

### UE1 – Einführung

**Definition Sozialpsychologie:** Die wissenschaftliche Untersuchung der Art und Weise, wie Denken, Fühlen und Verhalten durch reale oder vorgestellte Anwesenheit anderer Personen beeinflusst werden: durch Eltern, Freunde, Arbeitgeber, Lehrer, Fremde – eigentlich durch die gesamte soziale Situation.

- **Sozialpsychologie** untersucht die allen Menschen gemeinsamen psychischen Prozesse, die sie für sozialen Einfluss empfänglich machen
- **Soziologie** untersucht Gruppen, Organisationen und Gesellschaften, weniger jedoch Individuen
- **Persönlichkeitspsychologie** untersucht die charakteristischen Merkmale, die Individuen zu etwas Einzigartigem machen und durch die sie sich voneinander unterscheiden

### Geschichte der Sozialpsychologie

- Ursprung in der Philosophie → etablierte sich als Wissenschaft im späten 19. Jahrhundert
  - wichtige Themen: Gedächtnis, Entscheidung, Wahrnehmung
- Philosophie beschäftigt sich noch immer mit menschlichem Geist
- erstes Lehrbuch über Sozialpsychologie erschien 1908
- erste sozialpsychologische Studie in 1898 von Triplett → Schwimmer/Velofahrer zeigen bessere Leistung, wenn sie nicht alleine trainieren
  - Widerspruch zu Ringelmann-Effekt (1913) → beim Seilziehen zeigen Einzelpersonen bessere Leistung als im Team
- Sozialpsychologie differenziert sich klar vom Behaviorismus, welcher im frühen 20. Jh. amerikanische Psychologie dominierte → Watson & Skinner verneinten, dass mentale Prozesse (Gedanken, Gefühle, Einstellungen etc.) valide Erklärungen für Verhalten darstellen
  - objektive, messbare Stimuli zentral
  - Sozialpsychologen erachten es jedoch als essentiell neben objektiven Stimuli auch Gedanken, Gefühle, Einstellungen etc. erhoben werden, um menschliches Verhalten zu verstehen
  - ansonsten können inter-individuell unterschiedliche Sichtweisen auf dasselbe Objekt oder dieselbe Idee nicht erklärt werden
- in 1930er & 1940er flohen viele europäische Psychologen nach Nordamerika, wo sie großen Einfluss auf Entwicklung Sozialpsychologie hatten
- zentrale Fragen zu Nationalsozialismus und 2. Weltkrieges beschäftigten sozialpsychologische Forschung → z.B. Warum entwickeln Menschen einen so großen, teils mörderischen Hass auf bestimmte Bevölkerungsgruppen?

Formel:  $V = f(P, S)$

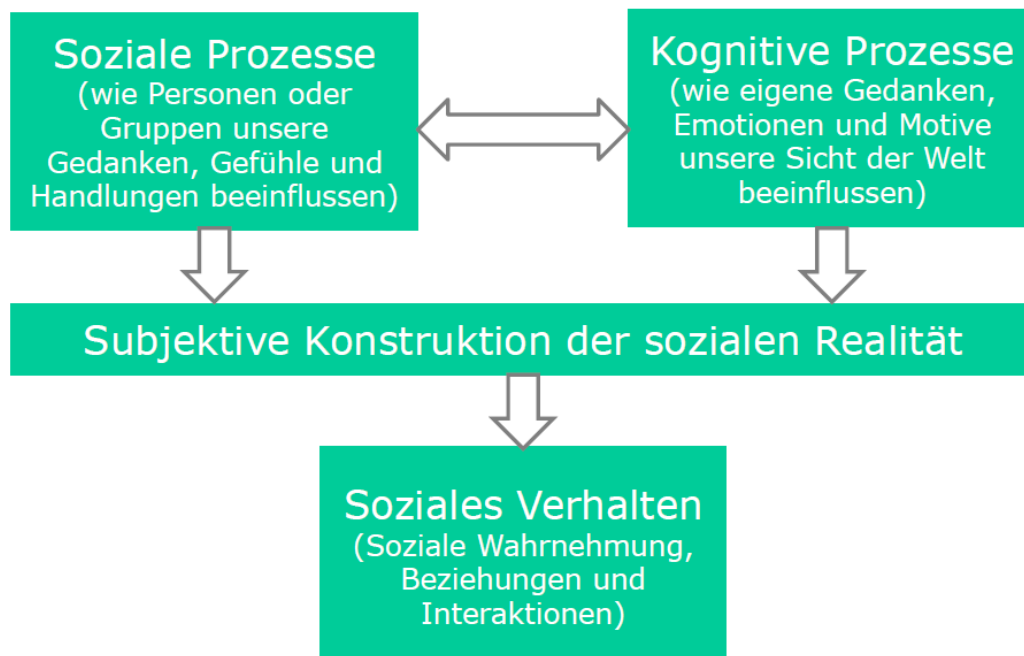
### Fundamentaler Attributionsfehler "Power of the situation"

- häufig Unterschätzung des Einflusses der Situation aufgrund perzeptuelle Salienz, heuristisches Entscheiden, Aufmerksamkeit, Kultur
- Beispiele
  - Asch-Experiment → Konformität
  - Milgram-Experiment → Gehorsam
  - Zimbardo → Gefangenen Experiment

## Lokation und Stabilität

		Erfolg		Misserfolg	
		internal	external	internal	external
Lokation Stabilität	stabil	Fähigkeit („Ich bin klug“)	Schwierigkeit („Leichte Aufgabe“)	Fähigkeit („Das kapiere ich einfach nicht“)	Schwierigkeit („Der Dozent stellt immer so schwere Aufgaben“)
	variabel	Anstrengung („Gezielte Vorbereitung“)	Glück („Ich hatte Glück“)	Anstrengung („Ich war schlecht vorbereitet“)	Pech („Die Aufgaben waren diesmal echt unfair“)

## Subjektive Konstruktion der sozialen Realität



## Integration sozialer Probleme

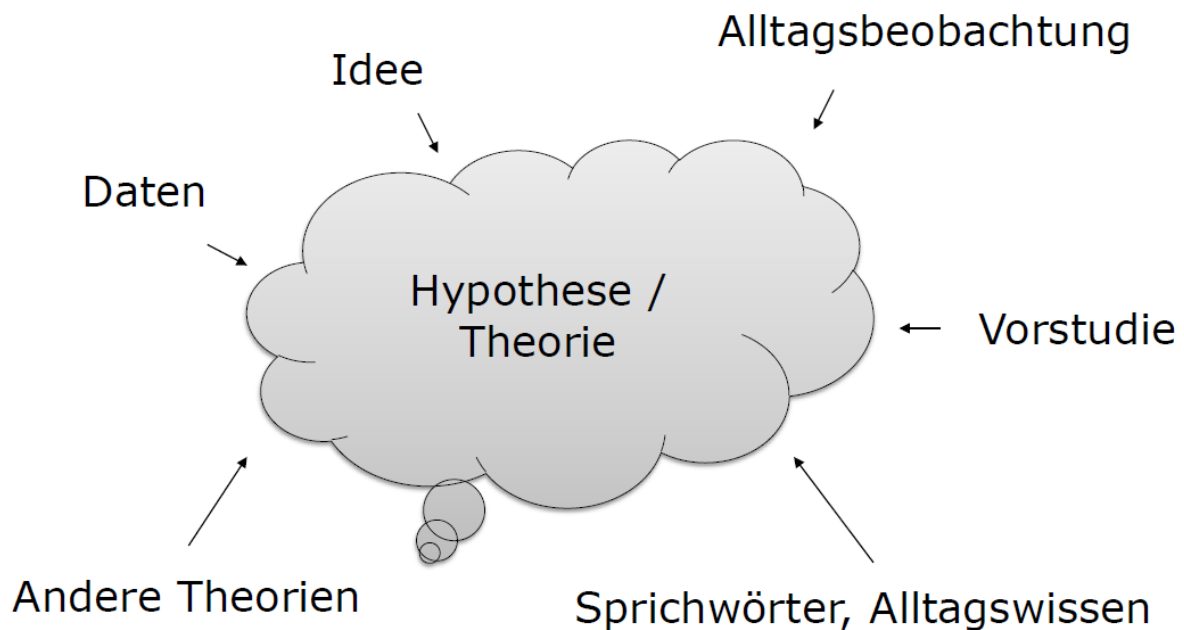
- Gesundheit → Förderung eines gesunden Lebensstils, Drogenmissbrauch, Sucht, Trauer, Genesung
- Bildung → Erwartungen der Lehrer haben Einfluss auf Selbstvertrauen und Leistung der Schüler, Förderung von Kooperation
- Recht → Funktionieren Lügendetektoren? Hat Kleidung Einfluss auf Glaubwürdigkeit eines Zeugen? Wie beeinflussen Fragen der Anwälte Zeugen?
- Umwelt → Wie kann Littering minimiert werden? Wie bringt man Menschen dazu sich gesünder zu ernähren?
- Wirtschaft → Wie können Teams bessere Entscheidungen treffen? Wie kann effektiv geführt werden?

