdot 0,70 = 0,21$ .

- (3) B findet die Lösung und A nicht. Die Wahrscheinlichkeit dieses Falles ist  $(1 - p_a) \cdot p_b = 0,70 \cdot 0,30 = 0,21$ .

- (4) Niemand findet die Lösung. Für diesen Fall beträgt die Wahrscheinlichkeit  $(1 - p_a) \cdot (1 - p_b) = 0,70 \cdot 0,70 = 0,49$ .

Die Summe der vier Wahrscheinlichkeiten in Tabelle 87 ergibt 1, denn es ist sicher, daß einer der vier Fälle eintreten muß. Für die Gruppe ist jeder der ersten drei Fälle gleich günstig, denn es ist nur wesentlich, daß mindestens eines der Mitglieder die Lösung findet. Daher ist die Wahrscheinlichkeit dafür, daß die Gruppe das Problem löst  $p(1) + p(2) + p(3) = 0,09 + 0,21 + 0,21 = 0,51$  (die Gruppe hat die Aufgabe gelöst, wenn beide oder A oder B die Lösung gefunden haben). Die Gruppe hat also wesentlich größere Chancen, das Problem zu lösen, als jedes ihrer Mitglieder allein ( $0,51 > 0,30$ ).

Es gibt nur einen einzigen ungünstigen Fall für die Gruppe, nämlich den, daß niemand die Aufgabe bewältigt. Daher kann man die Lösungswahrscheinlichkeit  $p_g$  für die Gruppe auch folgendermaßen berechnen:

$$p_g = 1 - (1 - p_a) (1 - p_b) = 1 - 0,49 = 0,51.$$

Diese Formel läßt sich wie folgt für beliebige große Gruppen verallgemeinern;  $p_1, p_2$  usw. bedeuten die Lösungswahrscheinlichkeiten für Mitglied 1, für Mitglied 2 usw. Für eine Zweipersonengruppe ist dann  $p_g = 1 - (1 - p_1) (1 - p_2)$ , oder, unter Verwendung des Produktzeichens 11:

$$p_g = 1 - \prod_{i=1}^2 (1 - p_i).$$

Auch eine Dreipersonengruppe löst eine Aufgabe nur dann nicht, wenn keines der Mitglieder die Lösung findet; daher gilt in diesem Fall

$$p_g = 1 - (1 - p_1)(1 - p_2)(1 - p_3) = 1 - \prod_{i=1}^3 (1 - p_i).$$

Für eine Gruppe von  $n$  Personen gilt ganz allgemein

$$p_g = 1 - (1 - p_1)(1 - p_2) \dots (1 - p_n) = 1 - \prod_{i=1}^n (1 - p_i).$$

Tabelle 88 zeigt die Lösungswahrscheinlichkeiten für Gruppen unterschiedlicher Größe und mit verschieden «fähigen» Mitgliedern. Wie man anhand jeder Zeile sieht, steigt bei konstanten Fähigkeiten der Mitglieder die Lösungschance für die Gruppe mit wachsender Mitgliederzahl. Je «intelligenter» die Mitglieder sind (großes  $p_i$ ), desto weniger bringt jedoch eine Zunahme der Mitgliederzahl einen Gewinn für die Gruppe. Außerdem bringt ein zusätzliches Mitglied um so weniger Gewinn, je größer die Gruppe bereits ist.

Die Ergebnisse zahlreicher Experimente ermöglichen es, zu überprüfen, wieweit das Modell die Lösungswahrscheinlichkeiten bzw. -häufigkeiten für Gruppen richtig voraussagt (z.B. ANDERSON, 1961; HOPPE, 1962). Dabei kann man so vorgehen, daß zunächst einzelne Vpn eine Reihe (gleichartiger) Aufgaben lösen sollen. Dadurch können die Lösungswahrscheinlichkeiten der Individuen berechnet werden. Anschließend werden Gruppen gebildet, denen analoge Aufgaben vorgegeben werden.

Die Ergebnisse solcher Experimente zeigten in manchen Fällen, daß die Voraussagen des Modells richtig sind. Nicht selten kam es jedoch vor, daß die tatsächlichen Gruppenleistungen schlechter waren als es aufgrund des Modells zu

Tabelle 88

n					
$p_i$	2	3	4	5	
0,10	0,19	0,21	0,34	0,41	
0,20	0,36	0,49	0,59	0,67	
0,30	0,51	0,66	0,76	0,83	
0,40	0,64	0,78	0,87	0,92	
0,50	0,75	0,87	0,94	0,97	
0,60	0,84	0,94	0,97	0,99	
0,70	0,91	0,97	0,99	1,00	
0,80	0,96	0,99	1,00	1,00	
0,90	0,99	1,00	1,00	1,00	

Die Zahlenwerte für  $p_g$  sind jeweils auf zwei Dezimalstellen gerundet.

erwarten war. Das Modell gibt die obere Leistungsgrenze, aber nicht immer das tatsächliche Gruppenverhalten an.

Diese Diskrepanzen erklären sich aus den impliziten Voraussetzungen des Modells, die in Realgruppen nicht immer erfüllt sind. Zu diesen Voraussetzungen zählt u. a.

- (1) daß die Lösungswahrscheinlichkeiten der Individuen konstant und unabhängig voneinander sind, und
- (2) daß eine gefundene Lösung von der ganzen Gruppe akzeptiert wird.

Beide Voraussetzungen sind häufig verletzt. Wie aus den Ausführungen des vorigen Abschnitts hervorgeht, kann durch die Anwesenheit anderer (beobachtender) Gruppenmitglieder die individuelle Lösungswahrscheinlichkeit verändert werden. Guteingespielte Lösungsstrategien werden häufiger, bisher wenig erprobte Lösungsstrategien noch seltener auftreten. (Daraus folgt auch, daß ungeübte und unbegabte Personen durch eine Gruppensituation oft beeinträchtigt werden.)

Ferner ist nicht immer garantiert, daß die Lösungssuche der einzelnen Mitglieder unabhängig voneinander erfolgt. Die Lösungswege besonders beliebter und angesehener Gruppenmitglieder werden oft imitiert.

Schließlich kann es vorkommen, daß eine gefundene Lösung von der Gruppe nicht akzeptiert wird, sei es, weil sie wegen ihrer Komplexität nicht als solche erkannt wird, oder weil sie von einem Mitglied mit niedrigem Status stammt. Ferner ist die Möglichkeit zu bedenken, daß unter Umständen eher die falsche Lösung eines beliebten Gruppenmitglieds akzeptiert wird als die richtige eines wenig geschätzten.

Das Modell setzt auch ungestörte Kommunikationsbedingungen voraus. Es nützt nichts, eine Lösung zu finden, wenn man sie der Gruppe nicht mitteilen kann.

Von zentraler Bedeutung ist ferner die Art der Aufgabe. Das Modell gilt nur für *disjunktive* Aufgaben, das sind solche, zu deren Lösung es ausreicht, wenn wenigstens ein Mitglied die Lösung findet. In zahlreichen Fällen gilt das Modell nicht, nämlich bei *komplementären* oder *konjunktiven* Aufgaben. Bei diesem Aufgabentyp ist eine erfolgreiche Bewältigung nur dann möglich, wenn mehrere oder alle Mitglieder der Gruppe Beiträge leisten. Bei einem Filmteam

genügt es nicht, wenn der Kameramann oder der Regisseur oder der Hauptdarsteller oder . . . seine Arbeit korrekt erledigt, sondern der produzierte Film (die Problemlösung) wird um so besser sein, je mehr Personen des Teams gute Beiträge liefern.

Die Begriffe disjunktiv und konjunktiv bezeichnen die beiden Endpunkte eines Kontinuums, auf dem man verschiedene Aufgabentypen einordnen kann, die sich im Grad der notwendigen Komplementarität der Einzelleistungen unterscheiden. Überhaupt nicht komplementär sind strikt disjunktive Aufgaben. Maximal komplementär sind strikt konjunktive Aufgaben, wie etwa die Aufführung eines Streichquartetts. In diesem Fall müssen alle Mitglieder ihre Aufgabe bewältigen. Wenn nur ein Mitglied eine schlechte Leistung bietet (z. B. häufig falsch spielt), ist es für die Gruppe unmöglich, ihre Aufgabe adäquat auszuführen.

Bei komplementären Aufgaben traten häufig andere Ergebnisse auf, als man sie bei disjunktiven Aufgaben erwarten würde. Während das Modell für disjunktive Aufgaben postuliert, daß der Gruppenvorteil um so größer ist, je unfähiger die einzelnen Mitglieder im Durchschnitt sind, zeigte sich unter komplementären Bedingungen (Gruppen sollten in einer bestimmten Zeit möglichst viele Denkaufgaben lösen) das Gegenteil (z.B. EGERBLADH, 1976; LAUGHLIN und BRANCH, 1972; LAUGHLIN, BRANCH und JOHNSON, 1969; LAUGHLIN und JOHNSON, 1966; LAUGHLIN, KERR, DAVIS, HALFF und MARCI-  
NIAK, 1975). Bei komplementären Aufgaben werden die Leistungsunterschiede zwischen Gruppen und Individuen mit zunehmender Fähigkeit größer. Der Gruppenvorteil kommt hier vor allem fähigen Personen zugute. Zur Illustration dieser Behauptung sind in Tabelle 89 die entsprechenden Ergebnisse von LAUGHLIN et al. (1975) wiedergegeben.

