1. KAPITEL:
EINLEITUNG: GEGENSTAND, THEORIEN UND METHODEN DER SOZIALPSYCHOLOGIE

1. DEFINITION:

Sozialpsychologie = Wissenschaft von den **Interaktionen zwischen Individuen;**
* beschäftigt sich **NICHT mit isolierten Individuen**;
* versucht zu erklären, wie das **Erleben** (Meinungen, Gefühle, Absichten, usw.) und **Verhalten von Personen durch andere Personen beeinflußt** wird.

=> **Unterschied zur Soziologie**: diese beschäftigt sich nicht mit Individuen, sondern mit größeren Einheiten, wie Institutionen und soziale Schichten.

ZWEI EXTREMTYPEN DER INTERAKTION:

a) ***symmetrische (zweiseitige) Interaktion***
b) ***asymmetrische (einseitige) Interaktion***

Verhalten einer Person = Reiz, der auf andere Person einwirkt.

Bei **symmetrischer Interaktion:**
Verhalten von Person A wird durch **Person B wahrgenommen** UND **durch Verhalten beantwortet**. Dieses Verhalten von B ist ein Reiz für A, die es beantwortet, usw.
BEISPIEL: flüssig ablaufendes Gespräch

Bei **asymmetrischer Interaktion**:
keine wechselseitige Wirkung, sondern eine einseitige Wirkung
-> **Verhalten von A beeinflußt B;**
B reagiert nicht sichtbar (z.B. nur in Gedanken) oder
nicht wirksam (Verhalten von B ist A gleichgültig).
BEISPIEL: Vortrag, bei dem Publikum sich völlig passiv verhält.

Völlig asymmetrische Interaktion kommt zu gut wie nie vor (total passives Publikum macht zumindest gelangweiltes Gesicht; Vortragender spricht langsamer, wiederholt etwas, etc.)
Fazit: Interaktionen sind mehr oder weniger symmetrisch oder asymmetrisch.

Sozialpsychologie beschreibt Interaktionen aber nicht nur, sondern sie **bietet Erklärungen** der beobachteten Phänomene mit Hilfe von Hypothesen und Theorien an.

GEGENSTAND DER SOZIALPSYCHOLOGIE sind

Interaktionen selbst, aber auch ihre
Ursachen und Wirkungen.

Wichtige Fragen dabei:

* **Welche Bedingungen beeinflussen Art und Häufigkeit von Interaktionen?**
(wann sucht man Gesellschaft anderer Menschen auf? wann wird viel gesprochen? wovon hängt Häufigkeit von Gesprächsthemen ab? wann kommt es zu Überredungsversuchen? ...)

* **Welche Wirkungen haben bestimmte Arten der Interaktionen?**
(welche Interaktionsformen bewirken Einstellungsänderungen? was bewirkt dauerhafte Verhaltensänderung, z.B. Verminderung von Aggressivität? wie werden Gefühle beeinflußt, z.B. Angst?...)

=> **DEFINITION:** **Sozialpsychologie beschreibt und erklärt die Interaktionen zwischen Individuen sowie die Ursachen und Wirkungen dieser Interaktionen.**

2. METHODEN DER SOZIALPSYCHOLOGIE:

Früher: **viele verschiedene Methoden nebeneinander**:
Beobachtung (Feldstudie),
Befragung (Interview, Fragebögen),
Experiment, usw.

Heute: **vor allem Experiment**.
Grund = Nur dieses kann **Kausalbeziehungen zwischen Variablen aufdecken**
(alle anderen Methoden zeigen nur Korrelationen zwischen Variablen auf -> ***nichtexperimentelle Methoden*** heißen daher zusammenfassend ***Korrelationsmethoden***.)

BEISPIEL: **NEWCOMB** untersuchte 1961 **Zusammenhang zwischen** den Variablen

* **Ähnlichkeiten der Meinungen und Einstellungen zweier Personen** und

* deren **gegenseitiger Attraktivität** (Wertschätzung, Freundschaft)

-> Befragung von Studenten eines Wohnheims zu verschiedenen Themen und zu ihren Kollegen.

Ergebnis: hohe positive Korrelation zwischen Einstellungsähnlichkeit und Bewertung
(-> **je ähnlicher die Einstellungen eines Menschen mit den eigenen, umso mehr schätzt man ihn**)

ABER: **keine Aussage über das Warum** (= Kausalzusammenhang)

Bei **Korrelationsmethoden** gibt es

4 Möglichkeiten der Beziehung zwischen Ursache und Wirkung
(welche zutrifft kann aus Korrelationen NICHT herausgelesen werden)

1) **EÄ -> W**: **Einstellungähnlichkeit = Grundlage der Wertschätzung**
(je ähnlicher die Einstellungen, desto größer ist die Sympathie)

2) **W -> EÄ**: **Wertschätzung = Ursache für Einstellungsähnlichkeit**
(je mehr man jemanden mag, umso mehr übernimmt man dessen Einstellungen)

3) **EÄ -> W und W -> EÄ**: Jede Variable = gleichzeitig Ursache und Wirkung; **wechselseitige Beeinflussung**

4) **EÄ <- X -> W**: Kein direkter Kausalzusammenhang zwischen Einstellung und Wertschätzung, sondern **beide werden von einer dritten Variablen beeinflußt**
(z.B. soziale Schicht: Zugehörigkeit zu bestimmter Schicht beeinflußt Einstellungen; man wählt eher Freunde aus ähnlichem Milieu)

Fazit: Theorie muß auch Handlungsanweisungen liefern können,
das **geht nur, wenn sie Kausalaussagen enthält**; Korrelationsdaten allein sind dazu nicht ausreichend!

EXPERIMENT:

ist **imstande, Kausalhypothesen zu überprüfen**.

Einfachster Fall:
eine Variable = **UNABHÄNGIGE VARIABLE** (= potentielle Ursache) wird variiert
-> Feststellung, ob andere Variable = **ABHÄNGIGE VARIABLE** systematische Änderungen zeigt.

BEISPIEL: **BYRNE & NELSON (1965):**
*** Hypothese**: Einstellungsähnlichkeit beeinflußt die Bewertung.
* **UV**: Grad der Einstellungsähnlichkeit
*** AV**: Wertschätzung
*** Design**: Einstellungen von 168 Vpn erhoben (politische, religiöse, ...).
VPn erhalten dann fingierte Infos über Einstellungen anderer Personen (-> stimmten entweder gar nicht, zu 1/3, zur 1/2, ganz mit denen der VP überein).
Vpn geben nun Sympathie für diese Personen an (15-Punkte-Skala von O = unsympathisch bis 14 = besonders sympathisch).

