



Sozialer Einffuss

- 2.1 Die Anwesenheit anderer beeinflusst die individuelle Leistung – Soziale Erleichterung und soziale Hemmung – 88**
 - 2.1.1 Zusammenfassung – 93
- 2.2 Schwimmen mit oder entgegen dem Strom – Der Einffuss von Mehr- und Minderheiten – 94**
 - 2.2.1 Wenn der Strom uns mitreißt – Der Einfluss von Mehrheiten (Konformität) – 94
 - 2.2.2 Wenn wenige die Strömung ändern – Der Einfluss von Minderheiten – 105
 - 2.2.3 Zusammenfassung – 109
- 2.3 Bewusste soziale Einffussnahme – Die Judostrategien – 109**
 - 2.3.1 Soziale Einflussnahme mithilfe situativer Gegebenheiten – 112
 - 2.3.2 Soziale Einflussnahme mithilfe von Beziehungsmerkmalen – 118
 - 2.3.3 Sozialer Einfluss durch Auslösen eines Verpflichtungsgefühls beim Gegenüber – 126
 - 2.3.4 Zusammenfassung – 143
- 2.4 Kapitelzusammenfassung – 144**
 - Literatur – 146**

? Was bringt's?

1. Wie kommt es, dass die Anwesenheit eines Publikums einmal bewirkt, dass der Akteur das Beste aus sich herausholt, und ein andermal, dass er völlig versagt?
2. Wieso fällt es uns in Gruppen manchmal so schwer, unsere eigenen Ansichten zu vertreten, wenn diese von der Mehrheitsmeinung abweichen?
3. Wie schaffen es andere Menschen immer wieder, uns dazu zu bringen, etwas zu tun oder zu kaufen, das wir eigentlich gar nicht wollten?

Hatten Sie auch schon einmal die Befürchtung, dass die Werbeindustrie uns dazu verleitet, Dinge zu kaufen, die wir eigentlich gar nicht haben wollen? Oder vielleicht kennen Sie auch die Sorge vieler Eltern, dass andere ihre Kinder negativ beeinflussen könnten – beispielsweise, dass sie zum Rauchen oder gar zum Konsum von härteren Drogen verführt würden. Dieser Einfluss durch andere Personen oder das soziale Umfeld wird im Fachjargon als **sozialer Einfluss** bezeichnet. Den meisten Menschen ist er deswegen so suspekt, da sie meist nicht wissen, *wie* er zustande kommt, und die Erfahrung gemacht haben, ihn möglicherweise zu spät zu bemerken bzw. sich nicht rechtzeitig widersetzen zu können.

Dieses Kapitel widmet sich den Mechanismen sozialen Einflusses. Unter sozialem Einfluss wird eine beabsichtigte oder unbeabsichtigte Einflussnahme anderer Menschen auf unsere Wahrnehmungen, Gefühle, Einstellungen, Überzeugungen oder unser Handeln verstanden (z. B. Cialdini 2001; für einen Überblick vgl. Cialdini und Goldstein 2004). Sozialer Einfluss liegt bereits vor, wenn sich allein durch die Anwesenheit anderer Personen unser Leistungsverhalten verändert, auch wenn diese uns gar nicht absichtlich beeinflussen wollen. Dies wird unter den Stichworten *soziale Erleichterung* und *soziale Hemmung* in ► Abschn. 2.1 dargestellt werden.

Ob andere Personen eine Mehr- oder Minderheitsmeinung uns gegenüber vertreten, wirkt ebenfalls als sozialer Einfluss (eine direkte Beeinflussungsabsicht kann, muss hier aber nicht vorliegen) und wird in ► Abschn. 2.2 besprochen. Dem klassischen Fall sozialer Beeinflussung, den absichtlichen, taktisch klug eingefädelten Beeinflussungsversuchen, ist ► Abschn. 2.3 gewidmet.

Sozialer Einfluss

Beabsichtigte oder unbeabsichtigte Einflussnahme einer oder mehrerer Personen auf die Einstellungen, Überzeugungen, Gefühle, Wahrnehmungen oder das Verhalten einer oder mehrerer anderer Personen.