Es genügt jedoch nicht, zwischen komplementären und disjunktiven Aufgaben zu unterscheiden. Die disjunktiven Aufgaben können unterteilt werden in Aufgaben mit evidenten Lösungen (die von allen Mitgliedern sofort akzeptiert werden), und Aufgaben mit nicht evidenten Lösungen. Diese Unterscheidung ist grundlegend für die Theorie der sozialen Entscheidungsschemata (DAVIS, 1973). Wenn die Gruppenmitglieder bei Problemen mit nicht evidenten Lösungen (zum Beispiel, wenn eine Gruppe von Geschworenen über Schuld oder Unschuld des Angeklagten befinden muß) unterschiedliche Lösungsvorschläge machen, ist es nötig, daß sich die Gruppe mit Hilfe einer Entscheidungsregel auf eine bestimmte Lösung einigt. Es gibt zahlreiche Entscheidungsregeln (z. B. absolute oder relative Mehrheit, «Diktatur» durch eine bestimmte Person usw.). Bei disjunktiven Aufgaben mit evidenten Lösungen lautet die Entscheidungsregel im allgemeinen «die Wahrheit siegt». Welche Lösung schließlich akzeptiert wird, hängt von den Häufigkeiten der verschiedenen Lösungsvorschläge und von der verwendeten Entscheidungsregel ab.

Die außerordentlich komplizierte Thematik des Leistungsverhaltens von Gruppen konnte im gegebenen Rahmen eines einführenden Textes nur gestreift werden. Der interessierte Leser sei auf die gründliche Darstellung des Themas durch KELLEY und THIBAUT (1969) verwiesen.

### 6.323 Kommunikationsstruktur und Gruppenleistung

BAVELAS (1950), BAVELAS und BARRETT (1951) und LEAVITT (1951) untersuchten erstmals den Einfluß der Gruppenstruktur (genauer, der Kommunikationsstruktur) auf die Gruppenleistung. Es sollte die Frage geklärt werden, welche Eigenschaften von Gruppenstrukturen leistungsfördernd bzw. leistungshemmend sind.

Tabelle 89

Fähigkeit	Gruppengröße				
	Individuen	2	3	4	5
hoch	51,47	59,94	67,12	71,41	74,00
gering	23,94	26,29	25,76	31,18	30,82

Die Zahlen sind Mittelwerte der Leistungsscores (Anzahl der korrekt gelösten Aufgaben minus Anzahl der falschen Lösungen).

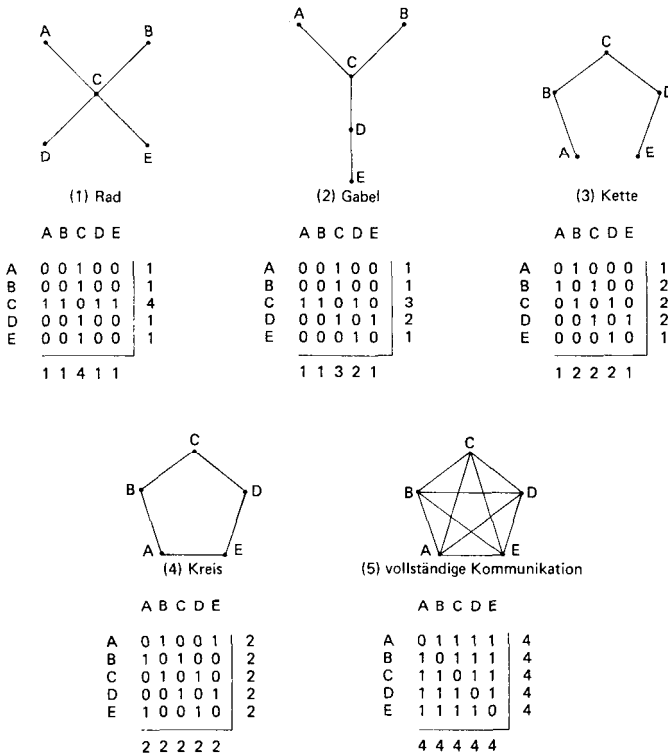


Abbildung 181

Die Vpn, die durch Trennwände voneinander separiert waren, konnten nur schriftliche, keine mündlichen Mitteilungen austauschen. Die jeweilige Gruppenstruktur wurde vom VI festgelegt, indem er für jedes einzelne Gruppenmitglied bestimmte, mit wem es kommunizieren konnte und mit wem nicht.

Die verwendeten Gruppenstrukturen unterschieden sich hinsichtlich ihres Zentralisierungsgrades (der Begriff «Zentralisierung» wurde in Abschnitt 6.21 erläutert). Abbildung 181 zeigt einige Beispiele, deren Zentralisierungsgrad von (1) bis (4) abnimmt (die Kommunikationsmöglichkeiten werden von (1) bis (4) immer gleichmäßiger auf die Mitglieder der Gruppe verteilt). Die Strukturen (4) und (5) sind beide völlig dezentralisiert.

Jede Vp erhielt eine Karte mit fünf einfachen geometrischen Figuren. Die Karten der Vpn einer Gruppe waren alle voneinander verschieden. Nur eine Figur war auf sämtlichen Karten abgebildet. Aufgabe der Gruppe war es, herauszufinden, welches die gemeinsame Figur war. Zentralisierte Gruppen lösten die Aufgabe

schneller und machten weniger Fehler. Es mußten auch weniger Mitteilungen ausgetauscht werden als in dezentralisierten Gruppen. Andererseits war die Zufriedenheit der Vpn mit ihrer Tätigkeit im Durchschnitt in dezentralisierten Gruppen größer. Am zufriedensten waren jedoch die Inhaber zentraler Positionen in zentralisierten Gruppen.

Der Schluß, daß zentralisierte Gruppen zwar weniger angenehm für ihre Mitglieder, aber leistungsmäßig effizienter sind, wäre jedoch voreilig. BAVELAS und LEAVITT verwendeten einen sehr einfachen Aufgabentyp (Identifizieren der einzigen Figur, die allen Karten gemeinsam ist). Spätere Untersuchungen mit komplizierten Aufgaben (Rechenaufgaben, Denkprobleme usw.) kamen häufig zu dem Ergebnis, daß dezentralisierte Gruppen leistungsmäßig überlegen sind (z.B. SHAW, 1954; SHAW und ROTHSCHILD, 1956; SHAW, ROTHSCHILD und STRICKLAND, 1957).

SHAW (1964) kommt nach der Sichtung zahlreicher einschlägiger Experimente zu dem Schluß, daß die durchschnittliche Zufriedenheit der Mit-

glieder generell in dezentralisierten Gruppen größer ist, daß aber weder zentralisierte noch dezentralisierte Gruppen leistungsfähiger sind, sondern daß die Effizienz von Struktur und Problemtyp abhängt. Bei komplexen Problemen sind dezentralisierte Gruppen überlegen (gemessen an Zeit und Fehlerzahl), bei einfachen Problemen sind zentralisierte Gruppen überlegen (siehe Tabelle 90, nach SHAW, 1964).

SHAW (1964) versucht, diese Ergebnisse mit Hilfe zweier hypothetischer Variablen zu erklären, die er «Unabhängigkeit» und «Sättigung» nennt. «Unabhängigkeit» bezieht sich auf die Handlungsfreiheit einer Person innerhalb der Gruppe. In einer dezentralisierten Gruppe hat der Einzelne durchschnittlich mehr Möglichkeiten der aktiven und passiven Kommunikation als in einer zentralisierten Gruppe. Daher ist die durchschnittliche Zufriedenheit in dezentralisierten Gruppen größer.

Statt «Sättigung» sollte man vielleicht besser «Überlastung» sagen (nicht zuletzt deshalb, um einer Verwechslung mit dem lernpsychologischen Sättigungsbegriff vorzubeugen). In zentralisierten Gruppen sind die Inhaber zentraler Positionen sehr viel mit Aufnahme, Koordination und Weitergabe von Information beschäftigt. Bei einem einfachen Problem kann der Inhaber einer zentralen Position seine Aufgabe zufriedenstellend bewältigen und seine Koordinationstätigkeit bringt der Gruppe Vorteile. Bei

komplexen Problemen dagegen ist er überlastet, er kann Informationsmenge und -koordination nicht mehr bewältigen. Andererseits sind die anderen Gruppenmitglieder durch ihre periphere Position im Nachteil (wegen Unzufriedenheit und Informationsmangel).

**6.33 Die Risikobereitschaft von Gruppen**

Seit den aufsehenerregenden Arbeiten von STONER (1961) und WALLACH, KOGAN und BEM (1962) ist die Frage, warum Gruppenentscheidungen so häufig risikofreudiger sind als Entscheidungen von Einzelpersonen, eines der meistbeachteten Themen der Sozialpsychologie.

Der Vergleich der Risikobereitschaft von Individuen und Gruppen erfolgt folgendermaßen. Zunächst müssen die Vpn einzeln eine Reihe von (hypothetischen) Entscheidungen treffen, wobei jeweils eine Alternative mäßig attraktiv, aber sicher, und die andere Alternative sehr attraktiv, aber mit einem beträchtlichen Risiko verbunden ist.

Zur Verdeutlichung sei ein Beispiel (nach KOGAN und WALLACH, 1964) angeführt. Die Vp soll jemand beraten, der vor einer Berufswahl steht. Zur Auswahl stehen ein durchschnittlich bezahlter Posten bei einer alten und angesehenen Firma oder eine außerordentlich gut bezahlte Stellung bei einer neugegründeten Firma, deren

*Tabelle 90*

Zahl der Untersuchungen, die einen Unterschied zugunsten zentralisierter Strukturen (Rad, Gabel, Kette) bzw. dezentralisierter Strukturen (Kreis, vollständige Kommunikation) zeigen:

	einfache Probleme	komplexe Probleme
<i>Zeit</i>		
zentralisierte Gruppen schneller	14	0
dezentralisierte Gruppen schneller	4	18
<i>Zahl der Mitteilungen</i>		
mehr in zentralisierten Gruppen	0	1
mehr in dezentralisierten Gruppen	18	17
<i>Fehlerzahl</i>		
mehr in zentralisierten Gruppen	0	6
mehr in dezentralisierten Gruppen	9	1
kein Unterschied	1	3
<i>Zufriedenheit</i>		
größer in zentralisierten Gruppen	1	1
größer in dezentralisierten Gruppen	7	10

Zukunft jedoch völlig ungewiß ist. Die Vp muß angeben, wie groß die Erfolgchancen der neugegründeten Firma mindestens sein müßten, damit sie zur Annahme des riskanten Postens rät. Dazu werden bestimmte Antwortmöglichkeiten vorgegeben: Der gutbezahlte Posten soll angenommen werden, wenn die Chancen, daß sich die neue Firma bewahrt, wenigstens 1 zu 9,3 zu 7,5 zu 5,7 zu 3 oder 9 zu 1 sind. Natürlich kann die Vp auch ganz vorsichtig entscheiden und zur Annahme der sicheren Stellung raten.