* **Ergebnis**: starker Zusammenhang zwischen Einstellungsähnlichkeit und Sympathie

Von 4 Möglichkeiten sind 2) und 4) von vornherein ausgeschlossen.
Um zwischen 1) und 3) zu unterscheiden, wären weitere Experimente notwendig (dabei UV = Wertschätzung, AV = Einstellungsähnlichkeit) -> dann wüßte man ob nur die von Byrne festgestellt Kausalbeziehung besteht oder auch gleichzeitig die umgekehrte.

Kritik am Experiment: = meist **Laborexperimente**, die **artifiziellen Charakter** haben.

Falsch, denn: Vorwurf geht von falschen Voraussetzungen aus.
Aufgabe der Wissenschaft = Phänomene erklären und vorhersagbar zu machen, also **Wirkungszusammenhänge herauszuarbeiten**, aber **keine fotografische Abbildung der Wirklichkeit.**

Vorteil am Experiment von Byrne:

Vpn wissen nichts über die Personen, die sie nach Sympathie einstufen sollen, außer deren Einstellungen
-> **viele Faktoren, die Sympathie beeinflussen** (z.B. Aussehen, Erlebnisse mit diesen Personen,...) sind **ausgeschaltet**.
Folge: zuverlässigere Infos über Grad der Wirksamkeit ähnlicher Einstellungen (wie stark wird Sympathie von verschiedenen Graden der Übereinstimmung beeinflußt)

mögliche Fehlerquellen bei sozialpsychologischen Experimenten:

a) ***Aufforderungscharakter (Demand characteristics):***

Wissen der VP, an einem Experiment teilzunehmen, führt dazu, daß **VP Überlegungen über den Zweck des Experiments anstellt und sich dementsprechend verhält**. Ergebnisse können verfälscht sein, wenn:

* **Überlegungen der VP = falsch**, sie **verhält sich diesen Vermutungen entsprechend**
* **Überlegungen der VP richtig** sind, sie **will aber zum Mißlingen des Experiments beitragen**

Maßnahme dagegen: VP erhält vor dem Experiment plausible aber falsche Erläuterung des Versuchs

b) ***Versuchsleitereffekt (Rosenthal-Effekt):***

unbeabsichtigte und unbewußte Beeinflussung der VP durch den VL
(z.B. durch verbales Konditionieren; zustimmendes Nicken, wenn sich VP den Hypothesen entsprechend verhält -> Häufigkeit des erwarteten VH steigt)

Maßnahme dagegen: * Einsatz mehrerer VL, die nicht wissen, ob VP zur VG oder KG gehört;
* VL kennt die untersuchten Hypothesen nicht;
* VL weiß nicht, ob er die UV oder die AV an VPn prüft.

* **Experiment wurde zwar kritisiert, es gibt aber keine brauchbare Alternative**.

* Experiment muß **gut vorbereitet und durchgeführt** werden, Einsatz **anderer Methoden als Ergänzung**.

* **Untersuchung, ob** Ergebnisse und Hypothesen **auf Realsituationen übertragen** werden können, durch Beobachtung und Befragung.

Viele experimentalpsychologische Ergebnisse und Hypothesen haben auch außerhalb des Labors Gültigkeit
-> vgl. **Angewandte Sozialpsychologie** (Themen aus Umweltpsychologie, Rechtspsychologie, Gesundheitspsychologie, Marktpsychologie [Konsumentenverhalten, Werbung], Klinischer Psychologie)

Beträchtlicher Teil der experimentellen Sozialpsychologie = praxisorientiert
(z.B. Forschung über Gruppenleistungen, Gruppenführung, Beziehungen zwischen Gruppen, Vorurteile, Entstehung von Zuneigung und Beziehung,...)

3. THEORIEN DER SOZIALPSYCHOLOGIE:

1) *Was ist eine Theorie:*

Theorie besteht aus Definitionen und Hypothesen

Definitionen: * zur **Klärung der Begriffe**, die in Theorie verwendet werden.

* Möglichst **präzise Explikation der verwendeten Begriffe**
-> Ausschaltung von Doppeldeutigkeiten und Mißverständnissen.

* **Eingrenzung des Teilbereichs der Realität**
-> nur Objekte und Prozesse werden genannt, auf die sich die Theorie bezieht.

MERKE: **Je allgemeiner die verwendeten Begriffe**, **umso größer ist der Gültigkeitsbereich** der Theorie.

Hypothesen: = **Aussagen über die verwendeten Begriffe**, meist in Form von Wenn-Dann-Sätzen (= **Konditional / Implikation**).

* Tatsächliche Formulierung der Hypothese allerdings nicht in solchen Sätzen, gehen aber auf solche zurück.

* **Aus den allgemeinen Hypothesen Ableitung von spezielleren Aussagen**, dadurch daß **anstelle von allgemeinen Begriffen konkrete Spezialfälle** eingesetzt werden -> Ableitung weiterer Hypothesen.

BEISPIEL: Wenn ein bestimmtes VH oft belohnt wird, dann steigt dessen Auftretenshäufigkeit.
-> Häufige Belohnung eines Verhaltens bewirkt ein Ansteigen von dessen Auftreten.
-> Wenn aggressives Verhalten oft belohnt wird, dann steigt dessen Häufigkeit.

Durch Formulierung der Hypothesen einer Theorien in Wenn-Dann-Sätzen
-> **jede Theorie leistet zweierlei:**

a) ***Erklärung*** (z.B. Person X handelt deshalb so aggressiv, weil sie für aggressives Verhalten oft belohnt wurde)

b) ***Voraussage*** (z.B. Wenn ich Person Y für kooperatives Verhalten belohne, wird sie in Zukunft kooperativer sein als jetzt.)

Nutzen einer Theorie:

a) allgemeine Formulierungen erlauben **Erklärung vieler verschiedener Phänomene mit demselben Begriffsapparat** (Theorie = **denkökonomisch**)

b) Theorie erlaubt **Vorhersage der Wirkung bestimmter Handlungen** -> **besseres In-Griff-Bekommen der Realität**, weil sie aussagt, was getan werden muß, um bestimmtes Ziel zu erreichen (Theorie = **praktisch**)

Gütekriterien für Theorien:

a) **Widerspruchsfreiheit** (Aus Theorie darf nicht Aussage und gleichzeitig deren Gegenteil ableitbar sein)

b) Theorie ist umso besser, **je mehr Phänomene sie erklärt und voraussagt**.

c) Theorie ist umso besser, **je präziser ihre Voraussagen sind**.

d) Theorie ist umso besser, **je einfacher sie ist** (je weniger Begriffe und Hypothesen sie enthält)

e) Theorie ist umso besser, **je größer ihre Prüfbarkeit ist** (Prüfbarkeit hängt ab von den verwendeten Begriffen. Theorie mit Begriffen, die sich auf beobachtbare Objekte und Prozesse beziehen, ist besser als eine mit hypothetischen, nicht beobachtbaren Variablen.)

f) Theorie ist umso besser, **je mehr sie durch empirische Daten gestützt** ist.