## UE2 – Methoden Sozialpsychologie

### Ziele der Sozialpsychologie

Ziel	Beschreibung
Beschreibung	Verhalten beschreiben, z.B. 20% der Interaktionen in der Schule waren Streitereien
Vorhersage	Zusammenhänge beschreiben, z.B. Kinder, die viel TV schauen, streiten eher
Erklärung	Kausalzusammenhänge klären, z.B. verursacht TV schauen, aggressives Verhalten?
Veränderung	Verhaltensveränderung, z.B. Mediengesetze, Kampagnen

### Entstehung Hypothesen/Theorien



### Theorie und Operationalisierung

	Unabhängige Variable (UV)	→	Abhängige Variable (AV)
Theorie	Frustration	→	Aggression
Operationalisierung (beobachtbar)	Bahn verpasst Spiel verloren	→	Fluchen, Schimpfwörter

→ siehe Quiz Präsentation

### Gütekriterien

- **Validität:** es wird das gemessen, was gemessen werden soll
- **Objektivität:** jeder Auswerter sollte zum selben Ergebnis kommen (Auswertung, Durchführung, Interpretation)
- **Reliabilität:** gleiche Messung sollte immer gleiches Resultat ergeben

### Beobachtungsmethode

- beobachtbares Verhalten wird beschrieben
- möglichst wenig Interaktion
- teilnehmend vs. nicht-teilnehmend
- Feld vs. Labord
- Objektivität zentral
- Probleme: nicht alles beobachtbar, Einfluss des Beobachters, Reaktivität (→ wenn jemand anders anwesend ist, verhalten wir uns evtl. anders als wenn wir alleine sind)
  - nicht-reaktive Verfahren: physiologische Messungen, indirekte Verfahren (Nachbearbeitung)

### Befragung

- schriftlich: standardisiert vs. offen
- mündlich: Strukturiertheit, persönlich vs. telefonisch
- häufige Verwendung von Likert-Skalen
- Probleme: nur Messung von introspektiv Zugänglichem, Irrtum, Vergessen, Selbstdarstellung, Reaktivität, Einfluss Befragungssituation

### Korrelationsstudien

- Untersuchung Zusammenhang von Variablen, die in quantifizierbarer Weise variieren können
  - z.B. Grösse/Gewicht, Einkommen/Wahlverhalten, TV-Konsum/Aggression
- Korrelationskoeffizient als statistisches Mass für Stärke des Zusammenhangs
  - beantwortet Frage, wie gut Variable andere Variable vorhersagen kann
  - variiert zwischen -1 und +1
- Achtung bei Scheinkorrelationen: z.B. Zusammenhang zwischen Anzahl Störchen & Geburten
- Probleme: Korrelation  $\neq$  Kausalität, Richtung des Zusammenhangs unklar, Möglichkeit einer Drittvariable

### Experiment

- Klärung kausaler Zusammenhang zwischen Variablen
  - unabhängige Variablen: Faktoren, die experimentell manipuliert werden
  - abhängige Variable: Variablen, die gemessen werden
  - Testung Hypothese, ob UV die AV beeinflusst
  - z.B. Art der Belohnung/intrinsische Motivation, Hitze/Konzentration, Stimmung/Beeinflussbarkeit, Anzahl Zeugen/Hilfeverhalten
- Operationalisierung → zentrales Element jedes Experiments
  - beantwortet Frage, wie theoretisches Konstrukt im Experiment umgesetzt wird
  - Überprüfung Operationalisierung der UV: Vortest, Manipulation-Check
  - Operationalisierung der AV mittels Skalen, Reaktionszeiten, Verhaltensbeobachtung
- Durchführung
  - Eliminierung Einfluss Drittvariablen
  - Kontrolle Störvariablen
  - randomisierte Zuweisung Bedingung UV

- Probleme: interne Validität, externe Validität, Ethik

### Arten der Validität

	Ziel	Umsetzung
Konstruktvalidität (messe ich, was ich zu messen glaube?)	Konzept für die Operationalisierung	Umsetzung und Messung der Konstrukte, z.B. von «Aggression», «Frustration»
Interne Validität (Kausalität)	Interne Validität: die AV wird durch die UV beeinflusst; Drittvariablen werden ausgeschlossen	Experiment; Kontrolle von Stör- bzw. Drittvariablen; Randomisierte Zuweisung
Externe Validität (Verallgemeinerbarkeit)	Externe Validität: Ergebnisse lassen sich auf andere Situationen und Zeitpunkte übertragen	Replikation; Feldstudie; Metanalyse

### Ethik in der Sozialpsychologie

- freiwillige Teilnahme
- Information über Zweck der Studie, allfällige Belohnung, Anonymität
- Recht Studie jederzeit abubrechen
- Einwilligung für Datenaufzeichnung
- Debriefing

## UE3 – Soziale Kognition

Definition: «Die Art und Weise, auf die der Mensch über sich selbst und seine soziale Welt nachdenkt.»

- Auswählen, Interpretieren, Erinnern und Nutzen von sozialen Informationen

### Automatisches Denken

- Denken, das nicht bewusst, nicht absichtlich, unwillkürlich, mühelos ist
- Erfassen neuer Situationen durch das in Beziehung setzen zu bisherigen Erfahrungen
- Kategorisierung von Personen, Situationen, Orten, Gegenständen
- mentale Strukturen ordnen das Wissen über soziale Welt

### Prägende Kraft des unbewussten Denkens

- Cocktail-Party Effekt
  - unbewusste Wahrnehmung/Überwachung paralleler Gespräche, Feststellung von Wichtigem wie z.B. Nennung des eigenen Namens
- Umgang mit konkurrierenden Zielen und Priming
  - zwei Ereignisse werden in Form von Priming miteinander verbunden, obwohl kein inhaltlicher, jedoch ein zeitlicher Zusammenhang besteht – Aktivierung von Zielen
  - vorangehende Themen, wie Moral, Staatsbürgerlichkeit oder Fairness, aktivieren Ziele sich ehrlich zu verhalten

### Kontrolliertes Denken

- bewusst, absichtlich, willentlich und aufwändig
- kann Ein- und Ausgeschaltet werden
- es ist bewusst, an was man denkt
- erfordert mentale Energie und Konzentration auf Thema

### Kontrolliertes Denken und freier Wille

- Illusion des freien Willens: unbewusste Bedürfnisse können zu bewussten Gedanken führen
- Kontroll-Illusion: Illusion einer Einflussnahme durch eigene Wahl z.B. Lotto-Spieler
- Überzeugung vom freien Willen führt zu ehrlicherem Verhalten