Aus den Antworten einer Vp bei einer Reihe von Entscheidungsproblemen der eben dargestellten Art (wie oft sie die sichere oder die riskante Alternative wählt, bzw. unter welchen Bedingungen [bei welchen Erfolgswahrscheinlichkeiten] sie die riskante Alternative wählt) kann man ihre Risikobereitschaft schätzen.

Nach dem Einzelversuch werden die Vpn zu Gruppen zusammengefaßt. Den Gruppen werden dieselben Entscheidungsprobleme vorgelegt wie vorher den einzelnen Vpn. Jedes Problem wird in der Gruppe diskutiert und die Gruppe muß eine Entscheidung treffen. In vielen Experimenten werden nach der Gruppensitzung die Probleme den Vpn ein drittes Mal vorgegeben, diesmal wieder im Einzelversuch.

STONER (1961) sowie WALLACH, KOGAN und BEM (1962) kamen zu dem erstaunlichen Ergebnis, daß die Gruppenentscheidungen riskanter sind als die Einzelentscheidungen *vor* den Gruppensitzungen. Auch die privaten Entscheidungen *nach* den Gruppensitzungen sind riskanter als die anfänglichen Einzelentscheidungen. Offenbar kommt es hier durch Gruppenprozesse zu echten Meinungs- und Einstellungsänderungen.

Analoge Ergebnisse wurden in zahlreichen späteren Experimenten erzielt. Das als «risky shift» bezeichnete Phänomen zeigte sich bei Vpn verschiedener Nationalitäten (KOGAN und DOISE, 1969; LAMM und KOGAN, 1970; RIM, 1963), verschiedener Altersstufen (KOGAN und CARLSON, 1969) und bei verschiedenen Berufen (MARQUIS, 1962; RIM, 1965; STONER, 1961). Auch wenn die Vpn durch ihre Entscheidungen Geld verlieren können, entscheiden sie in der Gruppe riskanter als allein (WALLACH, KOGAN und BEM, 1964). Nur in wenigen Untersuchungen trat das risky-shift-Phänomen nicht auf (z. B. ZAJONC, WOLOSIN, WOLOSIN und SHER-

MAN, 1968), wahrscheinlich aufgrund von Besonderheiten der dargebotenen Entscheidungsprobleme.

Wie ist die erhöhte Risikobereitschaft von Gruppen zu erklären? Es gibt zahlreiche Erklärungsvorschläge, die jedoch alle nicht völlig befriedigend, zumindest nicht allgemeingültig sind. Einige dieser Erklärungsvorschläge sollen kurz besprochen werden.

*Verteilung der Verantwortung.* Bei einer Gruppenentscheidung ist der Einzelne «weniger verantwortlich» für die Folgen der Entscheidung (WALLACH, KOGAN und BEM, 1964). Er hat bei einer eventuellen Fehlentscheidung weniger aversive Konsequenzen für sich zu befürchten. Für Bestrafung durch andere oder Selbstbestrafung (Selbstvorwürfe) liegt kein Grund vor, denn es war nicht «seine Entscheidung», sondern die mehr oder weniger anonyme Entscheidung einer Gruppe. Daher ist man in der Gruppe risikobereiter als allein.

WALLACH, KOGAN und BEM (1964) konnten auch zeigen, daß die Gruppenentscheidung um so weniger riskant ausfällt, je mehr einzelne Mitglieder vom VI für die Gruppenentscheidung verantwortlich gemacht werden. Gegen die Hypothese der Verantwortungsaufteilung sprechen u. a. die Ergebnisse von PRUITT und TEGER (1963). Den Vpn wurde mitgeteilt, daß der Mittelwert der individuellen Entscheidungen als Gruppenentscheidung betrachtet wird. Dadurch war die Verantwortung gleichmäßig auf alle Mitglieder verteilt worden. Dennoch kam es zu keinem «risky shift».

*Risikofreudige Personen sind einflußreicher.* Individuen, die von Anfang an zu riskanten Entscheidungen neigen, treten überzeugender auf und sind in der Gruppendiskussion einflußreicher (COLLINS und GUETZKOW, 1964). In mehreren Untersuchungen wurden die risikofreudigsten Personen nach der Gruppensitzung von den Gruppenmitgliedern als besonders einflußreich eingeschätzt (FLANDERS und THISTLETHWAITE, 1967; WALLACH, KOGAN und BURT, 1965).

Es ist jedoch möglich, daß die risikobereiten Personen *nach* der Gruppensitzung nur deshalb als einflußreich betrachtet wurden, weil die Gruppe (aus ganz anderen Gründen) riskant entschieden hat. Aus dem tatsächlichen Gruppenverhalten schließen die Mitglieder auf den größeren Einfluß der risikobereiten Personen.

HOYT und STONER (1968) bildeten homogene Gruppen aus Personen, deren anfängliche Risikobereitschaft gleich war. Wenn es stimmt, daß ein risky-shift (ausschließlich) durch den größeren Einfluß risikofreudiger Personen zustandekommt, dann dürfte in diesen homogenen Gruppen kein risky-shift auftreten. Es kam jedoch zu einer Erhöhung der Risikobereitschaft im üblichen Ausmaß.

*Soziale Vergleiche.* BROWN (1965) vertritt die Hypothese, daß Gruppen deshalb riskanter entscheiden, weil Risikobereitschaft von den meisten Menschen positiv bewertet wird. Genauer: In vielen (nicht in allen) Situationen bestehen positive Einstellungen in bezug auf riskantes Handeln. Wie risikobereit die eigene Entscheidung ist, kann man erst in der Gruppensituation (durch soziale Vergleichsprozesse) beurteilen. Nachdem man die Risikobereitschaft der Gruppenmitglieder erfahren hat, will man wenigstens um einen kleinen Betrag risikofreudiger sein als die anderen, um von der Gruppe positiv beurteilt zu werden und um sein positives Selbstbild zu bewahren oder zu verbessern.

Diese Theorie ist mit den vorliegenden Daten besser verträglich als die zwei anderen referierten Erklärungsversuche. Sie wird auch durch Untersuchungen gestützt, die nachweisen, daß ein Risikoniveau, das über dem eigenen liegt, besonders positiv bewertet wird (LEVINGER und SCHNEIDER, 1969).

Die Theorie von BROWN kann außerdem erklären, warum in manchen Fällen Gruppen vorsichtiger entscheiden als Individuen. Risikobereitschaft wird nicht in allen Situationen positiv bewertet. In manchen Fällen wird der «verantwortungsbewußte» Vorsichtige höher eingeschätzt als der «Draufgänger».

Entscheidungsprobleme, bei denen eher vorsichtiges als riskantes Verhalten normgerecht ist, müßten nach der BROWNSchen Theorie zum Gegenteil des risky-shift führen. Jeder einzelne will in solchen Fällen noch vorsichtiger und «vernünftiger» entscheiden als die anderen. Daher fällt die Gruppenentscheidung weniger riskant aus als die entsprechenden Einzelentscheidungen.

NORDHØY (1962) konstruierte eine Serie von Entscheidungsproblemen, bei denen eher vorsichtige und risikolose Entscheidungen positiv bewertet werden. Ein Beispiel: Ein Zahnarzt (45

Jahre, verheiratet, zwei Kinder) hat heftige Schmerzen im rechten Arm, die ihn jedoch nicht an der Ausübung seines Berufs hindern. Eine Operation könnte die Schmerzen beseitigen. Es besteht aber die Gefahr, daß die Operation mißlingt und der Arm bewegungsunfähig wird, so daß der Zahnarzt seinen Beruf nicht mehr ausüben kann. Wie groß muß die Erfolgswahrscheinlichkeit der Operation mindestens sein, um sie befürworten zu können? Erwartungsgemäß zeigten die Daten von NORDHØY bei Problemen dieser Art eine geringere Risikobereitschaft der Gruppe («cautious shift») gegenüber den individuellen Entscheidungen.

Die Vorzüge von BROWNS Theorie sind deutlich. Dennoch scheint auch sie nicht uneingeschränkte Gültigkeit zu besitzen. Eine neuere Untersuchung von BARON, ROPER und BARON (1974) - die allerdings nichts mit Risikoverhalten zu tun hat - zeigte, daß Gruppenentscheidungen mitunter weniger dem sozial erwünschten Verhalten entsprechen als individuelle Entscheidungen. Vpn hatten zunächst einzeln und dann in einer Gruppe zu entscheiden, wieviel Geld sie für einen wohlthätigen Zweck spenden wollten. Die Vpn waren allein großzügiger als in der Gruppe.

*Überzeugende Argumente.* Nach BURNSTEIN und VINOKUR (1975, 1977) werden die Gruppenmitglieder in durchaus rationaler Weise von der Qualität der Argumente beeinflusst. Die Entscheidung der einzelnen Gruppenmitglieder hängt von der Zahl und der Qualität der Argumente für die verschiedenen Standpunkte ab. Ein Argument ist gut, wenn es stichhaltig (valid) und neu ist.