ABER:**Theorie ist kein Dogma!** Wenn hinlänglich viele Fakten auftauchen, die mit ihr unvereinbar sind -> **Revision oder Ersatz der Theorie**!

Manchmal ist es **unmöglich, sich zwischen zwei Theorien zu entscheiden**, weil **beide denselben Realitätsausschnitt betreffen und einander ergänzen**, dergestalt, daß die eine etwas erklärt, was die andere nicht erklärt und umgekehrt -> Notwendigkeit eines **theoretischen Pluralismus**, sofern alle Theorien die Gütekriterien erfüllen.

2) ***Unterschiede zwischen behavioristischen und kognitiven Theorien***:

Europäische Psychologie:

Primäre Daten (= das unmittelbar Gegebene) sind die **eigenen Bewußtseinsvorgänge**

Beobachtung der eigenen Bewußtseinsvorgänge = **Introspektion** (aber: beschränkter Wert, weil ja auf eigenes Bewußtsein beschränkt).

Um **allgemeingültige Gesetzmäßigkeiten** formulieren zu können, muß man **sicher sein, daß andere denselben Gesetzmäßigkeiten unterliegen.**

-> **Frage der anderen nach ihren Erlebnissen ist aber problematisch**, weil:
* ist Befragter ehrlich?
* ist er überhaupt in der Lage, seine Erlebnisse zu beschreiben?
* hat ein bestimmtes Wort für ihn dieselbe Bedeutung?, usw.

außereuropäische Psychologie:

vermied von vornherein die Introspektion
=> **westliche Psychologie** (**THORNDIKE, WATSON**)
=> **östliche Psychologie** (**PAWLOW)**

Konzentration auf das beobachtbare Verhalten = BEHAVIORISMUS

Zentrale Frage: Welcher Reiz bewirkt welches Verhalten?
-> ***Black-Box-Modell***:
Reiz = Stimulus -> Organismus -> bestimmtes Verhalten = Reaktion
INPUT -> BLACK-BOX -> OUTPUT

Ziel = Beobachtung von allgemeinen, gesetzmäßigen Beziehungen zwischen S-Variablen und R-Variablen;
keine Annahmen über Bewußtseinsprozesse, die einer exakten Messung nicht zugänglich sind.

Primäre Daten = Verhaltensweisen (KEINE Erlebnisse wie bei Introspektion!)

Theorien, die sich **auf Aussagen über S-R-Beziehungen beschränken**
= ***BEHAVIORISTISCHE THEORIEN***.
Vorteil: Aussagen = außerordentlich gut, direkt überprüfbar.

Heute:

* Abwendung vom Behaviorismus (**kognitive Wende**!) -> Zuwendung zu **introspektiven Daten und Variablen**.

* **Mensch ist keine Black-Box**, sondern Variable wie Gefühle, Einstellungen, Werte, Meinungen, usw. = wichtige Prozesse, die zwischen Positionen S und R vermitteln = **intervenierende Variablen**.

Theorien, die **Hauptaugenmerk auf „innere" Prozesse** richten
= ***KOGNITIVE THEORIEN***
(im engeren Sinn: wenn sich **intervenierende Variablen auf Prozeß der Informationsverarbeitung** [Wahrnehmung, Denken, Meinungsbildung, Meinungsänderung, usw.] **beziehen**)

3) ***SKINNERS Lerntheorie:***

A) **GRUNDBEGRIFFE**:

Lerntheorien = für Sozialpsychologie besonders wichtig -> **Mensch verfügt nur über wenige angeborene Verhaltensweisen**, die **meisten Teilprozesse und Voraussetzungen sozialen Interaktion** (z.B. Sprechen, Meinungen, Einstellungen) müssen **durch Erfahrung erworben, also gelernt**, werden.

Skinners Grundbegriffe:

* **Verhalten**: **2 Klassen:**

a) ***Reflexe:*** = Verhaltensweise, die notwendigerweise, **zwangsläufig von bestimmten Reizen ausgelöst** werden (z.B. Pupillenreflex)

b) ***Operanten***: = **Verhaltensweise**, die **an keine bestimmte Reizkonstellation gebunden** ist. Jeder Operant **kann prinzipiell in jeder Situation vorkommen**. Die meisten Verhaltensweisen des Menschen sind Operanten (z.B. Gehen, Sprechen, Gestik,...)

Skinner beschäftigt sich nur mit Operanten;
ABER: **Grenzen zwischen Operanten und Reflexen = fließend**

MERKE: **Operanten: = Spontanverhalten / Willkürverhalten** (VH, das in jeder Situation willkürlich hervorgerufen und abgebrochen werden kann)
Reflexe: **brauchen auslösenden Reiz**. Sind sie ausgelöst, so können sie willkürlich nicht mehr unterdrückt werden.

* **Reize**:

Skinner interessieren vor allem **jene, die auf ein Verhalten folgen**. Man **unterscheidet sie nach ihrer Wirkung auf die Häufigkeit eines Verhaltens:**

a) ***Verstärker:*** = nach einem Verhalten auftretende Reize, die **Häufigkeit dieses Verhaltens steigern**

b) ***Strafreize / aversive Reize:*** = nach einem Verhalten auftretende Reize, die die **Häufigkeit von Operanten senken.**

c) ***neutrale Reize***: = nach einem Verhalten auftretende Reize, die **keinerlei Einfluß auf das Verhalten** ausüben.

B) **LERNEN UND EXTINKTION:**

Operantenlernen (= operantes Konditionieren):
Häufigkeit eines Verhaltens soll geändert werden.

Wichtiger Aspekt dabei = **Häufigkeit eines Verhaltens**
(z.B. aggressiver Charakter verhält sich öfter aggressiv; Extravertierter spricht mehr als ein Introvertierter, usw.)

Skinner gewann seine Erkenntnisse vor allem im Tierversuch (Ratten, Tauben), Ergebnisse aber **auf den Menschen übertragbar**. **Tierversuch -> introspektive Daten von vornherein ausgeschlossen**!

SKINNERBOX (oben offene Schachtel mit Lautsprecher, verschiedenfarbigen Lampen, Hebel und Futtertrog) -> VT führt zufällig verschiedene Handlungen aus, zufällig drückt es den Hebel (wird registriert) -> bekommt sofort Futter -> in der Folge drückt es den Hebel häufiger.

* Zuerst tritt **ausgewählter Operant** (= Hebeldrücken) **spontan**, mit **gewisser, relativ konstanter Häufigkeit** auf = ***Basisrate***.