2.1 Die Anwesenheit anderer beeinflusst die individuelle Leistung – Soziale Erleichterung und soziale Hemmung

Immer wieder werden Leistungen in Anwesenheit anderer Personen erbracht – etwa wenn Studierende eine Prüfung im Beisein ihrer Kommilitonen ablegen oder wenn ein Schüler zu Beginn der Schulstunde vor der Klasse abgefragt wird. In beiden Beispielen ist die Leistung per se von den übrigen Anwesenden unabhängig, Hilfestellungen durch die Anwesenden (Vorsagen oder Abschreiben) sind vielmehr explizit verboten. Nichtsdestotrotz kann bereits die Tatsache, dass sich andere Personen mit im Raum befinden, auf die individuelle Leistung wirken.

Was meinen Sie, sind wir in Anwesenheit anderer besser oder schlechter, als wenn wir alleine vor uns hinarbeiten? Möglicherweise antworten Sie mit einem unentschiedenen „Kommt darauf an“, denn sicherlich kennen Sie Situationen, in denen Ihnen die Anwesenheit anderer den notwendigen Kick, alles zu geben, verschafft, während sie Sie in anderen

Situationen geradezu lähmt und Ihnen ein Blackout bescherte. Sie haben Recht, denn beides ist möglich. Doch wovon hängt es ab, ob in Anwesenheit anderer Personen eine Leistungsverbesserung oder -verschlechterung eintritt?

Die *Drive-Theorie* der sozialen Erleichterung (Zajonc 1965) führt die verschiedenen Auswirkungen der Anwesenheit anderer auf physiologische Faktoren zurück. Die Anwesenheit anderer führt zu einem – häufig nicht bewusst wahrnehmbaren – Anstieg der physiologischen Erregung. So schlägt beispielsweise das Herz schneller, wir schwitzen stärker, und der Muskeltonus steigt (Baron et al. 1978; Guerin 1986; Zajonc 1965). Manchmal ist diese erhöhte Erregung auch ganz deutlich zu spüren, beispielsweise wenn man ein Klavierstück vor Publikum statt für sich allein zu Hause spielen soll. Die Anwesenheit anderer Personen ist dann im wahrsten Sinne des Wortes „aufregend“.

Wie erklärt nun die *Drive-Theorie* den Zusammenhang zwischen erhöhter physiologischer Erregung und Leistung?

Drive-Theorie der sozialen Erleichterung

Die Anwesenheit anderer Personen bewirkt eine Steigerung der physiologischen Erregung und fördert damit die Ausführung der dominanten Reaktion (Spence 1956).

Als *dominant* werden Reaktionen bzw. Verhaltensweisen bezeichnet, die uns in Verbindung mit der aktuellen Situation oder Aufgabe am schnellsten in den Sinn kommen bzw. am leichtesten von der Hand gehen, d. h. gewohnte und gut bekannte Reaktionen. Bei einfachen und gut geübten Aufgaben ist die dominante Reaktion meist die richtige. Da deren Auftretenswahrscheinlichkeit durch die erhöhte Erregung steigt, bewirkt dies einen Leistungsanstieg.

Dies wird als soziale Erleichterung (*Social Facilitation*) bezeichnet (Allport 1920; vgl. Guerin 1993). Ist eine Aufgabe schwierig, weil sie z. B. neu, komplex oder ungeübt ist, ist die

Wahrscheinlichkeit, sie richtig zu bearbeiten, nicht so hoch wie bei einfachen Aufgaben und damit die dominante Reaktion eher falsch – eine erhöhte Erregung führt daher zu einem wahrscheinlicheren Auftreten einer falschen Reaktion, so dass sich die Leistung verschlechtert. In diesem Falle liegt soziale Hemmung vor (*Social Inhibition*). Ob nun die Anwesenheit anderer zu einer Leistungsverbesserung oder -verschlechterung führt, hängt demnach von der Schwierigkeit der Aufgabe ab (Zajonc 1965; ► [Beispielstudie 2.1](#)).

Ist es nun tatsächlich die *bloße Anwesenheit* anderer Personen, die Effekte sozialer Erleichterung und Hemmung bewirkt? Wenn Sie noch einmal an unsere Anfangsbeispiele denken, so zeichnen sich diese durch folgendes Merkmal aus: Der Akteur kann davon ausgehen, dass die anwesenden Personen nicht einfach nur „da“ sind, sondern ihn und seine Leistung beobachten und sich ihre Gedanken dazu machen: Ist der Prüfling gut oder schlecht? Hat der Klaviersolist gut geübt oder nicht?