Dieser Ansatz hat zumindest zwei Vorzüge. Erstens kann er sowohl vergrößerte als auch verminderte Risikobereitschaft erklären. Es hängt vom Prozentsatz (überzeugender) riskanter bzw. vorsichtiger Argumente ab, ob die Gruppe riskant oder vorsichtig entscheidet (EBBESEN und BOWERS, 1974). Zweitens besteht durch die Betonung der Argumentqualität eine Parallele zu aktuellen Theorien der individuellen Einstellungsänderung (ELM, heuristisches Modell, s. Abschnitt 4.342), wodurch sich die Möglichkeit ergibt, individuelle und kollektive Einstellungsänderungen in einheitlicher Weise zu erklären. Allerdings ist schwer einzusehen, warum in den meisten Gruppensituationen die Vertreter extre-

mer Positionen mehr und bessere Argumente haben sollen als andere Mitglieder - was ja der Fall sein müßte, wenn die Hypothese der überzeugenden Argumente stimmt.

Ein großer Teil der neueren Untersuchungen unterstützt den Ansatz von BURNSTEIN und VINOKUR (s. ISEBERG, 1986; LAMM, 1988). ISEBERG und LAMM kommen zu dem Schluß, daß ein Großteil der Ergebnisse mit diesem Ansatz übereinstimmt, daß aber auch die Hypothese der sozialen Vergleichsprozesse vertretbar ist. Vermutlich spielen beim Risikoschub (oder allgemeiner: bei der Polarisierung von Standpunkten in Gruppen, s. weiter unten) sowohl Informationsverarbeitungsprozesse (Argumentqualität) als auch Motivationsprozesse (soziale Vergleiche und Selbstdarstellung) eine Rolle. Ob Vergleichsprozesse oder Argumente mehr Einfluß haben, hängt vom Aufgabentyp und von der Entscheidungsregel (Mehrheit vs. Einstimmigkeit) ab (KAPLAN und MILLER, 1987).

Seit MOSCOVICI und ZAVALLONI (1969) ist es üblich, den «Risikoschub» als Spezialfall eines allgemeineren Phänomens zu betrachten, nämlich als *Polarisierung* oder Extremisierung von Einstellungen durch die Gruppeninteraktion. Da Gruppen im Vergleich zu Individuen nicht immer riskanter, sondern unter bestimmten Bedingungen auch vorsichtiger entscheiden, und da eine Extremisierung des Gruppenurteils nicht nur im Zusammenhang mit Risiko auftritt, sondern auch in zahlreichen anderen Fällen nachgewiesen wurde - z. B. von MOSCOVICI und ZAVALLONI bei politischen Einstellungen, und von SCHROEDER (1973) bei Altruismus - ist es gerechtfertigt, ganz allgemein von Einstellungs- und Verhaltenspolarisierung in Gruppen zu sprechen.

Obwohl nach wie vor sehr viele Untersuchungen über Polarisierung veröffentlicht werden (vgl. das Übersichtsreferat von LAMM und MYERS, 1978), ist das Verständnis des Phänomens kaum fortgeschritten. Es ist nach wie vor unklar, wodurch und *unter welchen Bedingungen* das Phänomen zustande kommt (denn es konnte keineswegs in allen Untersuchungen eine Polarisierung - in welche Richtung auch immer - nachgewiesen werden). CARTWRIGHT (1971) zweifelt daran, daß der Risikoschub ein sehr häufiges Phänomen ist. CROTT (1980) betont, daß der Aufbau vieler Experimente keine eindeutige In-

terpretation der Ergebnisse zuläßt. Bei vielen Untersuchungen kann man nicht ausschließen, daß der Risikoschub einfach durch die verwendete Entscheidungsregel (Mehrheitsprinzip) zustande kam, und nicht (oder nur zum Teil) Ausdruck einer Einstellungspolarisierung ist. Kaum beachtet wurde bisher die Möglichkeit, daß die Einstellungspolarisierung kein spezifisches Gruppenphänomen ist, sondern daß die individuellen Einstellungen durch die bloße Beschäftigung mit dem Gegenstand konsistenter und extremer werden (TESSER, 1978; vgl. Abschnitt 4.44).

### 6.34 Deindividuiierung

Der von der alten Massenpsychologie (LE BON, 1895) postulierte Gegensatz zwischen Masse und Individuum wurde in den letzten Jahren von der experimentellen Sozialpsychologie wieder aufgegriffen (ZIMBARDO, 1969). LE BON behauptete, daß die Masse (im Gegensatz zum Einzelnen) verantwortungslos, unkontrolliert, gedankenlos, triebhaft und aggressiv wäre. Diese, von LE BON durch keinerlei Daten belegte, sondern bloß aufgrund anekdotenhafter, unsystematischer Beobachtungen aufgestellte Behauptung ist zumindest übertrieben.

Dennoch ist der Gegensatz zwischen «rationalem», kontrolliertem Verhalten einerseits und «irrationalem», trieb- und gefühlsgebundenem «Spontanverhalten» andererseits interessant und wichtig genug, um einer genaueren Analyse gewürdigt zu werden. Die gegenwärtige Forschung behauptet jedoch keineswegs, daß Massen immer unkontrolliert und unvernünftig sind, sondern versucht, die Ursachen und Erscheinungsformen kontrollierten bzw. unkontrollierten Verhaltens aufzuzeigen.

Unkontrolliertes Verhalten wird auch als *deindividuiertes* Verhalten bezeichnet. Der Ausdruck Deindividuiierung soll andeuten, daß man in solchen Zuständen weniger bewußt handelt, die persönlichen Erfahrungen, Meinungen und Einstellungen (Werte) vorübergehend «vergißt» und solchermaßen quasi seine Individualität oder «Identität» verliert. Obwohl bereits früher zwei Experimente über Deindividuiierung publiziert wurden (FESTINGER, PEPITONE und NEWCOMB, 1952; SINGER, BRUSH und LUBLIN, 1965), ist dennoch ZIMBARDO (1969) als Pionier auf die-

sem Gebiet zu betrachten. Er hat den ersten Versuch einer präzisen theoretischen Analyse deindividuierten Verhaltens unternommen (hauptsächlich auf lerntheoretischer Grundlage) und außerdem einige empirische Untersuchungen durchgeführt bzw. angeregt.

Kontrolliertes Verhalten bedeutet hier zweierlei, nämlich äußere Kontrolle (Abhängigkeit des Verhaltens von diskriminativen Reizen, von Verstärkern, Strafreizen, usw.) und innere Kontrolle (Abhängigkeit des Verhaltens von Selbstbestrafung, Selbstverstärkung und kognitiven Prozessen). Unter situativen Bedingungen, welche Selbstkontrolle und kognitive Prozesse (wie Antizipation von Strafreizen) minimieren, steigt die Häufigkeit von Verhaltensweisen, die zwar für den Ausführenden angenehm sind, aber normalerweise von ihm «unterdrückt» werden. Das sind jedoch nicht nur negative Verhaltensweisen (extrem egoistische, aggressive oder destruktive Handlungen), sondern auch positive (z. B. der offene Ausdruck von Zuneigung).

ZIMBARDO (1969) nennt u. a. folgende Bedingungen, die zur Deindividuiierung führen:

*Anonymität.* Wenn man nicht identifiziert werden kann, kann man auch nicht von anderen bestraft werden. Antizipation von Strafreizen fällt damit als Kontrollmechanismus aus. Die Anwesenheit einer *Gruppe* kann zur Deindividuiierung beitragen, insbesondere dann, wenn sie Anonymität ermöglicht oder wenigstens die Identifizierung des Einzelnen erschwert. Das ist der Fall bei sehr großen Gruppen und bei Vereinheitlichung des Aussehens der Mitglieder (Uniformen, Maskierung). Eine Gruppe kann ferner

durch *Aufteilung der Verantwortlichkeit* Deindividuiierung fördern. In diesem Fall wird der Kontrollmechanismus der Selbstbestrafung (Gewissen) reduziert.

Es gibt auch nichtsoziale Ursachen der Deindividuiierung, z. B. ein *Übermaß an sensorischer Stimulierung* (extrem laute Geräusche oder Musik, sehr helle und abwechslungsreiche optische Eindrücke). Durch eine solche «Überladung» der Wahrnehmung wird die äußere Reizkontrolle weitgehend ausgeschaltet (diskriminative Reize, Strafreize usw. werden wenig beachtet). Außerdem entsteht dadurch ein *extrem hohes Aktivierungsniveau*. Extreme Erregungszustände beeinträchtigen die kognitiven Prozesse, daher trägt auch starke Aktivierung zur Deindividuiierung bei. Schließlich führen auch neue und *unstrukturierte Situationen* zu einer Deindividuiierung, weil die Verhaltenskontrolle durch diskriminative Reize und Erwartung von Verhaltenskonsequenzen weitgehend wegfällt.

Aus all diesen Gründen können im Zustand der Deindividuiierung Verhaltensweisen «irrationaler» und/oder destruktiver Natur auftreten, die normalerweise von den meisten Menschen (und auch vom Ausführenden selbst) negativ bewertet und daher abgelehnt und unterdrückt werden. Wegen der erhöhten Aktivierung im unkontrollierten Zustand ist damit zu rechnen, daß diese Verhaltensweisen besonders heftig, schnell und häufig auftreten. Aus den Annahmen, daß solche Verhaltensweisen für den Ausführenden angenehm (selbstverstärkend) sind und daß die äußere Stimuluskontrolle herabgesetzt ist, folgt, daß es schwierig ist, das deindividuierte Verhal-

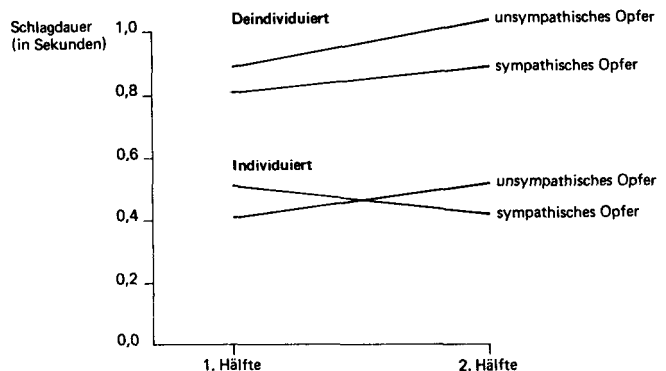


Abbildung 182

ten zu bremsen oder zu beenden. Wenn deindividuiertes Verhalten in Anwesenheit einer Gruppe durchgeführt wird, kommt es zu einer stärkeren Bindung an die Gruppe (die Gruppe wird attraktiver), da sie während des Erlebens positiver Reize wahrgenommen wird.