*** Zeitpunkt A**: Beginn der ***Lernphase*** (Belohnung nach jedem Hebeldruck / Futter = **Verstärker**) -> Frequenz des Operanten steigt kontinuierlich an.

* Bei **Zeitpunkt B**: ***Erreichung eines Plateaus*** (Frequenz des Operanten steigt trotz Futtergabe nicht mehr an)

* Ausblendung des Verstärkers -> keine Futtergabe nach Hebeldruck -> Frequenz des Operanten sinkt = ***Extinktion***;

* zuletzt wieder Erreichen der ***Basisrate***.

Erhält **VT nach Hebeldruck** statt Futter z.B. elektrischen Schlag / lautes Geräusch (= **aversiver Reiz / Strafreiz**):

-> von Punkt A kein Ansteigen, sondern Absinken der Frequenz des Operanten;
zwischen B und C Gleichbleiben;
ab C Rückkehr zur Basisrate.

Bei Hebeldruck -> blaues Licht leuchtet => keine Änderung der Häufigkeit des Hebeldrucks
-> blaues Licht = ***neutraler Reiz***

Kern der Skinnerschen Lerntheorie = Lustprinzip:
Häufigkeit von Verhaltensweisen, die zu Lustgewinn führen, steigt;
Häufigkeit von Verhaltensweisen, die zu unlustbetonten Erlebnissen führen, sinkt.

Es kann auch **wirksame Verstärker / Strafreize** geben, die **vom lernenden Organismus nicht bemerkt** werden (die unbewußt bleiben).

Besonders wichtig für Lernprozeß:

a) **zeitliche Distanz zwischen Operant und Verstärker**

-> sie beeinflußt die **Lerngeschwindigkeit**.
Je kürzer der zeitliche Abstand zwischen Operant und Verstärker,
umso höher ist das Lerntempo (Lernkurve umso steiler).

Dazu **Experiment von GRICE:** **optimaler zeitlicher Abstand** zwischen Operant und Verstärker = **0-1/2 sec.**
(bei mehr als 5 sec -> kein Lernen!)

b) **Verstärkermenge** (= Futtermenge, die jedesmal als Verstärker gegeben wird):

-> beeinflußt das **Ausmaß des Lernens.**
Je größer die Verstärkermenge,
desto höher das Plateau der Lernkurve

REAKTIONSSTÄRKE:

Daß und wieviel gelernt wurde, zeigt sich nicht nur in der Häufigkeit des Verhaltens, sondern auch in anderen Variablen:

Je mehr gelernt wurde (je öfter ein Operant verstärkt wurde),
* **desto mehr steigt Operantenhäufigkeit**,
* desto **kürzer wird die Latenz des Verhalten** (= Reaktionszeit) und
* desto **länger dauert die Extinktionsphase** (desto mehr nichtverstärkte Operanten werden durchgeführt).

Diese vier Variablen korrelieren und sind **Indizes für die hypothetische Variable „Reaktionsstärke des Verhaltens“**

C) **BRAUCHBARKEIT IN DER SOZIALPSYCHOLOGIE:**

Nachweis der *Übertragbarkeit der Skinnerschen Lerntheorie auf den Menschen*:

BEISPIEL: **Kleinkind bekommt am Abend vor dem Schlafengehen regelmäßig einen Wutanfall**.
(Gutes Zureden, liebevolles Zubettbringen -> Verstärkung des Operanten „Wutanfall“ -> Folge: Wutanfall tritt immer öfter auf.
Besser: Extinktion durch konsequentes Ignorieren des Wutanfalls, weder liebevolle Zuwendung noch Strafe!)
=> **Versuche von WILLIAMS** dazu: nach 7X war Wutanfall gelöscht.

Experimente zum „verbalen Konditionieren“:
=> **Inhalt einer Konversation kann durch gezielte Verstärker gesteuert** werden

Experimente dazu von **GREENSPOON, TAFFEL, VERPLANCK**):
* Experiment wird als Wartezeit getarnt. VL gibt sich als zweite VP aus und beginnt scheinbar belangloses Gespräch. Registriert dabei ca. 10 Minuten lang die **Basisrate eines bestimmten Operanten** (z.B. alle Sätze, die mit „ich“ beginnen, in denen VP über sich selbst spricht).
* Dann 10 Min. **Lernphase**: jeder Ich-Satz wird sofort verstärkt (Lächeln, Kopfnicken, freundliches „ja“, etc.) -> Häufigkeit der Ich-Sätze steigt rapide.
* Dann **Extinktionsphase**: ichbezogene Sätze unverstärkt -> Frequenz der Ich-Sätze sinkt zur Basisrate.

Bemerkenswert an Experimenten zum verbalen Konditionieren:
Vielen VPn wird **Zusammenhang zwischen bestimmtem Inhalt und Verstärker nie bewußt**
-> trotzdem Frequenzsteigerung.

=> **Faktum des verbalen Konditionierens kann**
z.B. Interaktion zwischen Patient und Therapeut,
bzw. zwischen Befragtem und Interviewer klären

-> kommen Verfälschungen zustande, weil bestimmte Äußerungen (ohne Absicht, also unbewußt!) verstärkt werden?

QUAY (1959): Patienten sprechen deshalb so viel über ihre **Kindheitserlebnisse**, weil dies **von den Therapeuten verstärkt** wird (und nicht, weil Wurzel der Neurosen in dieser Zeit liegen).
VG 1: dementsprechende Äußerungen der VP vom VL verstärkt
-> Häufigkeit stieg
VG 2: andere Äußerungen verstärkt -> Häufigkeit stieg

=> **Ergebnisse mancher Meinungsumfragen spiegeln nicht die tatsächlichen Meinungen wider, sondern können vom Interviewer beeinflußt werden**
(z.B. Interviewer lächelt immer dann, wenn Interviewter etwas äußert, das ihm selbst sympathisch ist)

HILDUM / BROWN: VPn mußten telefonisch 15 Fragen über Ausbildung in Harvard beantworten
-> ½ **VPn für positive Antworten verstärkt**;
½ VPn für negative Antworten.
Fazit: **1. Gruppe gab mehr positive Antworten** als 2. Gruppe.

D) **GENERALISATION UND DISKRIMINATION**:

Operanten können **durch Lernprozesse reiz- bzw. situationsabhängig** werden.
* Beim Vorhandensein bestimmter Reize tritt nach einem solchen Lernprozeß in einer bestimmten Situation ein Operant mit höherer Wahrscheinlichkeit auf.
* Reize und Reizkonstellationen mit dieser Eigenschaft = ***diskriminative Reize*** (S_D).

Verhaltensänderung wird **in bestimmter Situation gelernt**, bleibt **aber nicht auf diese Situation beschränkt,** sondern **zeigt sich auch in neuen Situationen und Umgebungen**
-> **es generalisiert**:
Neues VH wird **umso mehr auf neue Situation übertragen**, **je ähnlicher** die neue Situation **der Lernsituation** ist. = ***Generalisierungsgradient***.