### Mentales Revidieren

- kontrafaktisches Schlussfolgern: Vergangenheit wird bewusst nochmals mit anderen Bedingungen durchgespielt, die zu einem anderen Ergebnis führen würden z.B. Wettbewerb
- kann sich in Grübeleien verselbstständigen

### Schemata

- individuelle mentale Strukturen, die persönliches Wissen über soziale Welt ordnen
- breiter Wissensbereich über sich selbst, andere Menschen, soziale Rollen, spezifische Ereignisse
- ordnen Eindrücke über Umwelt, geben Sinn, schliessen Wissenslücken, sichern Kontinuität
- ermöglichen schnellen Umgang mit Mehrdeutigkeit
- implizit und explizit aktivierbar
- weitere Verwendungen
  - Entwicklung Wissensstrukturen, die auf Erfahrungen basieren und typische Zusammenhänge eines Realitätsbereichs repräsentieren
  - komplexe hypothetische Repräsentationen, Menschen- und Weltbilder

- Alltagstheorien von Führungskräften über Verhalten von Menschen
- Sich-selbst-erfüllende-Prophezeiung
  - Schemata über andere Menschen können wahr werden

#### **Welche Schemata kommen in einer Situation zur Anwendung?**

- Zugänglichkeit spielt eine Rolle, wenn Urteile über soziale Welt gefällt werden
  - Schemata sind aufgrund von früheren Erfahrungen dauerhaft zugänglich
  - Schemata stehen in Zusammenhang mit aktuellem Ziel
  - Schemata sind zeitweilig zugänglich aufgrund von gerade Erlebtem
- Priming bedeutet durch Erhöhung Zugänglichkeit eines Schemas, eines Persönlichkeitsmerkmals oder eines Begriffes durch kürzlich gemachte Erfahrungen

#### **Kulturelle Unterschiede in Bezug auf soziale Kognition**

- Inhalt der Schemata, die Mensch nutzt um Welt zu erklären, wird durch Kultur beeinflusst, in welcher Mensch lebt
- menschliches Denken ist mit Werkzeugkasten vergleichbar
  - spezielle Werkzeuge helfen über soziale Welt nachzudenken
  - Umwelt und Kultur beeinflussen Denkstil bzw. Inhalt des Werkzeugkastens
- analytischer und holistischer Denkstil
  - Konzentration auf einzelne Objekte vs. Konzentration auf Gesamtkontext
  - kulturelle Unterschiede von westlichen und ostasiatischen Kulturen
  - Unterschiede philosophische Traditionen und Umweltfaktoren

## UE4 – Soziale Wahrnehmung

**Definition:** Das Nachdenken über andere Menschen und ihr Verhalten hilft uns unsere soziale Umwelt zu verstehen und sie vorherzusagen. Die soziale Wahrnehmung besteht aus Prozessen, mit denen man sich einen Eindruck von anderen Menschen verschafft und Schlüsse daraus zieht. Wichtige Quelle ist dabei die nichtverbale Kommunikation wie Gesichtsausdruck, Körperbewegung, Tonfall.

**Definition Nichtverbale Kommunikation:** Bezeichnet das absichtliche oder unabsichtliche Kommunizieren ohne Worte. Gesichtsausdruck, Tonfall, Gesten, Körperhaltung, Körperbewegungen sowie der Einsatz von Gesten und Blicken sind die meistgenutzten und aufschlussreichsten Signale der nichtverbalen Kommunikation.

- im Gesicht ausgedrückte primäre Emotionen sind universell
  - kein Produkt kultureller Prägung
  - jedoch Unterscheidung bei direktem Blickkontakt, räumlicher Distanz, Gesten
- alle Menschen können Emotionen ausdrücken (enkodieren) und interpretieren (dekodieren)
- nonverbale Kommunikation als «artspezifisch» nach Darwin
- Reste von physiologischen Reaktionen
- Aktivierung oder Dämpfung von Muskelgruppen, Atmung, Sehen je nach Emotion
- evolutionäre Bedeutung Emotion schnell und richtig zu dekodieren
- 6 Hauptemotionen: Wut, Freude, Überraschung, Furcht, Ekel, Trauer
- erstes Auftreten bei Menschen zwischen ½ - 1 Jahr
- Affektmischungen erschweren Dekodierung

**Implizite Persönlichkeitstheorien** (→ Schemata über Menschen)

- Schema ist eine Faustregel
- Schemata füllen Informationslücken «was für einer jemand ist»
- zwei allgemeine, verbreitete Schemata
  - Wärme (Gegenteil Kälte): freundlich, grosszügig, vertrauenswürdig, hilfsbereit
  - Kompetenz (Gegenteil Unfähigkeit): fähig, schafft alles, mächtig, dominant
  - enthält Information: Wem kann man trauen?

**Kausale Attributionen**

- Begründer Fritz Heider
- Mensch als «Amateurwissenschaftler oder naiver Psychologe», «gesunder Menschenverstand»
- Schlussfolgerungsprozess durch Beobachter einen Effekt auf eine oder mehrere Ursachen zurückführen
- Unterscheidung internale und externale Attribution sowie Stabilität / Kontrollierbarkeit von Ursachen
- Welt des Wahrnehmenden wird vorhersehbarer und dadurch kontrollierbarer



## Das Kovariationsmodell

Warum hat der Chef seine Angestellte Hannah angeschrien?			
Eine <b>internale Attribution</b> – es lag am Chef – wird bei folgenden Kriterien angestellt:	<b>Niedriger</b> Konsens: Der Chef ist der Einzige im Geschäft, der Hannah anschreit.	<b>Niedrige</b> Distinktheit: Der Chef schreit alle Mitarbeiter an.	<b>Hohe</b> Konsistenz: Der Chef schreit Hannah jedes Mal an, wenn er sie sieht.
Eine <b>externale Attribution</b> – es lag an Hannah – wird bei folgenden Kriterien angestellt:	<b>Hoher</b> Konsens: Alle anderen Mitarbeiter schreien Hannah auch an.	<b>Hohe</b> Distinktheit: Der Chef schreit keine anderen Mitarbeiter an.	<b>Hohe</b> Konsistenz: Der Chef schreit Hannah jedes Mal an, wenn er sie sieht.
Besondere Umstände, die zum Verhalten des Chefs geführt haben, werden bei folgenden Kriterien angenommen:	<b>Niedriger</b> oder <b>hoher</b> Konsens.	<b>Niedrige</b> oder <b>hohe</b> Distinktheit.	<b>Niedrige</b> Konsistenz: Der Chef hat Hannah vorher noch nie angeschrien. -> besonderer Umstand vorhanden!

### Kritik am Kovariationsmodell

- Versuche beruhen auf künstlichen Kovariationsinformationen, die Menschen nicht suchen würden und auch schwer einschätzen können
- Versuche erwecken Eindruck, dass Menschen eine komplexe Informationsverarbeitung im Sinne des Rahmenmodells einer Varianzanalyse vorgenommen hätten
- Informationen über Konsens liegen nicht immer vor
- bei fehlender Information werden «Kausalschemata» angewandt d.h. Schemata darüber wie Ursachen miteinander interagieren, um Effekte hervorzurufen z.B. Abwertungsprinzip

**Definition fundamentaler Attributionsfehler:** «Tendenz unser eigenes Verhalten und das anderer Menschen durch Persönlichkeitsmerkmale zu erklären und die prägende Wirkung situationsbedingter Einflüsse zu unterschätzen.»