Für Effekte von sozialer Erleichterung bzw. Hemmung spielt diese mögliche Bewertung der eigenen Leistung oder Person durch das Publikum eine Rolle, d. h., es ist von Bedeutung, ob eine **Bewertungserwartung** vorliegt oder nicht (Blascovich et al. 1999; Bond Jr. et al. 1996; Geen et al. 1988; Seta und Seta 1995). Kennzeichnend dafür, dass eine solche Bewertungserwartung vorliegt, können Gedanken des Akteurs sein wie „Wie gut werde ich sein?“ oder „Was denken die anderen über meine Leistung bzw. über mich?“. Folgende Befunde sprechen für die Bedeutung einer möglichen Bewertung der Leistung:

- Soziale Erleichterung und Hemmung finden sich immer dann, wenn die individuelle Leistung bewertbar ist. So sind auch dann entsprechende Effekte zu verzeichnen, wenn physisch keine anderen Personen anwesend sind, deren Anwesenheit jedoch aufgrund elektronischer Überwachung vorgestellt wird (► [Abschn. 2.2.1](#)). Dementsprechend treten

Beispielstudie 2.1

Bei einfachen Aufgaben wirkt sich ein Publikum positiv, bei schwierigen Aufgaben negativ auf die Leistung des Akteurs aus

Michaels et al. (1982) ließen Billardspieler von einem Beurteilerteam in zwei Gruppen einteilen: Spieler, die bei mindestens zwei Dritteln ihrer Stöße erfolgreich waren, wurden als „überdurchschnittlich“, solche, die bei weniger als einem Drittel Erfolg hatten, als „unterdurchschnittlich“ klassifiziert. Ein Team, bestehend aus vier Vertrauten des Versuchsleiters, begab sich dann zu den

Tischen und schaute den Spielern zu. In Anwesenheit dieses Publikums verbesserten die überdurchschnittlichen Spieler ihre Leistung von etwa 70 % auf ca. 80 % erfolgreiche Versuche. Die unterdurchschnittlichen Spieler verschlechterten sich dagegen von 36 % auf 24 %. Für leistungsstarke Spieler stellt Billardspielen eine relativ leichte Aufgabe dar, und

entsprechend spielten sie vor Publikum besser als ohne Publikum. Leistungsschwache Spieler – für die die Aufgabe schwierig war – wurden dagegen in Anwesenheit von Zuschauern noch schlechter. Bei einfachen Aufgaben wirkt sich die Anwesenheit anderer somit leistungsförderlich, bei schwierigen Aufgaben dagegen leistungshinderlich aus.

soziale Erleichterung und Hemmung beispielsweise auch bei elektronischer Arbeitsüberwachung auf (z. B. automatischer Aufzeichnung von Computereingaben oder produzierten Stückzahlen; Aiello und Kolb 1995): Arbeiter, denen aufgrund hoher Fähigkeiten ihre Tätigkeit leichtfiel, verbesserten ihre Leistung bei Computerüberwachung. Weniger befähigte Arbeiter, für die ihre Tätigkeit entsprechend eine schwierige Aufgabe darstellte, zeigten dagegen bessere Leistungen, wenn sie nicht überwacht wurden.

- Cottrell et al. (1968) fanden *keinen* Einfluss der Anwesenheit von Zuschauern, wenn diese die Augen verbunden hatten oder an der Ausführung der Aufgabe offensichtlich uninteressiert waren, d. h. wenn sie nicht in der Lage oder nicht willens waren, den Akteur zu beurteilen.
- Handelt es sich bei den anwesenden Personen nicht um ein passives Publikum, sondern um sog. *Koakteure* (d. h. Personen, die unabhängig die gleiche Aufgabe bearbeiten), so ist zudem von Bedeutung, inwieweit diese im sozialen Vergleich zu einer negativen *Selbstbeurteilung* führen (und damit das Selbstbild bedrohen) könnten. Effekte sozialer Erleichterung bzw. Hemmung finden sich nur dann,

wenn dies der Fall ist, beispielsweise wenn der Koakteur in der Aufgabe besser ist als man selbst (z. B. Huguet et al. 1999; Muller et al. 2004; Sanders et al. 1978).

Bei einfachen Aufgaben kann man sich diese Bewertungserwartung als den nötigen „Kick“ vorstellen, das Beste aus sich herauszuholen, bei schwierigen Aufgaben eher als unangenehme Anspannung, die die Leistung hemmt.