Experiment von GUTTMAN & KALISH (1956):
* Tauben picken auf Scheibe, wenn diese grün aufleuchtet.
* Dann wurde Scheibe zufällig mit verschiedenen Farben beleuchtet
-> Tauben pickten fast immer auf die Scheibe, aber umso seltener je unähnlicher die Farbe dem Grün war.
* Fortsetzung dieses Experiments (= ***Diskriminationslernen*** / ***Unterscheidungslernen***):
Nur mehr 2 Farben verwenden
-> bei Grün wird Picken verstärkt,
-> bei Orange nicht.
Reiz, bei dessen Anwesenheit Verhalten verstärkt wird = diskriminativer Reiz.
* **Folge**: zuerst Abnahme der Reaktionsstärke bei Orange,
Generalisationsgradient wird steiler => Organismus hat gelernt, in

welcher Situation ein Verhalten erfolgreich ist und in welcher nicht.

BEISPIELE: Kind lernt so, daß Vorführen von Turnkunststücken im Turnunterricht verstärkt wird, im Mathematikunterricht jedoch nicht;

Mathematiker wird für Ableitung komplizierter Formel von Kollegen verstärkt, nicht aber von jungen Mädchen in Tanzschule, usw.

Fazit: Durch **Erfahrung situationsabhängiger Verstärker- und Strafreize**
-> Verhalten wird situationsangepaßt.

E) **VERSTÄRKERPLÄNE UND DAS GESETZ DES RELATIVEN EFFEKTS**:

Es muß nicht jedes Auftreten eines Operanten verstärkt werden
-> auch wenn Operant nur manchmal verstärkt wird, kommt es zu erhöhtem Auftreten.

* ***kontinuierlicher Verstärkerplan***:
jedes Auftreten des Operanten wird verstärkt (100%ige Verstärkung);
nicht sehr oft im Laborexperiment, so gut wie nie in der Realität.
Es wird **schneller gelernt** (steilere Lernkurve);
Ausmaß des Lernens muß aber **nicht besser** sein

* ***intermittierender Verstärkerplan***:
nicht jedes Auftreten des Operanten wird verstärkt.
Es wird **langsamer gelernt** (flachere Lernkurve);
Ausmaß des Lernens manchmal besser als bei kontinuierlicher Verstärkung.
Extinktion langsamer als bei kontinuierlicher Verstärkung.
(wichtig für Sozialpsychologie!)

FERSTER und SKINNER beschrieben Vielzahl von **Verstärkerplänen:**

2 grundlegende Arten:

a) ***Verhältnispläne (Häufigkeitspläne):***

entscheidend = Häufigkeit des Verhaltens.
Bestimmter Prozentsatz des Operanten wird verstärkt
(z.B. jedes 2. Auftreten -> 50%-Plan; jedes 5. Auftreten -> 20%-Plan).

charakteristische Wirkung:

* **größere Verhaltenshäufigkeit** wird bewirkt als bei kontinuierlicher Verstärkung.

* **je seltener verstärkt wird** (d.h. je geringer der Verstärkerprozentsatz), **desto größer ist Verhaltenshäufigkeit**.
  (**MERKE**: Grund => **je geringer der Verstärkerprozentsatz**, **umso mehr Operanten** sind notwendig, um die **gleiche Anzahl von Verstärkern** zu erhalten!)

b) ***Intervallpläne (Zeitpläne):***

entscheidend = Zeit. Es wird **jeder Operant verstärkt**, der **nach bestimmtem Zeitintervall** auftritt (z.B. alle Minuten, alle fünf Minuten) - Operanten, die dazwischen liegen, werden nicht verstärkt. (beim Menschen wesentlich längere Intervalle möglich, z.B. Tage)

charakteristische Wirkung:

* **Verhaltenshäufigkeit** ist **oft geringer** als bei Verhältnisplänen
* **Zahl der Verstärker hängt nicht von Verhaltenshäufigkeit ab** (z.B. wenn im Intervall vor Verstärkung 20 Operanten auftreten, ist's egal)
* **Plateau der Lernkurve** ist nicht glatt, sondern zeigt **typische Zacken**: **Operanten** sind **nicht gleichmäßig über die Zeit verteilt**, sondern
  -> **Pause nach Verstärkung**
  -> **häufigeres Auftreten vor der erwarteten Verstärkung**
  (Ähnliches bei Verhältnisplänen mit sehr geringem Verstärkerprozentsatz)

Man unterscheidet außerdem:

=> ***feste / fixe Verhältnispläne oder Intervallpläne:***

Verstärker werden regelmäßig gegeben (z.B. jedes 17. Mal / jede 9. Minute)

=> ***variable Verstärkerpläne:***

ca. jedes 20. Auftreten des Operanten oder ungefähr alle 2 Minuten wird verstärkt. Variable Verstärkerpläne rufen ein **sehr gleichmäßiges Verhalten** hervor; **besonders langsame Extinktion**.

Übliche Bezeichnungen:

FR = fixed ration (fixer Verhältnisplan)
VR = variable ratio (variabler Verhältnisplan)
FI = fixed intervall (fixer Intervallplan)
VI = variable intervall (variabler Intervallplan)
Dazu werden noch Zahlen angefügt
-> z.B. FR-50 = Fixer Verhältnisplan, jeder 50. Operant wird verstärkt;
FI - 5' = Fixer Intervallplan, alle 5 Minuten wird verstärkt.

GESETZ DES RELATIVEN EFFEKTS (= **law of relative effect**), auch **„Gesetz der Anpassung“:**

* wurde **entdeckt aufgrund von Experimenten über Entscheidungs- bzw. Wahlverhalten** (= Experimente, in denen nicht nur EIN Operant untersucht wird, sondern in denen VT zwischen mindestens 2 verstärkten Operanten frei wählen kann).

* **einfachste Versuchsanordnung:**
  Skinnerbox mit 2 Hebeln (für Ratten) - beide Alternativen sind mit unterschiedlichen Verstärkerplänen gekoppelt.

