

Kapitel 14 – Sozialpsychologie

14.1 – Was erforschen Sozialpsycholog:innen? Wie erklären wir das Verhalten anderer und unser eigenes?

Sozialpsycholog:innen setzen wissenschaftliche Methoden ein, um zu untersuchen, wie Menschen übereinander denken, sich gegenseitig beeinflussen und miteinander in Beziehung treten. Sie untersuchen die sozialen Einflüsse, die erklären, warum ein und dieselbe Person in verschiedenen Situationen unterschiedlich handelt. Wenn wir das Verhalten anderer Personen erklären, begehen wir – vor allem, wenn wir aus einer individualistischen westlichen Kultur kommen – möglicherweise den fundamentalen Attributionsfehler, indem wir den Einfluss der Situation unterschätzen und die Auswirkungen stabiler, dauerhafter Eigenschaften der Person überschätzen. Wenn wir unser eigenes Verhalten erklären, führen wir es eher auf den Einfluss der Situation zurück.

14.2 – Wie wirken Einstellungen und Handlungen zusammen?

Die periphere Route der Überzeugung nutzt beiläufige Hinweise (wie z. B. die Unterstützung durch einen Prominenten), um schnelle, aber relativ gedankenlose Änderungen in der Einstellung zu bewirken. Die zentrale Route der Überzeugung hingegen nutzt Beweise und Argumente, um nachdenkliche Reaktionen auszulösen. Wenn andere Einflüsse minimal sind, können Einstellungen, die stabil, spezifisch und leicht abrufbar sind, unsere Handlungen beeinflussen. Handlungen können Einstellungen verändern, wie beim Fuß-in-der-Tür-Phänomen und bei Rollenspielen. Wenn unsere Einstellungen nicht mit unseren Handlungen übereinstimmen, schlägt die Theorie der kognitiven Dissonanz vor, dass wir Spannungen abbauen, indem wir unsere Einstellungen so ändern, dass sie mit unseren Handlungen zusammenpassen.

14.3 – Was ist soziale Ansteckung? Wie können Experimente zur Konformität die Macht von sozialem Einfluss demonstrieren?

Soziale Ansteckung (Chamäleoneneffekt) – unsere Neigung, das Verhalten, die Mimik, die Körperhaltung, den Tonfall und die Stimmung anderer unbewusst zu imitieren – ist eine Form der Konformität. Soziale Netzwerke dienen als Wege der Übertragung von Stimmungen, sowohl von guten als auch von schlechten. Solomon Asch und andere haben herausgefunden, dass wir unser Verhalten oder Denken am ehesten an eine Gruppennorm anpassen, wenn wir uns inkompetent oder unsicher fühlen, wenn unsere Gruppe aus mindestens drei Personen besteht, wenn alle anderen zustimmen, wenn wir den Status und die Attraktivität der Gruppe bewundern, wenn wir uns noch nicht auf eine bestimmte Reaktion festgelegt haben, wenn wir wissen, dass wir beobachtet werden, und wenn unsere Kultur den Respekt vor sozialen Normen fördert. Wir können uns anpassen, um Zustimmung zu erhalten (normativer sozialer Einfluss) oder weil wir bereit sind, die Ansichten anderer als neue Informationen zu akzeptieren (informativer sozialer Einfluss).

14.4 – Was lehrten uns die Experimente von Milgram zum Gehorsam über die Macht von sozialen Einflüssen?

Die Experimente von Stanley Milgram – bei denen Menschen Befehle befolgten, selbst wenn sie annahmen, dass sie einer anderen Person Schaden zufügten – zeigten, dass starke soziale Einflüsse Menschen dazu bringen können, falsche Erklärungen zu akzeptieren oder

Grausamkeiten zuzulassen. Der Gehorsam war am größten, wenn die Person, die die Befehle gab, in der Nähe war und als legitime Autoritätsperson wahrgenommen wurde, wenn die Forschung von einer angesehenen Institution unterstützt wurde, wenn das Opfer entpersonalisiert oder weit entfernt war und wenn es keine Modelle für die Verweigerung der Befehle gab.

14.5 – Was können wir aus den Studien zum sozialen Einfluss über uns selbst erfahren? Wie viel Macht haben wir als Individuen?

Diese Experimente haben gezeigt, dass starke soziale Einflüsse Menschen dazu bringen können, Unwahrheiten zu glauben oder gegenüber Grausamkeiten zu kapitulieren. Die Macht des Einzelnen (persönliche Kontrolle) und die Macht der Situation (soziale Kontrolle) wirken zusammen. Eine kleine Minderheit, die konsequent ihre Meinung vertritt, kann die Mehrheit beeinflussen, ebenso wie ein einzelner engagierter Mensch.