Wir haben bisher gesehen, dass im Zusammenhang mit Leistungsveränderungen in Anwesenheit anderer eine erhöhte physiologische Erregung sowie die mögliche Bewertung durch die Anwesenden eine Rolle spielen. Gemäß der **Distraction-Conflict-Theorie** jedoch werden die Effekte sozialer Erleichterung und Hemmung vielmehr ursächlich durch **kognitive** Faktoren vermittelt: Die Anwesenheit anderer versetzt in einen Zustand erhöhter Wachsamkeit und lenkt Aufmerksamkeitsressourcen von der Aufgabenbewältigung ab – vorausgesetzt der Akteur hält eine Bewertung seiner Leistung für möglich. Für den Akteur entsteht dann ein **Aufmerksamkeitskonflikt**: Zum einen erfordert die Aufgabenbewältigung Aufmerksamkeit, zum anderen haben Menschen die Tendenz, auf die anwesenden Personen zu



■ **Abb. 2.1** Aufmerksamkeitskonflikte wie der zwischen Telefonieren und Autofahren sind extrem ablenkend und können beim Autofahren gefährlich werden. Haben wir schwierige Aufgaben zu lösen, brauchen wir unsere ganze ungeteilte Aufmerksamkeit. Die bloße Anwesenheit anderer vermag unsere Aufmerksamkeit auf eine schwierige Aufgabe so weit zu reduzieren, dass Leistungseinbußen entstehen. (© ashtproductions/stock.adobe.com)

achten (■ Abb. 2.1). Dies wiederum kann eine erhöhte Erregung zur Folge haben (Baron 1986; Sanders et al. 1978).

Distraction-Conflict-Theorie

Die Anwesenheit anderer Personen lenkt ab, wodurch für die Aufgabenbewältigung weniger Ressourcen zur Verfügung stehen. Die Aufmerksamkeit konzentriert sich dann auf wenige Schlüsselaspekte der Aufgabe, periphere Merkmale werden vernachlässigt.

Die Anwesenheit anderer Personen bindet somit Aufmerksamkeitsressourcen, sodass für die Aufgabenbewältigung dann weniger kognitive Ressourcen zur Verfügung stehen, als wenn man alleine, d. h. ohne Ablenkung, arbeiten würde.¹ Um mit den knappen

Ressourcen für die Aufgabenbewältigung „auszukommen“, neigt der Akteur bei Anwesenheit anderer dazu, sich auf einzelne, zentrale Aspekte der Aufgabe zu konzentrieren und weniger wichtige oder periphere Aspekte „auszublenden“. In dem Falle, dass es für eine – einfache oder schwierige – Aufgabe förderlich ist, sich auf wenige Schlüsselmerkmale zu konzentrieren bzw. unwichtige Details zu vernachlässigen, verbessert sich die Leistung in Anwesenheit anderer. Sind hingegen bei einer Aufgabe viele Aspekte gleichzeitig zu beachten (was bei schwierigen, komplexen Aufgaben häufig der Fall ist), so verschlechtert sich durch die Aufmerksamkeitsfokussierung die Leistung eher (Klauer et al. 2008; Sharma et al. 2010).

In vielen Fällen führen *Distraction-Conflict*-Theorie und die zu Anfang beschriebene *Drive*-Theorie der sozialen Erleichterung zu den gleichen Vorhersagen, da schwierige Aufgaben sich häufig eben nicht durch wenige wichtige Merkmale auszeichnen, sondern eher komplex sind und erfordern, dass viele verschiedene Aspekte gleichzeitig