Zu der hier etwas vereinfacht wiedergegebenen Theorie ZIMBARDOS, die einen großen Anwendungsbereich (z. B. in der Massenpsychologie) hat, gibt es zur Zeit erst wenige Untersuchungen, darunter folgendes Experiment (aus ZIMBARDO, 1969). Die Vpn sollten zwei Stimuluspersonen mittels Knopfdruck schmerzhaft elektrische Schläge verabreichen. Eine Stimulusperson wurde in einem Interview mit dem VI als sympathische und freundliche Person vorgestellt, das andere «Opfer» als egoistisch und böseartig. Eine Hälfte der Vpn (Deindividuierungsbedingung) nahm in Gruppen an dem Experiment teil. Alle Vpn dieser Bedingung mußten einheitliche, lange Arbeitsmäntel und Masken tragen. Die anderen Vpn trugen ihre normale Kleidung und außerdem große Namenschilder.

Abbildung 182 zeigt die Ergebnisse. Die deindividuierten Vpn verhielten sich aggressiver als die individuierten. Die durchschnittliche Dauer der elektrischen Schläge war bei den deindividuierten Vpn etwa doppelt so groß wie bei den individuierten (0,90 Sekunden gegenüber 0,47 Sekunden). Ferner nahm die Schlagdauer der deindividuierten Vpn für beide Opfer von der ersten zur zweiten Hälfte des Versuchs zu, während bei den anderen Vpn das sympathische Opfer im Lauf der Zeit kürzere, das unsympathische aber länger Schläge erhielt. Bei den individuierten Vpn war außerdem eine starke Korrelation (+ 0,67) zwischen den individuellen Sympathiebeurteilungen des Opfers und der Schlagdauer vorhanden. In der deindividuierten Versuchsgruppe lag die entsprechende Korrelation nahe bei null (+ 0,10).

In den letzten Jahren wurden (vor allem von DIENER und seinen Mitarbeitern) mehrere aufwendige und phantasievolle Experimente zur Deindividuiierung durchgeführt (z. B. DIENER, 1976; DIENER, DINEEN und ENDERSEN, 1975). Die Ergebnisse dieser Untersuchungen sind nicht völlig konsistent und stimmen nur teilweise mit ZIMBARDOS Theorie überein (z. B. bewirkte Anonymität nicht immer eine Steigerung der Aggressivität).

Später schlug DIENER vor, die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit (DUVAL und WICKLUND, 1972, vgl. Abschnitt 5.462) zur Erklärung der Deindividuiierung heranzuziehen (DIENER, 1979; DIENER und WALLBOM, 1976; vgl. auch DIPBOYE, 1977). Durch bestimmte Umgebungsfaktoren wie anonyme Gruppensituationen wird objektive Selbstaufmerksamkeit verhindert oder vermindert, und deshalb sinkt die Häufigkeit der Selbstkontrolle des Verhaltens aufgrund persönlicher oder sozialer Normen sowie der langfristigen Planung des Verhaltens. Im Zustand verminderter Selbstaufmerksamkeit reagiert man spontan und enthemmt auf die momentanen Reize und Emotionen.

GREENWALD (1982; BRECKLER und GREENWALD, 1986) weist darauf hin, daß oft sehr unterschiedliche bzw. gegensätzliche Phänomene als Deindividuiierung bezeichnet werden: «Deindividuiierung ist manchmal mit dem Verlust der Identität verbunden, aber zu anderen Zeitpunkten mit dem Erwerb einer Identität durch eine bestimmte Gruppe (in der man ein ununterscheidbares Mitglied ist); sie wird manchmal gesucht und zu anderen Zeitpunkten vermieden; und sie ist manchmal mit normverletzendem, chaotischem Verhalten verbunden, aber zu anderen Zeitpunkten mit konformem, uniformem Verhalten.» (GREENWALD, 1982, S. 172).

Daher ist es nötig, zwei Arten von Deindividuiierung zu unterscheiden, die unterschiedliche Bedingungen und unterschiedliche Folgen haben. Die erste Form äußert sich in Normverletzungen (z. B. Aggressivität, Vandalismus, hemmungslose Genußsucht) und führt zu sozialem Chaos. Sie wird durch starke unstrukturierte Reize, Anonymität, Abwesenheit von Reizen, die Selbstkontrolle bewirken, und Drogen ausgelöst. Die zweite Form - die man als kollektive Deindividuiierung bezeichnen kann (GREENWALD verwendet den Ausdruck «sociation») - äußert sich in extremer Konformität (Normerfüllung), erhöhter Reaktionsbereitschaft auf soziale Reize und kollektiver Organisation. Sie wird durch starke strukturierte (z. B. rhythmische) Reize, Uniformität in Gruppen, und Anwesenheit sozialer Kontrollen oder Anwesenheit von Autoritäten ausgelöst.

Was diese beiden Formen der Deindividuiierung gemeinsam haben, ist die Ausschaltung des privaten und des öffentlichen Selbstsystems. Bei

der ersten Form (die man diffuse Deindividuation nennen könnte) ist außerdem das kollektive Selbst wirkungslos, so daß nur mehr das hemmungslose Luststreben des diffusen Selbst das Verhalten lenkt. Bei der kollektiven Deindividuation ist (fast) ausschließlich das kollektive Selbst verhaltenswirksam.

Einen neuen Beitrag zum Verständnis von Deindividuationsphänomenen liefert auch die in Abschnitt 6.314 beschriebene Theorie von MULLEN (1987). Bloße Zahlenverhältnisse (Other-Total-Ratio) bestimmen den Grad der Selbstaufmerksamkeit und damit des kontrollierten oder unkontrollierten Verhaltens. Je größer die Majorität (als Prozentsatz der Gesamtgruppe) ist, der man angehört, desto starker ist die Tendenz zu deindividuierten Verhaltensklassen wie Faulheit und Aggressivität. Vermutlich spielt dabei nicht nur die relative, sondern auch die absolute Größe der eigenen (Teil)gruppe eine Rolle.

Während ZIMBARDO vor allem den Aspekt der Unkontrolliertheit als Merkmal der Deindividuation beachtet, betont MASLACH (1974) Auffälligkeit und Besonderheit als Merkmale der Individuierung. Man ist in dem Maß individuiert, in dem das Verhalten einen persönlichen Standpunkt widerspiegelt. Nicht nur äußere Erkennbarkeit und Identifizierbarkeit tragen zur Individuierung bei, sondern auch persönliche, nicht-konforme und auffällige Meinungen und Reaktionen.

In dem Experiment von MASLACH (1974) sollte in erster Linie die Hypothese ZILLERS (1964) geprüft werden, daß in einer «positiven Umgebung» (d. h. bei Erwartung positiver Reize) Individuierung (Auffälligkeit) angestrebt wird, während man in einer «negativen Umgebung» nach Deindividuation («Untergehen in der Masse») strebt. Ferner sollte MASLACHS Hypothese überprüft werden, daß (unfreiwillig) deindividuierte Personen eher danach streben, aufzufallen, als individuierte.

Die Vpn nahmen in Gruppen zu vier Personen an dem Versuch teil. Zwei Vpn jeder Gruppe waren individuiert, indem sie der VI mit ihrem Namen anredete und häufig auf persönliche Interessen anspielte (die durch ein Interview bekannt waren). Die beiden anderen Gruppenmitglieder waren relativ deindividuiert. Sie wurden nie mit ihrem Namen angesprochen und auch sonst recht unpersönlich behandelt.

Für eine Hälfte der Gruppen wurde folgendermaßen die Erwartung einer positiven Umgebung geschaffen. Der VI kündigte an, daß im letzten Teil des Versuchs ein Spiel (Städteplanung) gespielt werden sollte, in dem eine Vp, die der VI später auswählen werde, die Rolle des «Planers» übernehmen mußte. Für jede richtige und zielführende Reaktion wird der Planer mit Geld belohnt. Den anderen Gruppen wurde eine negative Umgebung angekündigt. Die Instruktion unterschied sich nur in einem Punkt von der oben beschriebenen. Der Planer hatte für jede falsche Reaktion eine Bestrafung in Form schmerzhafter elektrischer Schläge zu erwarten.

Vor dem Spiel mußten sich die Vpn einer Reihe von «Tests» unterziehen (u. a. Wortassoziationen), um festzustellen, ob in den einzelnen Bedingungen eher verbreitete oder ungewöhnliche Reaktionen auftreten. Ferner fand eine Gruppendiskussion statt, mit deren Hilfe ebenfalls festgestellt werden sollte, unter welchen Bedingungen die Vpn durch ungewöhnliche oder häufige Äußerungen und nichtverbale Verhaltensweisen auffallen bzw. wann sie sich unauffällig und möglichst anonym verhalten.

Die Haupthypothese wurde bestätigt. Die Vpn in der positiven Bedingung benahmen sich auffälliger (mehr individuiert) als die der negativen Bedingung. Unter anderem gaben sie ungewöhnlichere Antworten und gestikulierten mehr. Auch für die zweite Hypothese fanden sich unterstützende Daten. Zum Beispiel blickten die deindividuierten Vpn öfter auf den VI als die individuierten.