### Selbstwertdienliche Attributionen

- werden vorgenommen bei Bedrohung des Selbstwertgefühls
- Menschen neigen dazu sich selbst Erfolge zuzuschreiben und Fehlschläge auf externale Faktoren zu attribuieren
- defensive Attributionen: Glaube an gerechte Welt → schlechte Dinge widerfahren schlechten Menschen und umgekehrt
- Blinder Fleck: Annahme, dass Attributionsverzerrungen nur anderen Menschen passieren

## UE5 – Soziale Urteilsbildung

Durchschnittlich werden pro Person und Tag 20'000 Entscheidungen gefällt. Viele davon automatisch, unbewusst und ohne (vermeintlich) grosse Tragweite (Snooze-Taste, Velo/Bus, Menu 1/2). Aber auch einige zentrale Entscheidungen (Berufswahl, Partnerwahl, Studienfach) werden gefällt. Grundlage dafür sind die verfügbaren Informationen und Erfahrungen der Entscheidungsträger.

- menschliche Informationsverarbeitung erfolgt häufig nicht nach Gesetzen der Logik
- oft nicht alle Informationen verfügbar und wird mit mentalen Vereinfachungen entschieden
- zentrale Frage: Unter welchen Voraussetzungen werden gute oder schlechte Entscheidungen gefällt?

**Definition Urteilsheuristiken:** Mentale Abkürzungen, die Menschen nutzen um schnell und effizient Urteile zu fällen. Diese führen meist zu korrekten Entscheidungen. Da nicht alle Grundlagen für eine Entscheidung recherchiert werden können (es stehen zu viele Schemata zur Verfügung), nutzen wir solche Heuristiken. Bei der Verwendung kommt es jedoch auch zu Fehlern:

- Verfügbarkeitsheuristik: Urteil wird danach gefällt, wie leicht bestimmte Informationen aus Gedächtnis abgerufen werden können.
- Repräsentativitätsheuristik: Einordnung von Informationen danach, wie repräsentativ diese für übergeordnete Kategorie ist und nicht danach wie sie Basisrate repräsentiert.
  - z.B. Barnum-Effekt: Aussagen aus Persönlichkeitstests oder Horoskopen sind extrem allgemeine Aussagen → formulierte Bedürfnisse, Wünsche, Befürchtungen beschäftigen die meisten Menschen
  - allgemein gültige positive Aussagen werden als zutreffend akzeptiert

**Definition Attributionssubstitution:** Ein schwieriges Urteil wird durch ein leichteres ersetzt.

### Begrenzte Verarbeitungskapazität

- Bedürfnis nach Vereinfachung
- Informationsbeschränkung: Aufnahme und Abruf
- Verarbeitungsbeschränkung: Nutzung weniger aufwendiger Prozesse
  - Heuristiken
  - Schemata
- Kapazität (müde, krank, Ablenkung, Zeitdruck) und Motivation (persönliche Relevanz, Rechtfertigung, Persönlichkeit) zentral
  - je höher Kapazität und Motivation desto eher systematische, kontrollierte Verarbeitung und weniger heuristische Verarbeitung

**Definition Ankerheuristik:** Ist jemand konfrontiert mit Unsicherheit, kann ein erster expliziter oder impliziter Anker (Referenzpunkt) einen ersten Hinweis geben. Typischerweise wird dieser nur unzureichend adjustiert. Dieser Effekt wird sehr häufig in folgenden Situationen verwendet:

- Verhandlungen
- Preisschätzungen
- Werbung (Preispsychologie)
- Investitionsentscheidungen
- Juristische Urteile

### Immunisierung gegen Ankereffekt

1. Gab es einen Ausgangswert? Von welchem Wert sind Sie ausgegangen?

2. Suchen Sie Evidenz für Gegenargumente bzw. Wissen, das gegen den Anker spricht
3. Neubeurteilung

**Definition Repräsentativitätsheuristik:** Typikalität als Entscheidungsgrundlage. Die subjektive Wahrscheinlichkeit / Häufigkeit eines Ereignisses ist umso grösser, desto repräsentativer (ähnlicher) das Ereignis für die Population ist, aus der es stammt. Wir benutzen die Ähnlichkeit einer Situation / Ereignisses / Person mit dem Prototypen der Ereignisklasse, um Wahrscheinlichkeiten / Häufigkeiten zu schätzen. Diese Heuristik führt jedoch häufig zu Fehltritten:

- Vernachlässigung Basisrate (Grundverteilung potenzieller Ereignisse)
- Konjunktionsfehler
  - Kombination von Einzelereignissen bzw. spezifischen Szenarien sind leichter vorstellbar und erscheinen daher wahrscheinlicher
- Vernachlässigung Stichprobengröße
- Fehlwahrnehmung von Zufälligkeit

Immunisierung gegen Repräsentativität

1. Liegt für Problemstellung statistische Information zu Verfügung?
2. Falls ja: Integration dieser Informationen in die Entscheidung

**Definition Verfügbarkeitsheuristik:** Man schätzt Wahrscheinlichkeit / Häufigkeit eines Ereignisses ein, indem man «mentale Stichprobe» zieht. Das Ereignis wird umso wahrscheinlicher / häufiger, je leichter oder schneller man in der Lage ist, sich Beispiele für das Ereignis vorzustellen oder in Erinnerung zu rufen. Fehler, welche hier passieren:

- Fehlerhafte Einschätzung von objektiven Häufigkeiten aufgrund unterschiedlicher Abruflichkeit (Buchstabenexperiment)
- verzerrte Risikoeinschätzungen

## UE6 – Konsistenz- und Dissonanztheorien

**Definition Konsistenztheorien:** Menschen sind bestrebt konsistent zu handeln und vermeiden es umgekehrt sich inkonsistent zu verhalten, da letzterer Zustand als unangenehm wahrgenommen wird. Sie sind z.B. eher bereit einem Menschen zu helfen, wenn sie dieser Person zuvor einen kleinen Gefallen getan haben. Sobald inkonsistente kognitive Elemente feststellbar sind, wird versucht die Inkonsistenz aufzuheben.

**Definition Dissonanztheorie:** Kognitive Elemente stehen im Widerspruch zueinander → Emotionen, Gedanken, Handlungen. Dies erzeugt einen unangenehmen Zustand, der vermieden werden will. Durch Änderungen der Kognition wird die Konsistenz wiederhergestellt. Verringerung der Dissonanz durch Verhaltensänderung, Kognitionsänderung oder hinzufügen konsonanter Kognition.