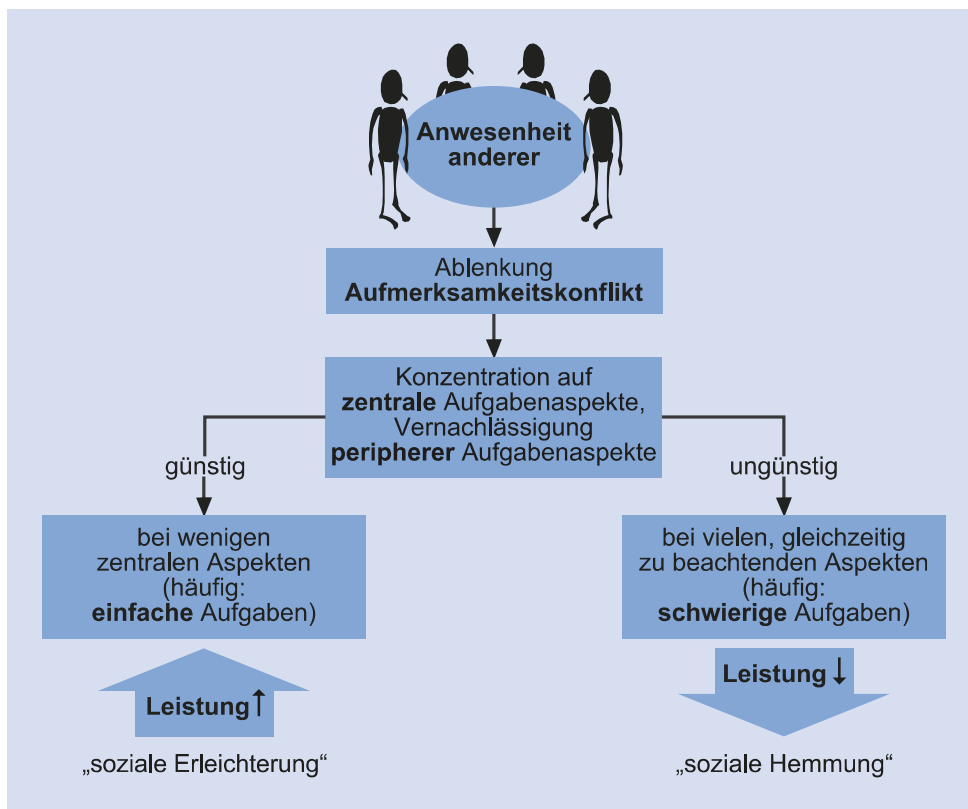
1 Dieselben Auswirkungen auf die Leistung wie die Anwesenheit anderer Personen haben auch andere ablenkende Reize, wie beispielsweise ein blinkendes Licht (Baron 1986).

beachtet werden müssen. Dann wirkt sich eine begrenzte kognitive Kapazität negativ aus. Zeichnet sich allerdings eine schwierige Aufgabe nur durch wenige wichtige Merkmale aus, so sind auch hier Leistungsverbesserungen möglich (Chajut und Algom 2003; Huguet et al. 1999; Monteil und Huguet 1999; Muller et al. 2004; zusammenfassend ▣ Abb. 2.2).

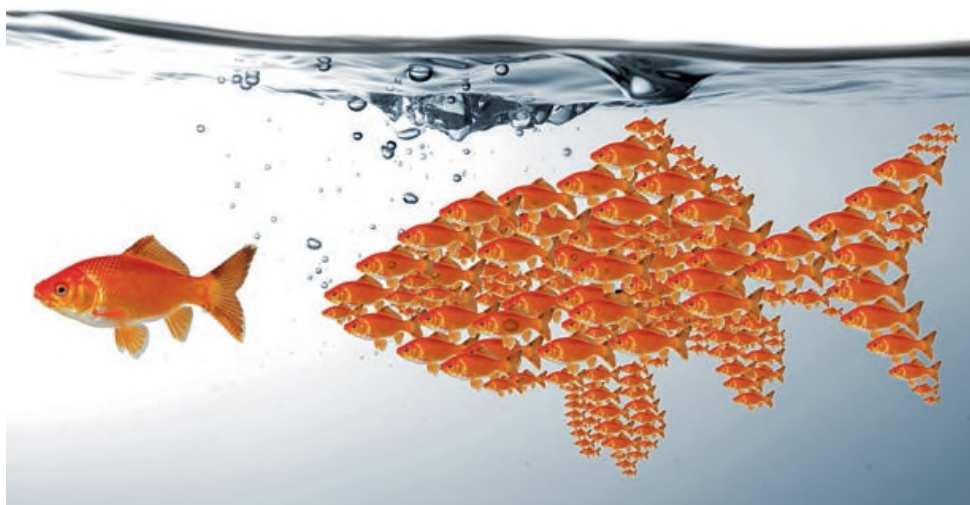
Kommen wir noch einmal auf unser Prüfungsbeispiel zu Anfang dieses Abschnitts zurück. Wie wird die mündliche Prüfungsleistung im vollen Klassenzimmer bzw. in Anwesenheit der Kommilitonen ausfallen, wie wäre sie ohne die Anwesenheit anderer? Dies wird weitgehend davon bestimmt sein, ob die Aufgabe einfach oder komplex ist bzw. ob sie davon profitiert, wenn sich die Aufmerksamkeit auf einige wenige Schlüsselaspekte konzentriert. Zum einen wird dies von der Struktur der