Der Wunsch nach deutlich erkennbarer Individualität ist bei verschiedenen Menschen in unterschiedlicher Stärke ausgeprägt. Nach SNYDER und FROMKIN (1980) wird generell ein mittleres Ausmaß an Ähnlichkeit und Unterscheidbarkeit bevorzugt. Man fühlt sich nicht wohl, wenn man anderen Menschen völlig gleicht, und man fühlt sich auch nicht wohl, wenn man zu sehr von anderen Menschen abweicht. Das exakte Ausmaß der bevorzugten mittleren Ähnlichkeit ist aber interindividuell sehr verschieden.

MASLACH, STAPP und SANTEE (1985) haben einen Fragebogen entwickelt, der die persönliche Individuierungstendenz erfaßt. Er soll zwei Klassen von Verhaltensintentionen erfassen: Selbstöffnung und absichtliche Auffälligkeit

(die Aufmerksamkeit anderer Menschen auf sich ziehen).

Obwohl dieser Fragebogen sehr kurz ist (er besteht aus 12 Aussagen) wurden zahlreiche Korrelationen mit anderen Tests und mit verschiedenen Verhaltensweisen festgestellt. Personen mit einer starken Individuierungstendenz haben einen positiven Selbstwert (die Korrelation zwischen der Individuierungsskala und einem Selbstwertmaß beträgt 0,62), und sind eher starke Selbstüberwacher (die Korrelationen mit drei verschiedenen Selbstüberwachungsaspekten liegen zwischen 0,42 und 0,50). Sie sind nicht schüchtern (die Korrelationen mit zwei Schüchternheitstests betragen -0,38 bzw. -0,58), und haben geringe soziale Ängste ( $r = -0,63$ ). In folgenden Verhaltensweisen unterscheiden sich Personen mit starker und schwacher Individuierungstendenz: Personen mit starker Individuierungsabsicht besitzen mehr charakteristische Objekte (z. B. ein seltenes Auto oder auffällige Kleidung), äußern öfter seltene Meinungen, kritisieren andere in der Öffentlichkeit, machen kontroverse Aussagen, und suchen Blickkontakt.

**6.35 Beziehungen zwischen Gruppen**

*6.351 Die Theorie der sozialen Identität*

Mit den Beziehungen zwischen Gruppen hat sich zunächst SHERIF (1951, 1966) intensiv beschäftigt. Die Ergebnisse seiner Feldexperimente (mit Kindern in Ferienlagern) lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: Zunächst muß zwischen positiver und negativer Abhängigkeit zwischen Gruppen unterschieden werden. Gruppen sind negativ abhängig, wenn das Ziel einer Gruppe nur auf Kosten der anderen Gruppe(n) erreicht werden kann (Wettbewerb- und Kampfsituationen). Gruppen sind positiv abhängig, wenn sie ihr Ziel nur gemeinsam erreichen können (z. B. Beseitigung einer gemeinsamen physischen oder sozialen Bedrohung). Positive Abhängigkeit bewirkt freundliches und kooperatives Verhalten zwischen den Gruppen. Negative Abhängigkeit bewirkt negative (abwertende) Einstellungen gegenüber der anderen Gruppe(n) und eine Aufwertung sowie größere Kohäsion der eigenen Gruppe.

Etwas später wurde von TAJFEL und TURNER eine Theorie zur Beziehung zwischen Gruppen

entwickelt, die Theorie der sozialen Identität (social identity theory = SIT, TAJFEL 1970, 1982; TAJFEL und TURNER 1979, 1986). Diese Theorie ist sehr einflußreich und hat zahlreiche Untersuchungen angeregt. Im Gegensatz zur Theorie von SHERIF konzentriert sie sich völlig auf negative Beziehungen zwischen Gruppen. Die zentrale Hypothese der Theorie ist die Annahme eines Motivs nach «positiver sozialer Identität». Um dieses Ziel zu erreichen, werden Vergleiche der eigenen Gruppe mit anderen Gruppen vorgenommen, die für die eigene Gruppe positiv ausfallen sollen.

Nach MUMMENDEY (1985) besteht die SIT aus vier Elementen: soziale Kategorisierung, soziale Identität, sozialer Vergleich und soziale Distinktheit. Kategorisieren bedeutet Zusammenfassen von Objekten zu Klassen und hat bestimmte, sehr weitreichende Folgen. Einige dieser Folgen wurden zunächst in optischen Wahrnehmungsexperimenten festgestellt (z. B. TAJFEL und WILKES, 1963). Die Vpn sollten die Längen von 8 unterschiedlich großen Linien beurteilen. Die 4 kleineren waren mit A und die 4 größeren mit B bezeichnet. Im Unterschied zu zwei Kontrollgruppen (mit zufälliger bzw. ohne Buchstabenzuordnung) wurde aufgrund der Kategorisierung der Unterschied zwischen den beiden Liniengruppen überschätzt. (Genauer: Der Unterschied zwischen der größten A-Linie und der kleinsten B-Linie wurde überschätzt). In anderen Untersuchungen zeigte sich außerdem eine Tendenz zur Unterschätzung der Unterschiede innerhalb der Kategorien. Diese beiden Urteilstendenzen (Überschätzung der Unterschiede zwischen Kategorien und Überschätzung der Ähnlichkeiten innerhalb von Kategorien) sind in Abbildung 183 dargestellt.

Später wurden in zahlreichen Experimenten ana-

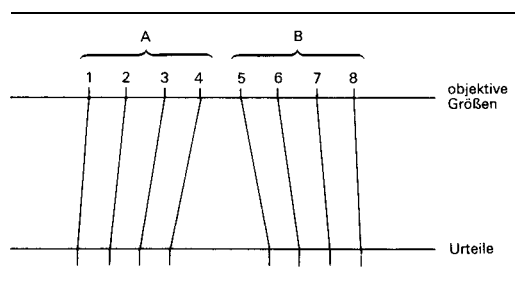


Abbildung 183

loge Urteilstendenzen im sozialen Bereich nachgewiesen (s. WILDER, 1986). Es wird generell eine gewisse Ähnlichkeit (in Meinungen, Einstellungen, Merkmalen und Verhalten) von Mitgliedern einer Gruppe angenommen. Hier ist die Unterscheidung zwischen Eigengruppe (in-group) und Fremdgruppen (outgroups) wichtig. Der genannte Effekt ist weitgehend auf Außengruppen beschränkt. Die eigene Gruppe wird wesentlich differenzierter wahrgenommen. Außerdem werden relativ große Unterschiede zwischen Eigengruppe und Außengruppen wahrgenommen.

Die Wirkungen der Kategorisierung von Personen in Gruppen reichen aber noch weiter: Es werden nicht nur beträchtliche Unterschiede zwischen Eigengruppe und Fremdgruppen «wahrgenommen» (bzw. angenommen), sondern immer Unterschiede in einer bestimmten Richtung: Die Eigengruppe ist besser. Zum Beispiel werden den Mitgliedern der eigenen Gruppe positivere Merkmale zugeschrieben als den Mitgliedern von anderen Gruppen.

Diese Begünstigung der eigenen Gruppe wurde besonders eindrucksvoll in einigen Experimenten von TAJFEL und seinen Mitarbeitern gezeigt (TAJFEL et al. 1971). Die Vpn erhielten die Möglichkeit, Belohnungen zwischen der eigenen Gruppe und einer Außengruppe aufzuteilen. Dabei wurde fast immer die eigene Gruppe besser belohnt als die andere. Diese Ergebnisse sind aus zwei Gründen besonders bemerkenswert. Erstens tritt der Effekt bereits unter minimalen Bedingungen auf (minimal group paradigm): Die Vpn wurden entweder nach Zufall oder nach trivialen Kriterien in zwei Gruppen unterteilt (Präferenz für Bilder von Klee oder Kandinsky; Überschätzen oder Unterschätzen der Anzahl von Punkten). Die bloße Kategorisierung nach Zufall oder trivialen Kriterien genügte bereits, um die beschriebenen Effekte hervorzurufen. Zweitens waren Vpn sogar bereit, auf größere Belohnungen zu verzichten, wenn sie durch eine andere Belohnungsaufteilung den Unterschied zwischen den Belohnungen vergrößern konnten. (Wenn Vpn beispielsweise zwischen 12 Punkten für die eigene und 11 Punkten für die andere Gruppe bzw. 7 Punkten für die eigene und 1 Punkt für die andere Gruppe wählen konnten, wurde das zweite Aufteilungsmuster bevorzugt.)

Vor allem der zuerst genannte Umstand verdient Beachtung. Begünstigung der eigenen und Benachteiligung der anderen Gruppe treten unter minimalen Bedingungen auf. Bloße Kategorisierung genügt. Es ist nicht notwendig-wie SHERIF angenommen hatte - daß ein Konflikt zwischen den Gruppen (negative Abhängigkeit) vorhanden ist.

Um Ergebnisse dieser Art zu erklären, wurden die drei weiteren Elemente der SIT entwickelt: soziale Identität, sozialer Vergleich, und soziale Distinktheit. Soziale Identität ist ein Teil des Selbstbildes, und zwar das Wissen über die Zugehörigkeit zu einer (oder mehreren) Gruppe(n), und die damit verbundenen Gefühle und Bewertungen. Demnach besteht das Selbstbild aus zwei Komponenten: aus der persönlichen Identität (Fähigkeiten, Merkmale, Einstellungen, sofern sie nicht gruppenbezogen sind) und der sozialen Identität (Gruppenzugehörigkeit).

Wie jeder Teil des Selbstbildes hat auch die soziale Identität einen Einfluß auf den Selbstwert. Daher strebt man eine positive soziale Identität an. Die eigene Gruppe soll möglichst positiv und besser bewertet werden als andere Gruppen. Daher werden soziale Vergleiche durchgeführt, die mit der Erwartung verbunden sind, daß sie für die eigene Gruppe günstig ausfallen, wodurch eine positive soziale Distinktheit entsteht. Aus dem gleichen Grund wird bereits in der minimalen Gruppensituation (bloße Kategorisierung) die eigene Gruppe begünstigt und die Außengruppe abgewertet.