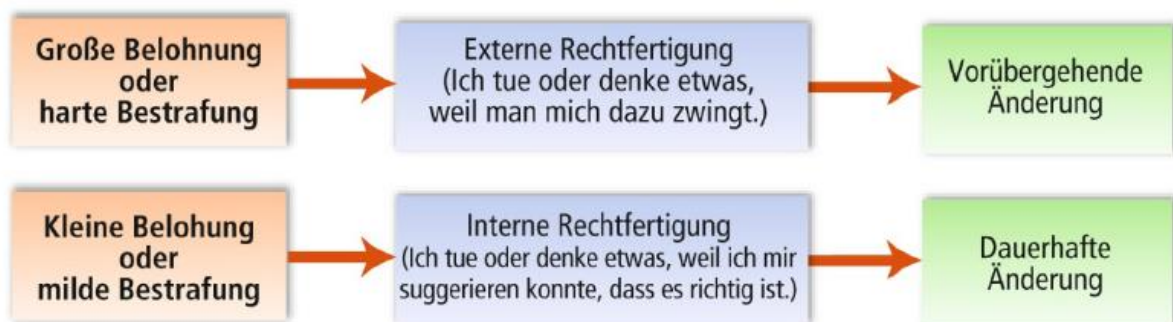
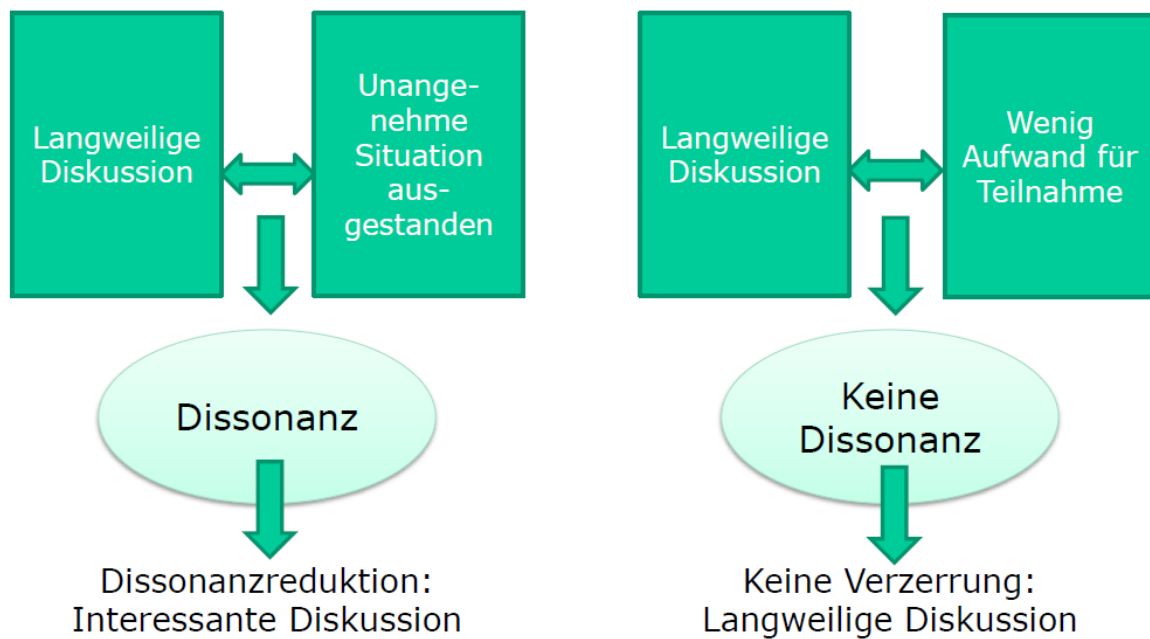
### Dissonanz nach Entscheidungen

- nach Entscheidungen ist oft ein kurzes Bedauern über die nicht-gewählte Alternative feststellbar
- unangenehmer Zustand führt zu Aufwertung der gewählten Alternative
- zudem wird die nicht-gewählte Alternative abgewertet

### Konsequenzen der Dissonanztheorie

- Dissonanz nach Entscheidungen: Aufwertung der gewählten Alternative
- Aufwandsrechtfertigung
  - «Je grösser die Kosten, desto höher der Nutzen.»
- ungenügende Rechtfertigung führt zu interner Attribution
  - kleine Belohnung / Strafe
- Konsequenzen guter und schlechter Handlungen

## Dissonanz und Aufwand (Aronson & Mills, 1959)



## Voraussetzung

Wahrnehmung negativer Konsequenzen: «Ich rauche, obwohl es schädlich ist»

## Auswege

### Kognitive Umstrukturierung

Substraktion dissonanter Kognitionen:

- Rauchen ist nicht schädlich
- Ich rauche nicht viel
- Evtl. Verhaltensänderung

Addition konsonanter Kognitionen:

- Rauchen beruhigt
- Rauchen macht schlank
- Rauchen macht beliebt

## Voraussetzung

**Wahrnehmung negativer Konsequenzen:** «Ich rauche, obwohl es schädlich ist»

## Auswege

### Kognitive Umstrukturierung

**Persönliche Verantwortung:** «Ich rauche freiwillig»

**Verleugnung der Verantwortung:** «Ich bin süchtig»

**Physiologische Erregung:** «Ich fühle mich unwohl»

**Erregung beruhigen:** «Ich trinke ein Glas Wein»

**Wahrnehmung negativer Konsequenzen:** «Ich fühle mich unwohl, weil ich mir Gedanken über mein Rauchen mache»

**Attribution auf andere Ursachen:** «Ich fühle mich unwohl, weil andere mein Rauchen kritisieren»

## UE7 - Das Selbst

### Was ist das Selbst?

- entwickelt sich ca. zwischen dem 18. und 24. Lebensmonat und wird bis zum Erwachsenenalter immer komplexer
- besteht aus Selbsterkenntnis, Selbstkontrolle, Selbstdarstellung, Selbstwertgefühl
- independente vs. interdependente Sichtweise: Fokus auf Individuum (→ eigene Gedanken, Gefühle, Handlungen) vs. Fokus auf andere bei Definition des Selbst
  - Einfluss Kultur, Geschlecht, Situation

**Relationale vs. kollektive Interdependenz:** Konzentration auf enge Beziehungen vs. Konzentration auf Zugehörigkeit zu grösseren Gruppen

### Konstruktion des Selbstkonzepts: Informationsquellen

- Introspektion → Selbstaufmerksamkeit
  - eigene Motive analysieren, eigene Stimmung wahrnehmen, usw.
  - Persönlichkeit: interindividuelle Unterschiede (zwischen Personen)
  - Situation: z.B. Spiegel, Kamera, Publikum
- biografisches Gedächtnis
- eigenes Verhalten beobachten
  - Selbstwahrnehmungstheorie
  - Zwei-Fakten-Theorie der Emotion
    - Wahrnehmung einer physiologischen Erregung
    - Erklärungs-/Hinweissuche (Attribution)

→ aufgrund der Schwierigkeit physische Erregung zu erklären, werden situationsbezogene Informationen genutzt, um Ursache zu erklären

- Soziale Vergleichstheorie
  - aufwärts vs. abwärts gerichteter Vergleich
- Soziale Anpassung
  - übernehmen oft Ansichten anderer (sofern wir mit ihnen auskommen wollen)

### Selbstkontrolle

- Kontrolle über Handlungen; eigenes Verhalten regulieren
  - z.B. regelmässige Sport, gesunde Ernährung, Prüfungsvorbereitung
- Entscheidungen, welche Zukunft betreffen; Zukunft vorausplanen
- Gedankenunterdrückung → funktioniert nicht sehr gut
- Modell der selbstregulierenden Ressource → sicherstellen, dass wir Energie haben, wenn wir Handlungen kontrollieren wollen
  - Glukoseniveau und Impulskontrolle
  - «Übung macht den Meister.»
  - Entspannung/Pausen
  - Wenn-Dann-Pläne

### Selbstdarstellung (→ Impression Management)

- Self-Monitoring (low vs. high): Ausmass a) der Sensitivität gegenüber Forderungen der sozialen Umgebung und b) der entsprechenden Anpassung des eigenen Verhaltens
  - Verhalten anderer als Orientierungspunkt
  - Kontrolle der Selbstdarstellung

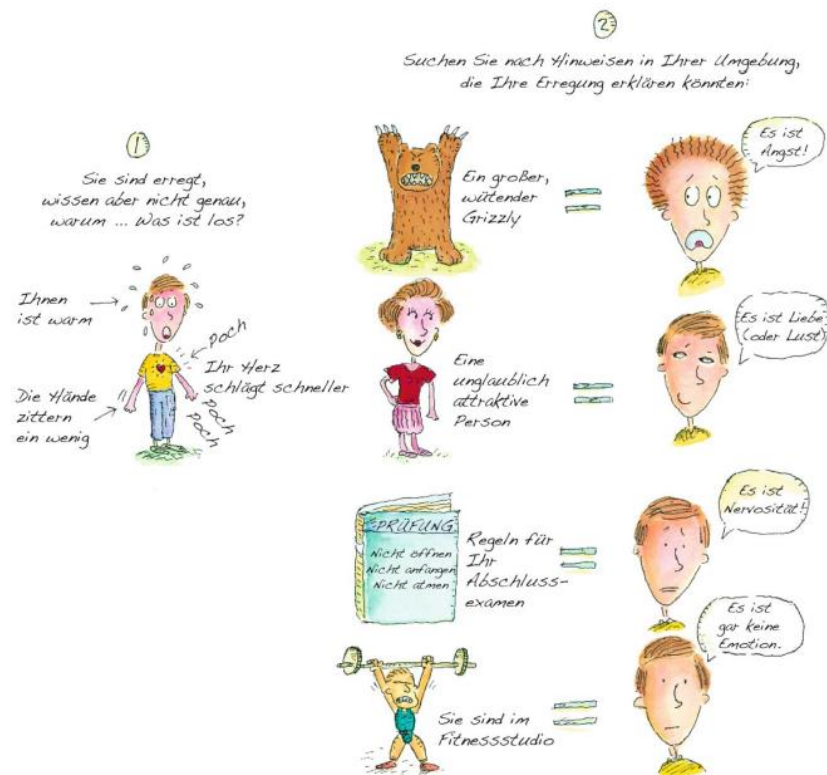


- Situationsabhängigkeit
- High self-monitoring → Anpassung des eigenen Verhaltens an die Bedürfnisse der Gruppe
  - mögliches Motiv: sozialer Status
- Low self-monitoring → drücken eher eigene Gefühle/Gedanken aus, unabhängig von der Umgebung