Aufgabe selbst abhängen, zum anderen auch davon, wie gut der einzelne Prüfling vorbereitet ist. Je besser er vorbereitet ist, desto einfacher ist die Aufgabe für ihn bzw. desto eher sind ihm die wichtigen Aspekte der Aufgabe bekannt, auf die die zur Verfügung stehenden Kapazitäten gerichtet werden sollten. Besteht die Aufgabe aus wenigen wichtigen Schlüsselmerkmalen und ist der Prüfling gut vorbereitet, erbringt er möglicherweise in Anwesenheit anderer eine bessere Leistung als alleine. Ist die Aufgabe dagegen sehr komplex bzw. der Prüfling schlecht vorbereitet, dürfte es besser sein, wenn er alleine und damit weniger abgelenkt ist.

In dieser beispielhaften Prüfungssituation wird ebenfalls eine Rolle spielen, für wie schlaue der Prüfling seine Klassenkameraden bzw. Kommilitoninnen hält. Ist der Prüfling in einer Klasse von Überflegern, so hat er weniger Selbstvertrauen in seine schuli-



▣ **Abb. 2.2** Andere Personen lenken ab, und es entsteht ein Aufmerksamkeitskonflikt. Die für die Aufgabenbewältigung verbleibende Aufmerksamkeit fokussiert sich auf wenige, zentrale Aspekte, periphere Aspekte werden vernachlässigt. Ist dies für die korrekte Lösung der Aufgabe förderlich, verbessert sich in Anwesenheit anderer die Leistung (*soziale Erleichterung*; linker Teil der Abbildung). Ist diese Fokussierung für die Aufgabenbewältigung ungünstig, so verschlechtert sie sich (*soziale Hemmung*; rechter Teil der Abbildung)



■ **Abb. 2.3** Die Metapher „großer Fisch im kleinen Teich“ bezeichnet eine leistungsstarke Person in einer leistungsschwächeren Gruppe. Befunde zeigen, dass eine ausgezeichnete Schülerin in einer durchschnittlichen Klasse ein höheres akademisches Selbstbewusstsein hat als dieselbe Schülerin in einer Klasse voller ausgezeichneter Schüler (kleiner Fisch im großen Teich). (© WunderBild/stock.adobe.com)

schen Fähigkeiten, als wenn er in einer durchschnittlich leistungsstarken Klasse ist (Marsh und Hau 2003; Marsh et al. 2001; Marsh 1987; Salchegger 2016). Ein guter Realschüler wird also im Allgemeinen ein besseres schulisches Selbstvertrauen haben als ein schlechter Gymnasiast. Grund hierfür ist der erzwungene soziale Vergleich (► Sozialpsychologie I, Abschn. 6.2.3) mit dem Klassendurchschnitt (Huguet et al. 2009). Das größere akademische Selbstvertrauen eines guten Schülers in einer leistungsschwächeren Klasse wird als **Fischteicheffekt** (*Big-Fish-Little-Pond-Effekt*) bezeichnet. In einer leistungsstarken Klasse sind gute Schüler dann eher wie kleine Fische in einem großen Teich (■ Abb. 2.3). Die Anwesenheit vieler überlegener Mitschüler führt demnach zu größerer Verunsicherung, Ablenkung und letztlich auch zu einem schlechteren Abschneiden als die Anwesenheit vieler schwächerer Mitschüler (Marsh und Yeung 1997). Unabhängig davon kann es auch ein Ansporn sein, sich mit leistungsstarken Schülern zu messen, was allerdings den beschriebenen Effekt nicht aufhebt.

2.1.1 Zusammenfassung

Bereits die bloße Anwesenheit anderer Personen kann Einfluss auf unser Verhalten nehmen. Ob sich die Leistung in Anwesenheit anderer Personen gegenüber der bei Einzelarbeit verbessert oder verschlechtert, hängt davon ab, ob wir durch die anderen Personen abgelenkt werden (und dadurch ein Aufmerksamkeitskonflikt entsteht) und welche Charakteristika die Aufgabe aufweist. Dabei ist es nicht erforderlich, dass die anwesenden Personen die *Absicht* haben, den Akteur zu beeinflussen.²

Auch in anderen Fällen ist es nicht unbedingt Absicht, Einfluss auf andere zu nehmen, und dennoch wirkt sich das Verhalten

2 Eine Situation, in der die Anwesenheit anderer Personen von großer Bedeutung ist, ist die soziale Situation *Gruppe*. Weitere Einflüsse auf das Leistungsverhalten, die über die bloße Anwesenheit anderer Personen hinausgehen, werden im Zusammenhang mit Intragruppenprozessen ausführlich besprochen (► Abschn. 3.2).

anderer Menschen auf das Individuum aus – beispielsweise wenn die Mitglieder einer Diskussionsrunde unterschiedliche Meinungen zu einem bestimmten Thema äußern. Mit dem Einfluss von anderen Personen, seien es Mehr- oder Minderheiten, auf die eigene Meinungsbildung beschäftigt sich der folgende Abschnitt.