Relative Häufigkeiten hängen in genau vorhersagbarer Weise vom „Qualitätsunterschied“ der beiden Verstärkerpläne ab:

Verhältnis zwischen den Häufigkeiten der beiden VH-Weisen entspricht dem Verhältnis zwischen den Mengen von Verstärkern, die das VT durch jede der VH-Weisen erhält (= **Gleichung 1**):

$$\frac{f_1}{f_2} = \frac{m_1}{m_2}$$

f_1... Häufigkeit des VH R1 innerhalb einer Zeitspanne
f_2... Häufigkeit des VH R2 innerhalb derselben Zeit
m_1... Anzahl der Verstärker für VH R1
m_2 ... Anzahl der Verstärker für VH R2

D.h. R_1 = Drücken des linken Hebels, dafür FI-2’
R_2= Drücken des rechten Hebels, dafür FI-4’
=> linker Hebel wird doppelt sooft gedrückt (weil er doppelte Futtermenge bringt)

Anmerkungen dazu:

a) **m_i = tatsächlich erhaltene Menge von Verstärkern** für R_i, nicht die programmierte. (Diskrepanzen dadurch, daß z.B. Organismus zu geplanten Verstärkerzeitpunkten nicht reagiert -> er erhält weniger Verstärker als er erhalten könnte)

b) **Gesetz des relativen Effekts bezieht sich nur auf stationären Teil der Lernkurve** (gilt erst, wenn relativ konstante Verhaltenshäufihkeit erreicht wurde; also auf dem Plateau)

Gleichung erlaubt auch **Messung und Vergleich der subjektiven Qualitäten verschiedener Verstärker** (z.B. R_1 und R_2 = gekoppelt mit gleichen Verstärkerplänen, aber mit verschiedenen Verstärkern [m_1 = Futterpillen, m_2 = süßes Getränk])
=> f_1 und f_2 muß durchaus nicht gleich sein (Tier macht R_1 z.B. 1,4x öfter als R_2, weil es m_1 lieber hat als m_2...)
=> **Formel 2**:

Das Verhältnis der Verhaltenshäufigkeiten entspricht dem Verhältnis der subjektiven Qualitäten oder Werte der Verstärker

$$\frac{f_1}{f_1 + f_2} = \frac{m_1}{m_1 + m_2}$$

Aus dieser Formel läßt sich eine der wichtigsten Hypothesen der neueren Lernforschung ableiten:

Die relative Häufigkeit eines bestimmten Verhaltens hängt nicht nur von dessen Konsequenzen ab, sondern auch von den Konsequenzen gleichzeitig verfügbarer Alternativverhaltensweisen. (bestätigt von **CATANIA 1963** in Taubenexperimenten)

Verallgemeinerung von Formel 2 (für beliebig viele Alternativen):

$$\frac{f_i}{\text{Summe } f_i} = \frac{m_i}{\text{Summe } m_i}$$

Formel 5:

$$\frac{f_i}{f_i + f_{nichti}} = \frac{m_i}{m_i + m_{nichti}}$$

=> **Häufigkeit eines bestimmten Verhaltens** hängt nicht nur **von dessen Konsequenzen** ab, sondern **von sämtlichen im gleichen Zeitraum verfügbaren Verstärkern**. **Je mehr und je bessere Verstärker durch andere Verhaltensweisen oder Nichtstun** zugänglich sind, **umso geringer ist die Häufigkeit eines bestimmten Verhaltens Ri**

bestätigt durch **Taubenexperimente** von **RACHLIN & BAUM 1972**
-> Scheibenpicken konstant mit Futter verstärkt, daneben freies, verhaltensunabhängiges Futter
Fazit: **je mehr freies Futter zugänglich, umso niedriger war Häufigkeit des Scheibenpickens**)

Einwand: Dieses **Verhalten könnte auch ein Sättigungseffekt** sein
(je mehr Futter da, umso geringer ist Hunger der VT, desto weniger wolle sie fürs Futter „arbeiten“)
-> falsch, denn **Futtermenge zu gering**, umso Sättigung zu bewirken.

<u>Formel 6 (allgemeines Effektgesetz):</u>

$$\frac{f1}{f2} = \frac{a1}{a2} \overset{A}{*} \frac{r1}{r2} \overset{R}{*} \frac{d2}{d1} \overset{D}{}$$

f1, f2 ... Häufigkeiten der Verhaltensweise R1 und R2 innerhalb eines bestimmten Zeitintervalls

a1, a2 ... entsprechende Verstärkermengen (amount)
r1,r2 ... Verstärkerhäufigkeiten (rate)
d1, d2 ... Verstärkerverzögerungen (delay)

Exponenten A, R, D sind Konstanten, die für jedes VT empirisch zu ermitteln sind (= **Sensitivität bezüglich des jeweiligen Lernparameters**).
Je größer der Exponent, desto stärker wirkt sich Verhältnis in der betreffenden Variable in Verhaltensunterschieden aus.

* Ist Exponent 1 -> **matching** (gleiche Verhältnisse)
* Ist Exponent kleiner als 1 -> **undermatching** (Verhältnis der Operantenhäufigkeiten ist kleiner als Verhältnis in einer anderen Varible)
* Ist Exponent größer als 1 -> **overmatching** (Verhaltensunterschiede „übertreiben“ die Verstärkerunterschiede)

In letzter Klammer d2 / d1, weil geringere Verzögerungen meist größeren vorgezogen werden.

BEISPIEL: Verhalten 1 wird mit 2 Sekunden Verzögerung verstärkt,
Verhalten 2 mit 6 Sekunden Verzögerung verstärkt
-> Verhalten 1 tritt öfter auf als Verhalten 2:
f1/f2 = d2/d1 = 6/2 = 3 und nicht 2/6 = 1/3!!!)

Vergleich der 3 Exponenten eines VT = interessant, weil dadurch individuelle Charakteristika festgestellt werden können:
Ist z.B. D deutlich größer als A und R -> Verhalten des VT wird sehr stark von Verstärkerverzögerungen (Belohnungsaufschub) bestimmt.

=> **GRAY & TALLMAN (1984):**
Entwicklung einer Entscheidungstheorie:
versucht, komplizierte menschliche Entscheidungen zu erklären
(z.B. Entscheidungen von Gruppen)

=> **Allgemeines Effektgesetz** gilt z.B. **auch bei verschiedenen, komplexen Verhaltensweisen** (z.B. Selbstkontrolle)

=> **Gesetz des relativen Effekts führte auch zu Neuorientierung der Lernpsychologie**, vgl. **BAUM, HERRNSTEIN & RACHLIN** und ihr **„KOGNITIVER BEHAVIORISMUS“:**

* behavioristisch orientiert, da ausgehend von **exakt beobachtbaren Variablen** (Verhaltenshäufigkeiten, Verstärkerplänen), aber auch

* kognitiv orientiert, weil **Schlüsse auf innere Prozesse** gezogen werden (z.B: Gesetz des relativen Effekts zur Messung des subjektiven Werts von Verstärkern herangezogen)

=> **orthodoxer Behaviorismus = molekular orientiert**
-> d.h. man betrachtet **isoliertes Auftreten eines Verhaltens und dessen Konsequenz**;
Grundannahme: jede **einzelne Verstärkung beeinflußt** das betreffende **Verhalten** „automatisch“ / **„mechanisch“.**

Organismus lernt NICHT aufgrund der Info, die in länger ausgedehnten Verhaltenssequenzen enthalten ist.