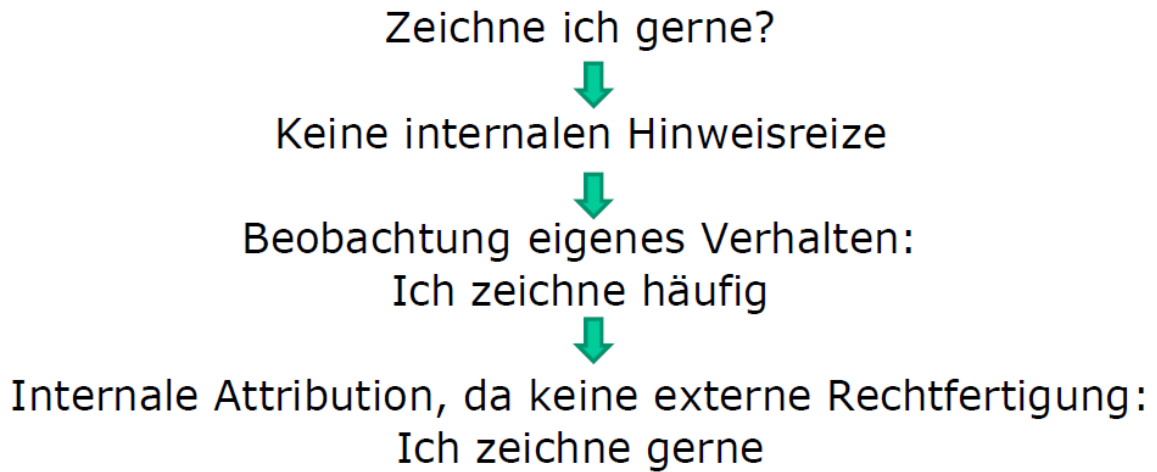
### Selbstwertgefühl

- Beurteilung des eigenen Selbstwerts → Ausmass, in dem sie sich als kompetent, gut und anständig einschätzen
- hohes Selbstwertgefühl → Motivation beharrlich zu bleiben, optimism bias, hohe Selbstwirksamkeit
- geringes Selbstwertgefühl → unangenehmer Zustand, Verbindung mit Depressionen und geringer Selbstwirksamkeit
- Narzissmus → übermässige Selbstliebe, bei gleichzeitig mangelnder Empathie
  - weniger gute Studienleistungen
  - weniger erfolgreich im Geschäftsleben
  - gewaltsamer, aggressiver, weniger beliebt

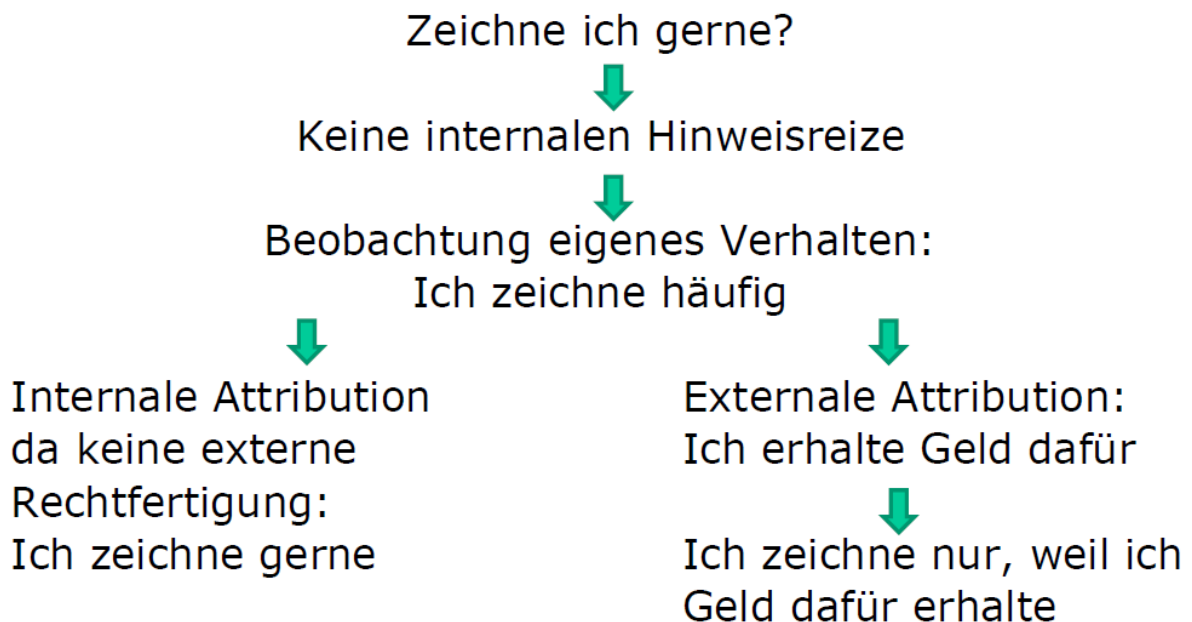
## Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion



## Selbstwahrnehmungstheorie (Bem, 1972)



## Selbstwahrnehmungstheorie (Bem, 1972): Effekt der übermässigen Rechtfertigung





## UE8 – Einstellung und Einstellungsänderung 1

**Definition Einstellung:** Sind Bewertungen von Menschen, Gegenständen oder Ideen. Eine Einstellung ist eine psychische Tendenz, die dadurch zum Ausdruck kommt, dass man ein bestimmtes Objekt mit einem gewissen Grad an Zuneigung oder Abneigung bewertet.

### Kognitiv basierte Einstellungen

- Ziel Klassifizierung Vor- und Nachteile eines Objektes
- beruhen auf Fakten gegenüber Einstellungsobjekt
- Resultat: Überzeugung über Vor- & Nachteile

### Affektiv basierte Einstellungen

- Ausdruck von Gefallen oder Anziehung, sogar entgegen Fakten
- verwurzelt in Emotionen und Wertvorstellungen
  - Entstehung nicht durch rationale Untersuchung
  - nicht durch Logik bestimmt
  - oft mit Wertesystem verbunden
- Quellen
  - Wertesystem des Menschen (→ Religion, Moral)
  - sensorische Reaktion (→ Geschmack, ästhetische Reaktion)
  - klassische Konditionierung (→ Koppelung von Geruch mit Gefühl)
  - operante Konditionierung (→ Belohnung/Bestrafung beeinflussen Einstellung)

### Verhaltensbasierte Einstellung

→ Selbstwahrnehmungstheorie

- Menschen wissen nicht, was sie empfinden, bevor sie sehen, wie sie sich verhalten
- Voraussetzungen
  - schwache anfängliche Einstellung
  - keine andere plausible Erklärung vorhanden
  - z.B. «Wahrscheinlich habe ich Sport gerne, wenn ich jeden Tag joggen gehe.»