14.6 – Wie beeinflusst die Anwesenheit anderer unser Handeln durch soziale Erleichterung, soziales Faulenzen und Deindividuation?

Bei sozialer Erleichterung werden wir durch die bloße Anwesenheit anderer angeregt, so dass sich unsere Leistung bei leichten oder gut erlernten Aufgaben verbessert, bei schwierigen Aufgaben jedoch abnimmt. Bei sozialem Faulenzen fühlen wir uns durch die Gruppenarbeit weniger verantwortlich und nutzen die Bemühungen der anderen als Trittbrettfahrer. Wenn die Anwesenheit anderer uns sowohl erregt als auch das Gefühl gibt, anonym zu sein, kann es zu einer Deindividuation kommen – dem Verlust des Ich-Bewusstseins und der Selbstbeherrschung.

14.7 – Wie kann die Interaktion in der Gruppe Gruppenpolarisierung bewirken?

Bei der Gruppenpolarisierung verstärken Gruppendiskussionen mit Gleichgesinnten die vorherrschenden Überzeugungen und Haltungen der Gruppenmitglieder.

14.8 – Welche Rolle spielt das Internet bei der Gruppenpolarisierung?

Die Kommunikation über das Internet verstärkt die Wirkung der Verbindung von Gleichgesinnten, im Guten wie im Schlechten. Die Menschen finden Unterstützung, die ihre Ideen stärkt, aber oft auch Isolation von Menschen mit anderen Meinungen. Isolation und Konversation können so zu einer Polarisierung der Gruppe führen.

14.9 – Wie kann Gruppeninteraktion Gruppendenken ermöglichen?

Gruppendenken wird durch den Wunsch nach Harmonie innerhalb einer Gruppe, die Entscheidungen trifft, angetrieben und hat Vorrang vor einer realistischen Bewertung von Alternativen. Die Gruppenleitung kann sich die Vorteile der Gruppeninteraktion zunutze machen, indem sie Personen mit der Ermittlung möglicher Probleme beauftragt und verschiedene Meinungen und Kritik von Fachleuten zulässt.

14.10 – Was sind Vorurteile? Wie unterscheiden sich explizite und implizite Vorurteile?

Ein Vorurteil ist eine ungerechtfertigte, meist negative Einstellung gegenüber einer Gruppe und ihren Mitgliedern. Die drei Komponenten von Vorurteilen sind Überzeugungen (oft Stereotype), Emotionen und Prädispositionen für Handlungen (Diskriminierung). Explizite

(offene) Vorurteile haben in Nordamerika im Laufe der Zeit abgenommen, aber implizite Vorurteile – eine unreflektierte, unbewusste Antwort – sind nach wie vor vorhanden.

14.11 – Welche Gruppen sind häufig Ziel von Vorurteilen?

Vorurteile umfassen sowohl explizite als auch implizite negative Einstellungen gegenüber Menschen einer bestimmten ethnischen Gruppe, eines bestimmten Geschlechts, einer bestimmten sexuellen Ausrichtung oder eines bestimmten Glaubens.

14.12 – Was sind einige soziale, emotionale und kognitive Wurzeln von Vorurteilen, und welche Möglichkeiten gibt es, Vorurteile zu beseitigen?

Zu den sozialen Hintergründen von Vorurteilen gehören soziale Ungleichheiten und Trennungen. Gruppen mit höherem Status rechtfertigen ihre privilegierte Stellung oft mit dem Phänomen der gerechten Welt. Wir neigen dazu, unsere eigene Gruppe zu bevorzugen (Ingroup Bias), da wir zwischen „uns“ (der Ingroup) und „ihnen“ (der Outgroup) unterscheiden. Vorurteile können auch ein Mittel sein, um unser emotionales Wohlbefinden zu schützen, beispielsweise wenn wir unsere Wut auf einen Sündenbock schieben können. Die kognitiven Ursprünge von Vorurteilen ergeben sich aus unserer natürlichen Informationsverarbeitung: Wir bilden Kategorien, erinnern uns an eindrückliche Fälle und glauben, dass die Welt gerecht sei (und dass unsere eigene Vorgehensweise und die unserer Gruppe die richtige sei). Die Beobachtung unserer Gefühle und Handlungen sowie die Entwicklung neuer Freundschaften können uns helfen, uns von unseren Vorurteilen zu lösen.

14.13 – Inwiefern unterscheidet sich die psychologische Definition von Aggression von der Verwendung des Begriffs im Alltag? Welche biologischen Faktoren bringen uns dazu, anderen wehzutun?