Falls der soziale Vergleich zwischen den Gruppen kein günstiges Ergebnis für die eigene Gruppe bringt, kann das durch mehrere Möglichkeiten korrigiert werden: objektive Verbesserung der eigenen Position (Wettbewerb), Abwertung der Außengruppe durch verzerrte Wahrnehmung, Wahl einer anderen Vergleichsdimension, Wahl einer anderen Vergleichsgruppe, Neuinterpretation der Vergleichsdimension durch Umkehrung der Bewertung (der bisher negativ bewertete Pol gilt jetzt als positiv), oder Verlassen der Gruppe bzw. Mitgliedschaft in einer neuen.

Aus der SIT läßt sich die Hypothese ableiten, daß durch Diskriminierung (z. B. Begünstigung der eigenen und Benachteiligung der anderen Gruppe durch eine entsprechende Belohnungsaufteilung) der Selbstwert zunimmt. Diese Hy-

pothese wurde von LEMYRE und SMITH (1985), OAKES und TURNER (1980), sowie WAGNER, LAMPEN und SYLLWASSCHY (1986) bestätigt. In jüngster Zeit wurde die SIT mehrfach kritisiert. Die Kritik betont einerseits, daß die Ergebnisse mehrerer Untersuchungen nicht mit der SIT übereinstimmen (s. MESSICK und MACKIE, 1989; SCHIFFMANN und WICKLUND, 1988), und andererseits theoretische Schwächen und Probleme bei der Interpretation von Ergebnissen (SCHIFFMANN und WICKLUND, 1988, 1989). SCHIFFMANN und WICKLUND (1989) zeigen, daß man die Ergebnisse der Minimalgruppenexperimente auf verschiedene Weise - u. a. balancetheoretisch - interpretieren kann. Durch die Zugehörigkeit zu einer Gruppe entsteht eine positive Einheitsrelation, und dadurch eine positive Wertrelation zur Gruppe. Die Begünstigung der eigenen Gruppe wäre demnach nicht durch die Kategorisierung als solche, sondern durch kategorisierungsbedingte Sympathie zustande gekommen. Analog (durch eine negative Einheitsrelation und daraus folgender Ablehnung) läßt sich die Diskriminierung der Außengruppe erklären.

SCHIFFMANN und WICKLUND (1988) zeigen verschiedene Schwächen der SIT, vor allem begriffliche Unklarheiten (bezüglich der Inhalte des Selbstbildes) und Einseitigkeiten. Als Einseitigkeiten werden zusammenfassend genannt, (1) daß die soziale Identität ausschließlich aus der Zugehörigkeit zu Gruppen besteht, und (2) daß die einzige Art von Beziehungen zwischen Gruppen und die einzigen Quellen eines positiven Selbstwerts Wettbewerb und Diskriminierung sind.

Im Gegensatz dazu wird von aktuellen Selbsttheorien (vgl. die Abschnitte 5.45 und 5.46) der Inhalt des Selbstbildes differenzierter beschrieben (selbstbezogene Ziele, innere Standards, zentrale Merkmale, usw.). Als Alternative zur SIT wird vor allem die Selbstwerterhaltungstheorie von TESSER (1986) vorgeschlagen (s. Abschnitt 5.464) die nicht nur von einem differenzierteren Selbstbild ausgeht, sondern auch die zweite Einseitigkeit vermeidet. TESSER gibt nicht nur die Bedingungen für die Distanzierung (Diskriminierung) anderer Personen an, sondern auch die Bedingungen für wahrgenommene und aufgesuchte Nahe.

Meines Erachtens könnte man auch die Theorien

von GREENWALD (s. Abschnitt 5.468) und STEELE (Abschnitt 5.465) als Ergänzung der SIT heranziehen. GREENWALD unterscheidet vier Teilsysteme des Selbst: das diffuse, öffentliche, private und kollektive Selbst. Die soziale Identität entspricht dem kollektiven Selbst (Identifizierung mit Gruppen), die persönliche Identität ist eine Zusammenfassung der drei anderen Teilsysteme. Wenn man GREENWALDS Ansatz durch die Plastizitätsannahme von STEELE ergänzt, gelangt man zu folgender Hypothese: Eine bedrohte oder mangelhafte positive soziale Identität muß nicht unbedingt durch Aktivitäten des kollektiven Selbst (Wettbewerb, Diskriminierung) ausgeglichen werden, sondern kann auch durch selbstwerterhöhende Aktivitäten anderer Teilsysteme kompensiert werden. Daraus folgt weiters, daß ein Mensch, der wegen guter Leistungen (privates Selbst), Anerkennung durch andere (öffentliches Selbst), oder Lustgewinn verschiedener Art (diffuses Selbst) mit sich zufrieden ist, weniger zur Diskriminierung von Außengruppen neigt als ein unzufriedener Mensch mit negativem Selbstwert (dem die genannten Selbstwertquellen fehlen).

Ferner ist zu bedenken, daß unser Verhalten u. a. von Gefühlen abhängt. Da einerseits ein positiver Selbstwert mit angenehmen und ein negativer Selbstwert mit unangenehmen Gefühlen verbunden ist, und andererseits gezeigt wurde, daß angenehme Gefühle prosoziales Verhalten begünstigen (Abschnitt 5.428), während unangenehme Gefühle Aggression auslösen (Abschnitt 6.132)) ist auch aufgrund gefühlpsychologischer Überlegungen anzunehmen, daß Menschen mit einem positiven Selbstwert weniger zu Diskriminierungen neigen als Menschen mit einem negativen Selbstwert (bzw. als Menschen die - aus welchen Gründen auch immer - häufig negative Gefühle erleben).

Aus der Theorie von GREENWALD lassen sich vier Klassen von Selbstwertursachen ableiten: Lustgewinn (diffuses Selbst), Anerkennung (öffentliches Selbst), Leistung und Kontrolle (privates Selbst), sowie Wettbewerb zwischen Gruppen und Diskriminierung (kollektives Selbst). Zwischen den Möglichkeiten des kollektiven Selbst und jenen der anderen Teilsysteme besteht eine bemerkenswerte Asymmetrie. Die Ziele der drei anderen Selbstsysteme sind nicht beliebig kontrollierbar, sondern benö-

tigen zu ihrer Erfüllung Gelegenheiten, Mittel, Fähigkeiten, oder die Mitwirkung anderer Menschen. Das kollektive Selbst hat eine Möglichkeit der Selbstwertsteigerung, die immer verfügbar ist: Diskriminierung von anderen Gruppen. Daher ist Diskriminierung bei Personen, die ihren Selbstwert nur in unzureichendem Maß durch Lustgewinn, Anerkennung oder Leistung steigern können - also bei sehr unzufriedenen Menschen - eine Reaktion von besonders hoher Wahrscheinlichkeit.

Im Experiment von LEMYRE und SMITH (1985) zeigte sich, daß durch die (zufällige) Kategorisierung der Selbstwert der Vpn abnahm. Vermutlich wirken zumindest bestimmte Arten der Kategorisierung (z. B. willkürliche, unbegründete Einteilung) selbstwertmindernd. Vielleicht reagieren Vpn auf solche Kategorisierungen (in Minimalgruppenexperimenten) nur deshalb mit Diskriminierungen von Außengruppen, weil sie (im Moment) keine andere Möglichkeit der Selbstwerterhöhung haben - deshalb greifen sie zur bequemsten und immer verfügbaren Möglichkeiten des Selbstwertschutzes: Diskriminierung.

Für die Auffassung, daß eine Diskriminierung vor allem dann erfolgt, wenn keine andere Möglichkeit der Selbstwertbestätigung zur Verfügung steht, sprechen auch die Ergebnisse von MUMMENDEY und SCHREIBER (1983). Wenn die Vpn ihre eigene und die andere Gruppe auf verschiedenen Dimensionen beurteilen konnten, wurden beide Gruppen positiv bewertet. In solchen Fällen wäre vermutlich eine Diskriminierung sogar selbstwertschädigend, weil sie nicht notwendig ist und sozialen Normen widerspricht (und daher das öffentliche Selbst bedroht).

### 6.352 Vorurteile und Stereotype (Einstellungen zu Außengruppen)

Obwohl die Begriffe Vorurteil und Stereotyp von verschiedenen Autoren in etwas unterschiedlicher Weise (und mit unterschiedlichem theoretischen Hintergrund) verwendet werden, besteht in den folgenden Punkten weitgehend Übereinstimmung: Vorurteile sind Einstellungen, deren Objekte Außengruppen oder - als Spezialfall von Außengruppen - Minoritäten sind. Dabei handelt es sich in der Regel um *negative*, abwertende Einstellungen. Die kognitive Komponente der Vorurteile - das subjektive

Wissen bzw. die Meinungen über die Außengruppe - wird Stereotyp genannt. Stereotype sind meistens Übergeneralisationen, d. h. allen Angehörigen der Außengruppe werden aufgrund der Kategoriezugehörigkeit mehr oder weniger dieselben Merkmale zugeschrieben. Außerdem werden Unterschiede zwischen der eigenen Gruppe und Außengruppen überbetont. Vorurteile und Stereotype sind sehr stabil und schwer zu ändern.

Wie im vorigen Kapitel gezeigt wurde, entstehen Vorurteile (d. h. negative Einstellungen zu Außengruppen) durch Motivationsprozesse (Selbstwerterhöhung), während Stereotype (d. h. Überschätzung der Ähnlichkeit zwischen den Mitgliedern einer Kategorie) primär kognitive Ursachen haben. Sie treten bei der Beurteilung von Linien genauso auf wie bei der Beurteilung von Personen, und haben vermutlich die Funktion, eine außerordentlich komplexe Welt durch Vereinfachung überschaubarer zu machen und die Orientierung in ihr zu erleichtern. Kognitiv bedingt ist allerdings nur die Struktur von Stereotypen (Übergeneralisation). Der Inhalt hängt sowohl von kognitiven Prozessen (z. B. illusorische Korrelationen, s. weiter unten) als auch von Motivationsprozessen ab (z. B. Selbstwert, Einstellungen).