Einstellungen ändern sich oft als Reaktion auf sozialen Einfluss, manchmal resultieren Einstellungen daraus, dass man sich z.B. an Freunde anpasst.

- auf Basis der kognitiven Dissonanz
  - Menschen verhalten sich im Widerspruch zu ihren Einstellungen und finden keine externe Rechtfertigung
  - für Reduktion verändern sie möglicherweise ihre Einstellung oder ihr Verhalten
  - schwer in Gruppe zu erzeugen
- auf Basis der persuasiven Kommunikation
  - Yale Attitude Change Approach / Yale Ansatz zur Einstellungsänderung
  - Effektivität abhängig davon **wer was zu wem sagt**
    - **Wer:** Quelle der Botschaft → Glaubwürdig, attraktiv, sympathisch?
    - **Was:** Merkmale der Botschaft → kein Beeinflussungsversuch, zweiseitige Botschaften, Primacy- & Recency-Effekt
    - **Zu wem:** Merkmale des Rezipienten → Ablenkung, Intelligenz, Selbstwertgefühl, Alter
    - Menschen mit hohem sowie geringem Selbstwertgefühl schwer zu beeinflussen → am besten normal!

## Routen zur Persuasion

- zentrale Route
  - sorgfältiges und kritisches Abwägen Argumente, die zur Unterstützung einer bestimmten Position vorgebracht werden → langfristige Einstellungsänderung
- periphere Route
  - Persuasionsprozesse, die nicht auf aufwändigem themenrelevantem Denken beruhen
  - oberflächliche Merkmale, die zu Peripherie eigentlicher Botschaft gehören
- Elaboration: Ausmass, in dem Person über themenrelevante Argumente der Botschaft nachdenkt
- Zwei-Prozess-Modell der Persuasion (→ Modell der Elaborationswahrscheinlichkeit)
  - Einstellungsänderung kann als Reaktion auf persuasive Botschaften vermittelt über zwei Arten der Informationsverarbeitung zustande kommen
  - Motivation auf Argumente zu achten
    - persönliche Relevanz → Zuhörer achten auf Argumente
    - Persönlichkeit → Kognitionsbedürfnis, Spass an anstrengenden kognitiven Tätigkeiten
    - bei tiefer Motivation oder niedrigem Kognitionsbedürfnis → mentale Abkürzung, periphere Hinweisreize wie Glaubwürdigkeit und Attraktivität des Sprechers
    - wenn Menschen Argumenten nicht folgen können → eher periphere Route
- Erkenntnisse
  - sehr starke Furcht → intensive Angst überwältigt, führt zu Unfähigkeit nachzudenken und leugnen
  - mässige Furcht → Motivation auf zentraler Route mit Botschaft auseinanderzusetzen
  - Kombination von Appell und Information am erfolgreichsten → zur Verfügung stellen von Informationen, sein Verhalten zu verändern und die Furcht zu reduzieren, wichtig!

## Emotionen als Heuristiken

- Emotionen und Stimmungen dienen als Heuristik, um eigene Einstellung zu bestimmen
- «Welches Gefühl habe ich dabei?» als Entscheidungsgrundlage
- Fehlattribution → Irrtümer durch falsche Zuschreibung der Quelle
- Einstellungen haben unterschiedliche Ursprünge (Multi-Komponenten-Modell) wie affektiv oder kognitiv basierte Prozesse
  - bei Menschen mit kognitiv basierten Einstellungen wirken kognitiv basierte Anzeigen
  - bei Menschen mit affektiv basierten Einstellungen wirken affektiv basierte Anzeigen

## Explizite versus implizite Einstellungen

- explizite Einstellungen
  - bewusst zugänglich, man kann leicht Auskunft geben
  - öffentliche Bekräftigung, Auskunft, die man z.B. bei Meinungsumfragen erteilt
  - basieren oft auf Erfahrungen im Erwachsenenalter
- implizite Einstellungen
  - unbewusst, unkontrollierbar, unwillkürlich
  - basiert oft auf Kindheitserfahrungen
- gegenüber demselben Einstellungszustand kann jemand unterschiedliche Einstellungen gleichzeitig haben

## UE9 – Einstellung und Einstellungsänderung 2

Man spricht von starken im Unterschied zu schwachen Einstellungen, wenn die betreffenden Einstellungen stabil sind, widerstandsfähig gegenüber Änderungsversuchen, wenn sie einen Einfluss auf Informationsverarbeitung ausüben sowie verhaltenssteuernd wirken.

**Explizite Einstellungsmasse:** Befragte werden direkt aufgefordert über ihre Einstellung nachzudenken und darüber zu berichten. Dafür gibt es folgende Verfahren:

- Selbstbeurteilungsfragebogen (z.B. zur Meinung über einen Gegenstand)
- Einstellungsmasse: Antwortskalen
  - Likert-Skalen: Angabe, ob und in welchem Mass man Aussage ablehnt oder zustimmt
  - semantisches Differential: bipolare Adjektivskalen (z.B. schlecht ..... gut)

Diese Verfahren haben empirische Einstellungsforschung stark dominiert:

- meist hohe Reliabilität → Werte bei Wiederholungen gleich
- meist hohe Validität → Werte stimmen mit z.B. späterem Verhalten überein
- nicht alle Einstellungen sind bewusst und verbalisierbar
- durch Formulierung der Items sind Einschätzungen beeinflussbar
  - z.B. Tendenz allen positiven Items eines Themas zuzustimmen
- sozial erwünschte Beantwortung möglich
  - sich selbst positiv darstellen
  - politisch und sozial angemessen antworten, nicht wie man wirklich denkt

**Implizite Einstellungsmasse:** Befragte werden nicht direkt um verbale Angabe zu ihrer Einstellung gebeten, sondern die Erhebung erfolgt indirekt nonverbal über Bilder, Adjektive und Reaktionszeiten. Implizite Verfahren sind folgende:

- Implicit Association Test: Einstellungen werden erfasst, ohne dass es erforderlich ist, Teilnehmende um direkte verbale Angabe zu bitten
  - Klassifikation von Einstellungsgegenständen, die bildlich dargestellt sind sowie Zuteilung passender Adjektive, Reaktionszeit wird gemessen
  - akzeptable Reliabilität & Validität

## Grundsätzliche Unterscheidungen

### Einstellungsinhalt

- affektiv
- kognitiv
- Verhalten

### Einstellungsstruktur (siehe Grafik Folie 15)

- eindimensional: positive und negative Elemente werden als etwas betrachtet, das auf einzelner Dimension abgebildet wird
- zweidimensional: positive und negative Elemente werden als etwas gesehen, das auf getrennten Dimensionen abgebildet wird
- Einstellungsambivalenz: Person mag Einstellungsgegenstand ebenso wie auch nicht, durch saliente Informationen beeinflussbar

### Einstellungsfunktion

- instrumentelle Einstellungen: Ist etwas für die eigenen Interessen nützlich?

- Wissensfunktion: Steuerung, Organisation, Vereinfachung der Wissensverarbeitung, Gegenstände müssen nicht immer wieder neu taxiert werden
- instrumentelle Funktion: Verhalten steuern, Belohnung maximieren, Bestrafung minimieren
- Wertausdruckseinstellungen: Fragen zum Selbstbild & zu persönlichen Werten
  - Funktion für soziale Identität: Wertvorstellungen eigener Person werden zum Ausdruck gebracht, Identifikation mit Bezugsgruppe
  - Funktion der Aufrechterhaltung Selbstwertgefühls: Abgrenzung von negativen Objekten, Distanz schaffen, Übereinstimmung zu positiven Objekten schaffen

### Einstellungsstärke

- Stabilität, nicht leicht veränderbar
- Informationsverarbeitung
- Verhaltenssteuernd

### Persuasive Botschaften und Strategien des Widerstands

#### Einstellungsimpfung

Sie haben eine Einstellung, die über zentrale Route gebildet wurde. Sie setzen sich über einen längeren Zeitraum in kleineren Dosen mit Gegenargumenten auseinander (= impfen):

- Zeit darüber nachzudenken
- können Einstellungen mit Hilfe logischer Argumente verteidigen  
→ Stärkung der Einstellung

Einstellungen, die über periphere Route gebildet wurden, sind besonders anfällig für Angriffe mit Gegenargumenten.