=> **moderne Lernpsychologie = vertritt molaren Ansatz**

-> d.h. Ausgehen von **größeren Analyseeinheiten** (längere Verhaltenssequenzen und nicht einzelnes Auftreten des Verhaltens).

Organismus ist imstande, **die in längeren Verhaltenssequenzen enthaltene Info zu verarbeiten, zu speichern und zu verwenden**. Nur so ist Gesetz des relativen Effekts zu erklären (Organismus speichert, welche Art und wieviel Verstärker welches Verhalten bringt; vergleicht die Infos und entscheidet sich danach für ein Verhalten)

***Wesentlich fürs Lernen ist*:**

a) zeitliche Aufeinanderfolge von Verhalten und Verstärker **(KONTINUITÄT)** und

b) **KONTINGENZ zwischen Verhalten und Verstärkern** (auch Kovariation / Korrelation):

Organismus stellt Korrelationen zwischen Verhalten und Verstärkern fest und handelt danach.

Kontingenz = Zusammenhang zwischen Verhalten und Verstärker.

Liegt vor, **wenn Wahrscheinlichkeit einer Verstärkung vom Verhalten abhängt**:

Wahrscheinlichkeit eines Verstärkers S_i nach einem Verhalten R_i muß größer sein als Wahrscheinlichkeit des Verstärkers S_i ohne das Verhalten R_i.

Je größer Wahrscheinlichkeit von Si für Ri im Vergleich zur Wahrscheinlichkeit von S_i ohne R_i, desto höher ist die Kontingenz (desto häufiger wird R_i auftreten).

Kontingenz = Null, wenn beide Wahrscheinlichkeiten gleich sind.

Organismus stellt Verstärkerkontingenz für mehrere Verhaltensweisen fest -> vergleicht sie.

Wichtig dabei = **Verstärkerwahrscheinlichkeiten**, aber auch **Verstärkerqualitäten.**

Je mehr und je bessere Verstärker für Ri, desto häufiger wird Ri im Vergleich zu anderen Verhaltensalternativen gewählt.

Begriff der **Kontingenz zwischen Verhalten und Reizen = für moderne Lern- und Sozialpsychologie von größter Bedeutung**

(vgl. Entstehung von Gefühlen durch Klassisches Konditionieren,
Theorie der gelernten Hilflosigkeit,
Attributionstheorie von KELLEY)

4) ***FESTINGERS DISSONANZTHEORIE (1957):***

A) Grundbegriffe:

=> ***kognitive Elemente*** **oder** ***Kognitionen***:
Gedanken, Vorstellungen, Meinungen, Einstellungen, usw.

Sind **keine isolierten Begriffe**, sondern **Aussagen**:
* über Menschen (Meine Kollegen sind fleißig)
* über Objekte (Zitronen sind gelb)
* über eigene Person (Ich trinke gerne Wein)
* wertende Aussagen (Aggressivität ist eine negative Eigenschaft)
usw.

Meinungen = alle von einer Person geäußerten / gedachten Sätze, in denen über ein Subjekt etwas ausgesagt wird.

=> Kognitive Elemente können sein:

* voneinander **unabhängig / isoliert** oder
* in **bestimmten** ***Relationen*** **zueinander** stehen. Dabei unterscheidet man **2 Arten:**

a) ***konsonante Relationen***: 2 kognitive Elemente passen widerspruchslos zusammen

b) ***dissonante Relationen***: 2 kognitive Elemente passen nicht zusammen, sie widersprechen einander

DEFINITION einer DISSONANTEN RELATION von FESTINGER:

Zwei **Elemente A und B** stehen dann in **dissonanter Beziehung** zueinander, wenn sie **gleichzeitig Meinungen einer Person** sind und wenn **Element A das Gegenteil** (die Negation) **von Element B impliziert**.

BEISPIEL: A = ich rauche viel
B = Rauchen ist sehr gesundheitsschädlich

NEUDEFINITION der Dissonanzrelation von JONES und GERARD (1967):

Zwei Elemente **A und B sind zueinander dissonant**, wenn **sie unverträgliche Implikationen in bezug auf das Verhalten** haben.

Zum BEISPIEL: Aus Element B folgt, daß man nicht rauchen soll;
Element A besagt, daß man viel raucht.
=> Widerspruch! (dissonante Relation)
(ABER: Gilt nicht für Person, der ihre Gesundheit egal ist, oder die weiß, daß sie ohnehin bald stirbt)

B) **Dissonanzstärke und Dissonanzreduktion**:

Vorhandensein dissonanter Relationen -> unangenehmer, gespannter Zustand
= **kognitive Dissonanz**:
hat **triebartigen Charakter** (führt nach Erreichen eines bestimmten Ausmaßes zu automatisch einsetzenden Prozessen, um Dissonanz zu verringern oder zu beseitigen)

=> ***Dissonanzindex***:

gibt die Stärke der Dissonanz (den **Grad der unangenehmen Spannung**) an:

$$\textbf{Dissonanzstärke} = \frac{\textbf{Anzahl der dissonanten Relationen}}{\textbf{Anzahl der dissonanten + konsonanten Relationen}}$$

Dissonanzstärke = **relativer Anteil der Dissonanzen** (bezogen auf Gesamtzahl der Relationen)

Kann schwanken **zwischen O und 1**:
* bei O: keine dissonanten Relationen
* bei 1: alle Relationen sind dissonant.

=> Maßgeblich ist außerdem die ***subjektive Wichtigkeit der beteiligten Kognitionen***:
gleicher Dissonanzindex
-> **Dissonanz bei wichtiger Angelegenheit ist stärker** (z.B. Beruf: Arbeit ist äußerst interessant, aber schlecht bezahlt)
-> **Dissonanz bei unwichtiger Angelegenheit ist geringer** (z.B. Kinobesuch: Film ist mir fad, aber Freundin zuliebe schaue ich ihn an)

Möglichkeiten zur Dissonanzreduktion:

a) **Kognitive Elemente** werden dergestalt **geändert,** daß
aus dissonanten Relationen konsonante werden

BEISPIEL: Element A: Ich rauche viel
Element B: Rauchen ist gesundheitsschädlich
Element A ist ziemlich änderungsresistent,
daher Änderung von Element B
-> Umkehrung: „Rauchen kann nicht sehr gesundheitsschädlich sein, denn ich kenne viele Leute, die weit mehr rauchen als ich und dennoch viel gesünder sind.“
Ist **keine Meinungsänderung** aufgrund von neuer Info, sondern **spontane, meist unbewußte Änderung**, die **durch zu starke Dissoanz ausgelöst** wurde. **Rationalisierung** (unrealistische Rechtfertigung eigener Standpunkte und Verhaltensweisen)

b) **Neuaufnahme kognitiver Elemente**
-> **neue konsonante Relationen** können **gebildet** werden
-> **Prozentsatz der Dissonanzen wird so verringert**.