2.2 Schwimmen mit oder entgegen dem Strom – Der Einfluss von Mehr- und Minderheiten

Denken Sie einmal an eine Gruppe von Schülern, in der die Meisten Rauchen „cool“ finden und nur einige wenige anderer Meinung sind. Im Rahmen eines Projekttags in der Schule wird Rauchen ganz allgemein thematisiert, und in besagter Gruppe entwickelt sich eine angeregte Diskussion. Werden sich die wenigen Gegner des Rauchens im Laufe der Diskussion der Meinung der Mehrheit anschließen? Falls das der Fall wäre: Wären sie nur nach außen hin konform, behielten insgeheim aber ihre abweichende (Anti-Raucher-)Meinung bei? Oder wäre auch ihre innere Überzeugung verändert? Wie sieht es mit den Chancen der Minderheit aus, die Mehrheit der „coolen“ Raucher in deren Meinung zu beeinflussen?

In ▶ Abschn. 2.2.1 werden wir uns damit beschäftigen, wie sich Mehrheitsmeinungen auf öffentlich geäußerte und privat gehaltene Überzeugungen von Individuen auswirken. In ▶ Abschn. 2.2.2 wird der umgekehrte Einfluss näher betrachtet, nämlich ob und unter welchen Umständen Minderheiten die Mehrheitsmeinung beeinflussen können.

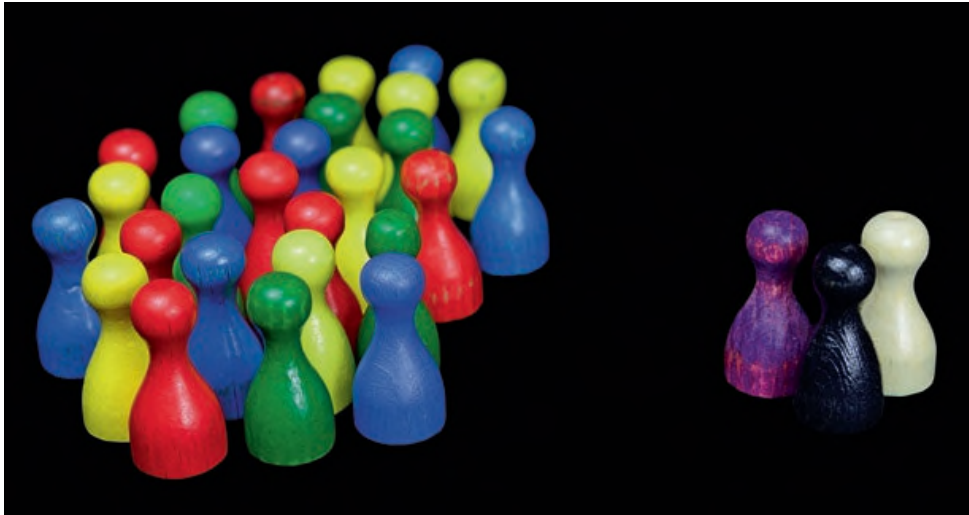
2.2.1 Wenn der Strom uns mitreißt – Der Einfluss von Mehrheiten (Konformität)

Der Mehrheit wird häufig eine recht starke Überzeugungskraft zugeschrieben. Nicht zuletzt aus diesem Grund haben viele Eltern

einen eher kritischen Blick auf den Umgang, den ihre Kinder pflegen. Und nicht selten bereitet ihnen dieser einiges an Kopfzerbrechen, z. B. wenn von neu gewonnenen Freunden bekannt ist, dass sie immer mal wieder die Schule schwänzen. Sorgen bereitet ihnen das selbst dann, wenn der eigene Sprössling bisher ein sehr interessierter und äußerst zuverlässiger Schüler war. Besorgt sind sie, dass sich diese Einstellung durch den (schlechten) Einfluss der Peergroup ändern könnte. Die meisten Eltern werden diese Befürchtungen gut nachvollziehen können, auch wenn der betroffene Jugendliche sich vehement gegen eine solche Unterstellung verwehren würde. Warum trauen wir ihm nicht? Ganz einfach, weil wir den überzeugenden Einfluss der Mehrheit fürchten. Und diese Befürchtung hat ihre Berechtigung, der Einfluss von Mehrheiten bzw. der Druck, Übereinstimmung mit der Mehrheitsmeinung oder Konformität zu zeigen, ist groß (▶ Abb. 2.4).³ Wie kommt es dazu?