#### Produktplatzierungen

Menschen vermeiden oftmals direkte Werbung, weshalb z.B. Werbung in Filmen platziert wird (jedoch grosses Finanzvolumen). Produktplatzierungen sind daher wirksam, weil

- Menschen in dem Moment nicht auf Abwehr eingestellt und generieren daher keine Gegenargumente
- wenn Menschen vorgewarnt werden, sind sie weniger verwundbar
- Kinder besonders anfällig, darum vorher hinweisen

#### Gruppenzwang

- Einstellungen werden aufgrund emotionaler Appelle angepasst
- Peer Pressure durch z.B. Peer Group von Jugendlichen
  - Angst vor Zurückweisung
  - Streben nach sozialer Anerkennung
- Idee der «Impfung» auch anwendbar
  - lernen mit emotionalen Appellen umzugehen
  - Situationen im «Rollenspiel» aufgreifen

#### Reaktanztheorie

→ wie Persuasionsversuche zum Bumerang werden können

Kategorische Verbote führen oftmals zu Gegenreaktionen, weshalb das Interesse an diesen Aktivitäten nur noch stärker wird. Man hat das Gefühl, dass die persönliche Freiheit und Selbstbestimmung bedroht ist, daher will man diese wieder zurückgewinnen.

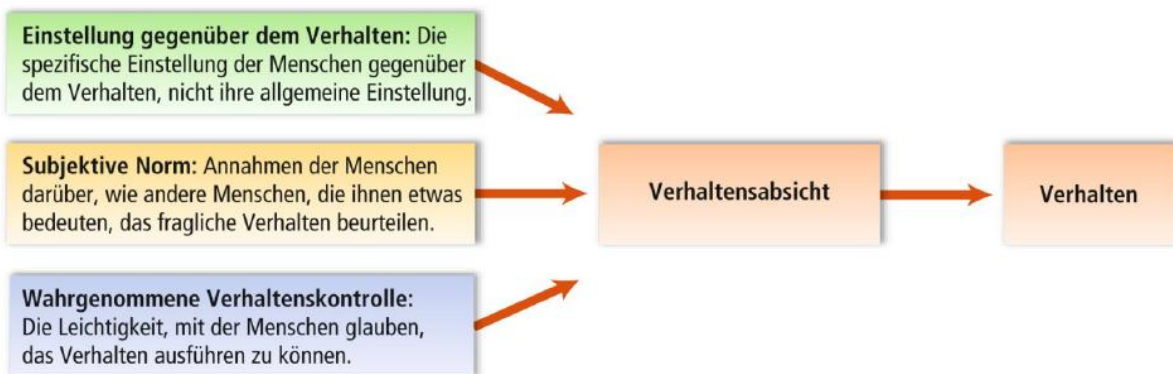
## UE10 – Einstellung und Verhalten

Einstellungen nur dann prädiktiv für Verhalten, wenn diese einfach zugänglich.

**Definition Einstellungszugänglichkeit:** Geschwindigkeit, mit der jemand angeben kann, wie Person über etwas denkt

- hohe Zugänglichkeit: Bewusstsein über Einstellungsobjekt, sobald dieses gesehen oder daran gedacht
- geringe Zugänglichkeit: Bewusstsein über Einstellungsobjekt durch langes Nachdenken
- Art der Erfahrung hat Einfluss auf Zugänglichkeit: praktisch vs. theoretisch; je unmittelbarer Erfahrung, desto zugänglicher wird sie sein
- je höher Zugänglichkeit, desto höher Korrelation mit Verhalten

### Vorhersage des geplanten Verhaltens – Theorie des geplanten Verhaltens



**Abbildung 7.8: Die Theorie des geplanten Verhaltens.** Laut dieser Theorie sind die besten Prädiktoren für geplantes, überlegtes Verhalten von Menschen deren Verhaltensabsichten. Die besten Prädiktoren für ihre Absichten sind ihre Einstellungen gegenüber dem spezifischen Verhalten, ihre subjektiven Normen und ihre wahrgenommene Kontrolle über das Verhalten. (Nach Ajzen, 1985)

**Definition Einstellung gegenüber Verhalten:** Gedanken und Emotionen, die Person hinsichtlich einem Verhalten hat (→ kognitive, affektive, verhaltensbezogene Komponente). Spezifische, nicht allgemeine Einstellung zu einem spezifischen Einstellungsobjekt. Je spezifischer Einstellung gemessen wird, desto eher kann das spezifische Verhalten vorhergesagt werden. Verbesserung des Zusammenhangs zwischen Einstellung und Verhalten:

- allgemeine Einstellung → allgemeines Verhalten, spezifische Einstellung → spezifisches Verhalten (spezifische Einstellungen sind bessere Verhaltensprädiktoren)
- Reduktion von sozialer Erwünschtheit (anonyme Antworten)

**Definition subjektive Norm:** Einstellung wichtiger Personen des sozialen Umfelds zum jeweiligen Verhalten. Wird die Einstellung dieser Personen als positiv wahrgenommen, steigt die Wahrscheinlichkeit für entsprechendes Verhalten. Der soziale Einfluss wirkt sehr stark auf das Verhalten.

**Definition wahrgenommene Verhaltenskontrolle:** Person fühlt sich fähig, ein bestimmtes Verhalten auszuführen. Erforderliches Wissen, Kompetenzen, Möglichkeiten sind vorhanden (z.B. Wissen, um Nutzen von Recycling von Aludosen und Vorhanden sein von Sammelstellen).

### Verhaltensabsicht/-intention

- Commitment (Verpflichtung): erwünschtes Outcome, um Verhalten zu erreichen
- Intention ist wichtigster Prädiktor für Verhalten

- können von sehr allgemein bis sehr spezifisch formuliert werden
- spezifische Intentionen haben höhere Wahrscheinlichkeit umgesetzt zu werden
- kurzfristige Intentionen sind in der Regel spezifischer als langfristige Intentionen
- Planung der Umsetzung: Implementation Intentions

### **Implementation Intention**

- Wenn-Dann-Pläne: Wann, welche Handlung, wie konkret umgesetzt werden soll
  - besonders erfolgreich auch dann, wenn Personen Mühe haben Pläne umzusetzen
  - z.B. «Jeden MO und DO gehe ich um 19.00 Uhr eine Stunde joggen.»

### Weitere Einflussfaktoren (→ Moderatorvariablen)

- Zugänglichkeit der Einstellung: je zugänglicher, desto grösser der Einfluss
  - Stärke der Einstellung: direkte vs. indirekte Erfahrung, Elaborationsstärke)
  - Wichtigkeit der Einstellung
  - Stabilität der Einstellung
- situative, normative Einflüsse → “Power of the situation”
- Self-Monitoring (low vs. high): stärkere Korrelationen für Personen, die low self-monitors sind

Theorie des geplanten Verhaltens ist nicht nur wichtig, um zu verstehen, wie Verhalten erklärt und vorhergesagt werden kann: Modell kann auch als Grundlage für Verhaltensveränderungen verwendet werden (z.B. Präventionskampagne). Es gibt verschiedene Ansatzpunkte:

- Einstellungen (z.B. emotionale Kommunikation, Wissensvermittlung)
- soziale Norm (z.B. bekannte Persönlichkeiten, soziale Events)
- Verhaltenskontrolle (z.B. Infrastruktur, ökonomische Anreize)