BEISPIEL: Neuaufnahme von Elementen:
Element C: Rauchen sieht gut aus
Element D: Rauchen entspannt
Element E: Alle meine Freunde rauchen
Beziehungen zwischen Element A und den Elementen C, D, E = konsonant -> Dissonanzindex ist dadurch von 1 auf ¼ gesunken!

MERKE: **Beide Strategien** schließen einander nicht aus, können **wahlweise** oder auch **gleichzeitig** zum Einsatz kommen!

Bindung (Committment):

= Grad der Unveränderbarkeit von Handlungen, Meinungen, Bewertungen, usw.

Ausmaß der Bindungen **hängt ab unter anderem ab vom**:

=> **Grad der Öffentlichkeit eines Elements**:

* ***„private" Elemente*** (nie oder selten geäußerte Meinungen und Bewertungen) sind schwach gebunden und daher leicht veränderbar.

* ***„öffentliche" Elemente*** (hängen mit öffentlichem und oft durchgeführtem Verhalten zusammen) sind stark gebunden und daher nur schwer veränderbar.

BEISPIEL: Element A: Ich rauche viel -> stark gebunden, da öffentliches Verhalten betreffend
Element B: Rauchen ist gesundheitsschädlich -> eher private Meinung, wird wahrscheinlich eher geändert!

Änderungsresistenz einer Kognition hängt auch ab von:
mit wievielen anderen Kognitionen sie in konsonanter Relation steht
-> je mehr konsonante Relationen von einem kognitiven Element ausgehen (= zentrales Element!), desto schwerer ist es zu ändern!
-> relativ isolierte Kognitionen sind einfacher zu ändern

Ergänzungen und Modifikationen der Dissonanztheorie von:

*** BREHM & COHEN (1962):** zeigten Wichtigkeit der Begriffe Bindung und Entscheidung für die Dissonanztheorie

*** WICKLUND & BREHM (1975):** Begriff der persönlichen (subjektiven) Verantwortlichkeit

* **IRLE (1975):** verwendet statt Kognitionen und Relationen den Begriff Hypothese

(subjektive Annahme oder Meinung)

C) **Verwendung (Brauchbarkeit) in der Sozialpsychologie:**

Seit der Publikation (1957) mindestens **10 Jahre lang die einflußreichste Theorie in der Sozialpsychologie**.

Zahlreiche ***Angriffe auf die Dissonanztheorie, weil*:**

* **Grundbegriffe** vage und **mangelhaft definiert**
* **Prozesse der Dissonanzreduktion sind nicht beobachtbar**
  -> höchstens indirekt feststallbar
* **Dissonanz** muß **nicht immer unangenehm** sein -> **keine Reduktion notwendig**

(**BERLYNE 1968**: gewisses Ausmaß von Spannung und Konflikt = angenehm, wird aktiv gesucht; ständiges Fehlen von Spannungen = langweilig!)

* **große individuelle Unterschiede bezüglich der Toleranz von Widersprüchen**

(**MILLER & ROKEACH 1979**);
autoritäre Personen ertragen weniger Widersprüche, streben mehr nach Dissonanzreduktion als liberale (FOULKES & FOULKES 1965)

Stärke der Dissonanztheorie:
Vielfalt und Art der Hypothesen (= kontra-intuitive!), die sich aus ihr ableiten lassen:

* **EFFORT JUSTIFICATION HYPOTHESIS (RECHTFERTIGUNG DES AUFWANDS):**

Je größer unter sonst gleichen Bedingungen die **Anstrengung** ist, die man um einer Sache willen auf sich nimmt, **desto größer ist die Wertschätzung**, die man der Sache entgegenbringt.

Experiment von **ARONSON & MILLS (1959):**
zur Feststellung der Wirkung, die Schwierigkeit der Aufnahmebedingungen in eine Gruppe auf die Wertschätzung, die man dieser Gruppe entgegenbringt, hat.
-> Vpn = Psychologiestudentinnen, sollen an Gruppendiskussion über Sexualität teilnehmen. Dazu „Aufnahmeprüfung“ notwendig.
* **VG1** (schwierige Bedingung): weibl. VP muß männ. VL Liste derber Wörter und Auszüge aus Erotikliteratur ohne Zögern und Rotwerden vorlesen
* **VG2** (leichte Bedingung): Liste mit sexbezogenen, aber „anständigen“ Wörtern
* **KG**: keine Aufnahmsprüfung

Alle bestehen die Prüfung. Hören fingierte Diskussion über Kopfhörer -> war absichtlich total langweilig. Vpn müssen danach Diskutanten beurteilen.
Ergebnis entspricht der Dissonanztheorie:

VG1: Dissonanz „Aufnahme war schwierig“ - „Diskussion war langweilig / Gruppe war dumm“ muß reduziert werden
-> 2. Element ist leichter zu ändern, da 1. Element ja öffentlich stattfand; daher: Aufwertung der Gruppe (Gruppe sehr positiv beurteilt!).

VG2: so gut wie keine Dissonanz, da Aufnahme nicht wirklich schwer war -> Gruppe schlechter beurteilt (entspricht KG)

* **UMWERTUNG DURCH EINSTELLUNGSDISKREPANTES VERHALTEN**:

Einstellungsdiskrepantes Verhalten kann Einstellungen ändern, aber nur dann, wenn **diskrepantes Verhalten keine hinlängliche äußerliche Rechtfertigung** findet (z.B. durch Belohnungen)

Experiment von FESTINGER & CARLSMITH (1959):

Vpn führen zuerst sehr langweilige Tätigkeiten durch, dann einer anderen Vp (= Mitarbeiter des VL) aber einreden, daß das Experiment sehr interessant wäre.

* ½ Vpn wird dafür relativ viel Geld versprochen (20 Dollar);
* ½ Vpn wenig Geld (1 Dollar).

Anschließend sollen sie dem VL ihre wahre Meinung über das Experiment mitteilen.

Ergebnis entspricht der Dissonanztheorie

-> Bei beiden Gruppen besteht Dissonanz: tatsächliche Meinung (Experiment = fad) und Verhalten (Äußerung gegenüber der vermeintlichen VP):

Bei **20$-Gruppe** aber Milderung der Dissonanz durch die hohe Geldsumme, die man für die Lüge bekommt;

Dissonanz in **1$-Gruppe** am größten. Änderung:

Bei schlechter Bezahlung wurde die eigene Lüge eher geglaubt als bei guter Bezahlung (1$-Gruppe schilderte Experiment weit positiver gegenüber dem VL)