Zwei bedeutende Triebfedern menschlichen Verhaltens spielen hier eine wichtige Rolle: zum einen das Bedürfnis, mit der eigenen Meinung richtig zu liegen, zum Zweiten das Bedürfnis, von den anderen gemocht und anerkannt zu werden (▶ Abschn. 3.1.2). Diese Motive werden wirksam, wenn jemand in einer Gruppe eine Meinung oder ein Urteil abgeben soll. Aufgrund unseres Bedürfnisses nach Richtigkeit haben andere Personen **informativen Einfluss** auf uns, welcher

3 Kinder und Jugendliche sind beeinflussbarer als Erwachsene, im Besonderen durch ihre Peergroup. In einer Studie von Gardner und Steinberg (2005) hat sich beispielsweise gezeigt, dass sowohl die Risikobereitschaft als auch der diese verstärkende Peergroup-Einfluss bei Jugendlichen höher sind als bei Erwachsenen. Ob Jugendliche anfangen zu rauchen, wird u. a. davon beeinflusst, ob der beste Freund raucht oder nicht (Maassen et al. 2004).



■ **Abb. 2.4** Haben wir den Eindruck, dass die Mehrheit einer Gruppe, zu der wir gehören, andere Musik cool findet, andere Ansichten vertritt oder sich anders kleidet als wir selbst, werden wir schnell verunsichert. Wir erleben Konformitätsdruck, der häufig dazu führt, dass wir uns der wahrgenommenen Mehrheit anschließen. (© pholidito/stock.adobe.com)

meist dazu führt, dass sowohl die öffentliche Meinung als auch die innere Überzeugung an die der Mehrheit angeglichen werden (Konversion). Über das Bedürfnis, von den anderen gemocht zu werden, übt die Mehrheit – wenn das Urteil öffentlich geäußert werden soll – des Weiteren **normativen** (motivationalen) **Einfluss** auf uns aus. Dieser resultiert meist in öffentlicher Angleichung an die Mehrheitsmeinung, ohne dass sich jedoch die innere Überzeugung ändert (Compliance). Beide Einflussarten sind meist gleichzeitig vorhanden, je nach Situation rückt jedoch die eine oder die andere in den Vordergrund. Im Folgenden wollen wir zunächst den informativen und dann den normativen sozialen Einfluss näher betrachten.

2.2.1.1 Informativer Einfluss

Konformität kann dem Bedürfnis entspringen, ein korrektes Urteil zu fällen bzw. sich korrekt zu verhalten. Diese Motivation ist vor allem in Situationen von Bedeutung, die mehrdeutig sind und in denen wir entsprechend nach Anhaltspunkten dafür suchen, was in der Situation das angemessene Verhalten ist.

Konformität

Übereinstimmung eigenen Verhaltens oder eigener Meinungen mit dem Verhalten oder den Meinungen der Bezugsgruppe. Der Druck (auch entgegen der eigenen Meinung), Konformität zu zeigen, kann aus der realen oder vorgestellten Anwesenheit anderer resultieren.

Informativer Einfluss

Informativer Einfluss beruht auf dem angenommenen Informationswert der Meinung anderer (denn das Verhalten anderer informiert über Realität) und resultiert meist in Konversion (öffentlicher Konformität und zugleich innerer/privater Überzeugung).

Normativer Einfluss

Normativer Einfluss beruht auf dem Bedürfnis nach Akzeptanz und Bestätigung durch andere (denn Devianz ist unangenehm) und resultiert meist in Compliance (öffentlicher Konformität ohne innere Überzeugung).



<https://www.springer.com/9783662538982>

Sozialpsychologie – Der Mensch in sozialen Beziehungen
Werth, Lioba; Seibt, Beate; Mayer, Jennifer, 2020, XVI, 491 S.
4 schwarz-weiß Abbildungen, 138 Abbildungen in Farbe,
Softcover ISBN: 978-3-662-53898-2