In der spezifischeren Bedeutung der Psychologie ist Aggression jede Handlung, die darauf abzielt, jemandem körperlich oder seelisch zu schaden. Unsere Schwelle für aggressives Verhalten wird von der Biologie auf drei Ebenen beeinflusst: genetisch (vererbte Eigenschaften), neuronal (Aktivität in Schlüsselregionen des Gehirns) und biochemisch (z. B. Alkohol oder Testosteronüberschuss in der Blutbahn). Aggression ist ein komplexes Verhalten, das sich aus dem Zusammenspiel von Biologie und Erfahrung ergibt.

14.14 – Welche psychologischen und soziokulturellen Faktoren können aggressives Verhalten auslösen?

Frustration (das Frustrations-Aggressions-Prinzip), vorherige Verstärkung für aggressives Verhalten, die Beobachtung aggressiver Modelle und mangelnde Selbstkontrolle tragen allesamt zur Aggression bei. Gewalt in den Medien liefert soziale Skripte, an denen sich Kinder orientieren lernen. Der Anblick von sexueller Gewalt trägt zu größerer Aggression gegenüber Frauen bei. Das Spielen von gewalttätigen Videospiele verstärkt aggressive Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen.

14.15 – Wieso freunden wir uns mit bestimmten Personen an oder verlieben uns in sie, aber nicht in andere?

Nähe (räumlich) erhöht die Sympathie, zum Teil aufgrund des bloßen Expositionseffekts – die Exposition gegenüber neuen Reizen erhöht die Sympathie für diese Reize. Körperliche Attraktivität erhöht die sozialen Chancen und verbessert die Art und Weise, wie wir wahrgenommen werden. Ähnliche Einstellungen und Interessen erhöhen die Sympathie

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer-Verlag GmbH, DE, ein Teil von Springer Nature 2004, 2008, 2014, 2023

Aus: Myers, D. G. & DeWall, C. N. (2023). *Psychologie* (4. Aufl.). Springer.

erheblich, insbesondere wenn sich Beziehungen entwickeln. Wir mögen auch diejenigen, die uns mögen.

14.16 – Wie verändert sich romantische Liebe im Laufe der Zeit?

Intime Liebesbeziehungen beginnen mit leidenschaftlicher Liebe – einem Zustand intensiver Erregung. Mit der Zeit kann sich die starke Zuneigung der partnerschaftlichen Liebe entwickeln, insbesondere wenn sie durch eine partnerschaftliche Beziehung, intime Selbstauskünfte und positive Unterstützung gefördert wird.

14.17 – Was ist Altruismus? Wann ist es am wahrscheinlichsten bzw. am unwahrscheinlichsten, dass Menschen helfen?

Altruismus ist die uneigennütige Rücksichtnahme auf das Wohl der anderen Menschen. Wir helfen am ehesten, wenn wir einen Zwischenfall bemerken, ihn als Notfall interpretieren und die Verantwortung für die Hilfsmaßnahmen übernehmen. Andere Faktoren, wie unsere Stimmung und unsere Ähnlichkeit mit dem Opfer, beeinflussen ebenfalls unsere Bereitschaft zu helfen. Die Wahrscheinlichkeit, dass wir helfen, ist am geringsten, wenn andere Zuschauende anwesend sind (Bystander-Effekt).

14.18 – Wie erklären die Theorie des sozialen Austauschs und soziale Normen Hilfeverhalten?

Die Theorie des sozialen Austauschs geht davon aus, dass wir anderen helfen, weil es in unserem eigenen Interesse liegt; nach dieser Auffassung besteht das Ziel des sozialen Verhaltens darin, den persönlichen Nutzen zu maximieren und die Kosten zu minimieren. Andere glauben, dass Helfen aus der Sozialisation resultiert, in der uns Richtlinien für das erwartete Verhalten in sozialen Situationen beigebracht werden, wie etwa die Reziprozitätsnorm und die Norm der sozialen Verantwortung.

14.19 – Wie können soziale Fallen und spiegelbildliche Wahrnehmung soziale Konflikte anheizen?

Soziale Fallen sind Situationen, in denen Menschen in Konflikten ihre eigenen individuellen Interessen verfolgen und damit dem kollektiven Wohl schaden. Einzelpersonen und Kulturen in Konflikten neigen auch dazu, spiegelbildliche Wahrnehmungen zu entwickeln: Jede Partei sieht die andere als unzuverlässig und böswillig an und sich selbst als ethisches, friedliches Opfer. Wahrnehmungen können zu einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung werden.

14.20 – Was können wir tun, um Frieden zu fördern?

Frieden kann entstehen, wenn Einzelpersonen oder Gruppen sich gemeinsam für die Erreichung übergeordneter (gemeinsamer) Ziele einsetzen. Die Forschung zeigt, dass Kontakt, Kooperation, Kommunikation und Aussöhnung den Frieden fördern.