Das heißt aber keineswegs, daß Stereotype unvermeidlich sind, oder daß Außengruppen immer als (deindividuierte) Kategorie wahrgenommen werden, ohne auf die individuellen Eigenheiten der Mitglieder zu achten. Unser Wissen über eine Gruppe besteht häufig nicht nur aus einem Prototyp (dem Kategoriesterotyp), sondern enthält auch konkrete Beispiele (exemplars), also Wissen über einzelne Gruppenmitglieder (s. MESSICK und MACKIE, 1989). Ob Urteile über die Gruppe eher vom Prototyp oder von Individuen ausgehen, dürfte von der Lerngeschichte abhängen. Wenn man zuerst ein Stereotyp lernt, bevor man Wissen über Individuen erwirbt, wird das Stereotyp die Urteile dominieren. Lernt man zuerst Individuen kennen, wird die Gruppenwahrnehmung eher vom Wissen über die Einzelpersonen gesteuert. Daß Außengruppen oft in stereotyper Weise wahrgenommen werden, hängt auch damit zusammen, daß man meistens mehr Angehörige der eigenen Gruppe kennt und weniger Wissen über einzelne Mitglieder von Außengruppen hat.

In diesem Zusammenhang ist auch das in den Abschnitten 5.251 und 5.324 beschriebene Modell von FISKE und ihren Mitarbeitern zu erwähnen (FISKE und PAVELCHAK, 1986; FISKE und NEUBERG, 1989). Dieses Modell beschreibt, unter welchen Bedingungen Personen in stereotyper Weise (aufgrund ihrer Kategoriezugehörigkeit) oder in individuierter Weise (aufgrund des Wissens über ihre persönlichen Merkmale) beurteilt werden. Der bequeme Weg stereotyper Informationsverarbeitung wird u. a. dann vermieden, wenn man zu genauer Verarbeitung motiviert ist (z. B. wegen Ergebnisabhängigkeit) oder wenn eine stereotype Beurteilung nicht möglich ist, weil die individuellen Merkmale zu keiner verfügbaren Kategorie passen.

Ein interessanter Ansatz, der die Entstehung von Stereotypen über Minoritäten (aber auch in bestimmten anderen Fällen) erklären kann, stammt von HAMILTON (1979; HAMILTON und SHERMAN, 1989). Die Vpn von HAMILTON und GIFFORD (1976) erhielten eine Liste von 39 Verhaltensbeschreibungen. Jede Verhaltensbeschreibung bestand aus einem Vornamen, einer Gruppenzugehörigkeit, und einer Handlung (z. B. «Joe, ein Mitglied der Gruppe A, beunruhigte die andere Person durch seine sarkastische Bemerkung»). Jede beschriebene Person war Mitglied einer von zwei Gruppen (A oder B) und jedes Verhalten gehörte in eine von zwei Kategorien (erwünscht oder unerwünscht). In einem Großteil der Sätze wurde ein Mitglied der Gruppe A (26 Sätze) und ein erwünschtes Verhalten (27 Sätze) genannt.

Anschließend wurden den Vpn die Verhaltensbeschreibungen ohne Angabe des Namens und der Gruppe geboten, und die Vpn sollten bei

jeder Handlung angeben, ob die Handlung von einem Mitglied der Gruppe A oder der Gruppe B ausgeführt wurde. Wie die Häufigkeiten in Tabelle 91 zeigen, bestand keinerlei Zusammenhang zwischen Gruppen und Verhalten (die Verhältnisse zwischen den beiden Verhaltensklassen sind in beiden Gruppen gleich, daher ist die Korrelation zwischen Gruppen und Verhalten null). In den Antworten der Vpn zeigte sich jedoch eine illusorische Korrelation: Bei den häufigen Verhaltensweisen stimmten die Antworten der Vpn ziemlich genau mit den objektiven Häufigkeiten überein. Die Häufigkeit der seltenen Verhaltensweisen wurde jedoch bei der großen Gruppe unter- und bei der kleinen ziemlich stark (um mehr als 50%) überschätzt. Dadurch wurde ein Zusammenhang zwischen der Minorität und dem seltenen Verhalten hergestellt.

Da dieser Effekt sowohl bei unerwünschtem (Experiment 1) als auch bei erwünschtem Verhalten (Experiment 2) auftrat, wurde er nicht als motivationsbedingt, sondern als kognitiver Effekt interpretiert, und zwar als Auffälligkeitseffekt. Kleine Gruppen und seltene Verhaltensweisen sind vor dem Hintergrund des Gewöhnlichen oder «Normalen» auffällig. Zwischen Personen und Verhaltensweisen, die beide die Aufmerksamkeit auf sich ziehen, wird eine Verbindung hergestellt. Dadurch entsteht eine Tendenz, Minoritäten seltene (und damit vorwiegend unerwünschte und ungewöhnliche) Verhaltensweisen, Merkmale und Einstellungen zuzuschreiben. Da Sterotype (zum Teil) durch Auffälligkeit entstehen, sind nach MCARTHUR (1982) wahrnehmungsmäßig auffällige Gruppen (Auffälligkeit durch Hautfarbe, Alter, Behinde-

Tabelle 91

	Experiment 1		Experiment 2	
	Gruppe A	Gruppe B	Gruppe A	Gruppe B
Beschreibungen				
Verhalten				
erwünscht	18	9	8	4
unerwünscht	8	4	16	8
Wiedergabe				
Verhalten				
erwünscht	17,52	9,48	5,87	6,13
unerwünscht	5,79	6,21	15,71	8,29

rungen, Gewicht, Kleidung, Verhalten, Sprache usw.) bevorzugte Objekte von Vorurteilen und Stereotypen.

Illusorische Korrelationen aufgrund von Seltenheit oder Auffälligkeit wurden mehrmals nachgewiesen. Dieser sehr robuste Effekt wird jedoch von Motivationsprozessen überlagert und modifiziert (SCHALLER und MAASS, 1989; SPEARS, VAN DER PLIGT und EISER, 1985, 1986). Wenn die (mögliche) illusorische Korrelation den Wünschen oder Erwartungen der Vpn entspricht, kann sie vergrößert werden. Wenn sie den Wünschen oder Erwartungen widerspricht, wird sie verkleinert oder verschwindet ganz. Das stimmt mit den Hypothesen von ALLOY und TABACHNIK (1984) über Kontingenz-Wahrnehmung überein (s. Abschnitt 2.546).

Wie alle Schemata sind auch Stereotype sehr änderungsresistent. Ihre Stabilität entsteht durch selektive Wahrnehmung, selektive Informationssuche, selektives Gedächtnis und stereotyp-konsistente Interpretationen (nicht zuletzt durch geeignete Attributionen). Außerdem können Bestätigungen des Stereotyps im Verhalten auftreten (sich selbst erfüllende Prophezeiungen, s. Abschnitt 6.115). Dazu kommt noch, daß Stereotype motivationsbezogene Funktionen haben (vor allem Selbstwerterhöhung, aber auch Wertausdrucksfunktion u. a.).

Ganz allgemein werden Schemata nur dann geändert, wenn sehr viele schemainkonsistente Informationen auftreten. Aber auch in diesem Fall dürfte die häufigste Reaktion die Aufsplitterung des Schemas in Teilkategorien sein (subtyping), wodurch letzten Endes das Schema erhalten bleibt. (Beispiel: Es gibt zwar eine bestimmte Gruppe von X, deren Mitglieder positive Eigenschaften haben, aber im großen und ganzen sind X negativ.) Diese Art der Schemaänderung tritt vor allem dann auf, wenn viele schema-inkonsistente Informationen konzentriert auftreten.

Eine schrittweise Schemaänderung mit jeder neuen inkonsistenten Information (bookkeeping model) tritt eher bei verteilten Informationen auf (WEBER und CROCKER, 1983). Über die Bedingungen einer plötzlichen und vollständigen Schemaänderung (conversion model) ist noch wenig bekannt. Sie wird aber sicher durch das Vorhandensein eines neuen und alternativen Schemas begünstigt.

Angesichts der in diesem Abschnitt referierten Befunde drängt sich die Frage auf, was man gegen Vorurteile, Stereotype und Diskriminierung machen kann. Darauf gibt es aus verschiedenen theoretischen Perspektiven (mindestens) vier einander ergänzende Antworten: (1) Der Ansatz von SHERIF legt nahe, positive Abhängigkeiten zwischen den Gruppen - d. h. gemeinsame Ziele - zu schaffen. (2) Aus der SIT folgt der Rat, die starre Kategorisierung abzuschwächen (etwa durch Hinweise auf Gemeinsamkeiten und damit auf die Zugehörigkeit zu einer gemeinsamen Kategorie), bzw. die Kategorisierungseffekte abzuschwächen (z. B. die Übergeneralisation zu beseitigen, indem man individuierende Informationen über einzelne Mitglieder der anderen Gruppe bietet, s. WILDER, 1986). (3) Aus selbstwerttheoretischer Sicht ist es zielführend, ganz allgemein den Selbstwert zu erhöhen bzw. alternative Möglichkeiten der Selbstwerterhöhung (außer Diskriminierung) zu finden. (4) Aufgrund der neueren Gefühls- und Aggressionsforschung ist es ratsam, die allgemeine Zufriedenheit (und damit Vorherrschen positiver Gefühle) zu erhöhen, und Situationen, die negative Gefühle (und damit eine erhöhte Aggressionsbereitschaft) auslösen, nach Möglichkeit zu vermeiden. Bedingungen von Zufriedenheit und Folgen von Unzufriedenheit wurden in eindringlicher Weise von HOFSTÄTTER (1986) analysiert.