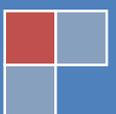


2015

Sozialpsychologische Grundlagen

Ausarbeitung:	Mag. Martin Tintel BSc
Kontakt:	mtintel@gmx.at
Ausarbeitungsart:	Mitschrift & Prüfungsordner
Version:	1.3
Letzte Aktualisierung:	14.03.2015
Semester:	Wintersemester 2014/2015
Universität:	Universität Wien
Vortragender:	Mag. Dr. Andreas Olbrich-Baumann
LVA Nummer:	200184
Neuste Version:	www.martintel.at



Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Informationen	7
Unterlagen zu der LVA.....	7
Vorlesungstermine	7
Inhalt der LVA	7
Prüfung	7
Über diese Ausarbeitung.....	7
09.10.2014.....	8
Informationen zur Lehrveranstaltung	8
Unterschied zwischen der Sozialpsychologie und der Soziologie	8
Aktivierung und Leistung erbringen	8
Interaktion	9
Feeling/ Stimmung	9
Gefühle	10
Verhaltensweisen (behaviours) und ABC	10
Soziales Wissen.....	10
Attribution	11
Selbstbild und Sympathie durch Wiederholung.....	11
Schöne Menschen und ihre Wirkung auf andere Menschen	12
Führungsverhalten	12
Attraktion und Liebe.....	12
16.10.2014.....	13
Hypothese und Theorie	13
Experiment	14
Verschieden Formen des Experiments - Labor.....	14
Verschieden Formen des Experiments - Feldexperiment	14
Nicht-experimentelle Methoden.....	15
Ethische Grundbedingungen	15
Die Anfänge (Geschichte)	15
23.10.2014.....	17
Geschichte Teil 2	17
Little-Albert-Experiment.....	17
Braintrain in die USA und Yale Communication Research Program	19

Kognitive Wende	19
Sättigungseffekt, Lebensdauer und Ausreden	20
30.10.2014.....	21
Stereotypen, Fähigkeiten (Können), Motivation (Wollen) und der sokratische Effekt.....	21
Außenreize beeinflussen unser Unterbewusstsein und somit uns.....	21
Priming/ Voraktivierung	22
Leistungssteigerung durch „Fairness“	22
Werbung.....	22
Evolutionäre Sozialpsychologie.....	23
Berliner Altersstudie.....	23
Attraktionsforschung.....	23
Eindrucksbildung & Personenwahrnehmung.....	24
Asch´s Konfigurations-Modell (1946).....	24
Experiment von Kelley mit Gastvortragendem	25
Welche Eigenschaften bleiben hängen?	25
Positivität [Folie 42].....	25
06.11.2014.....	26
Wiederholung und Vertiefung.....	26
Negativitätstendenz	26
Physische Erscheinung	26
Attraktive Personen.....	27
Durchschnittswerte und Durchschnittsgesichter	28
Kognitive Sozialpsychologie und Schemata.....	28
13.11.2014.....	29
Informationsverarbeitungen	29
Schematypen [= Taxonomie/ Ordnung] z.B. Stereotypen	29
Was sind die Eigenschaften von Stereotypen?	30
Aufgaben von Stereotypen.....	30
Variablen, die die Benutzung von Stereotypen beeinflussen	30
Big Five (Persönlichkeiten)	31
Soziales Wissen.....	31
Soziale Enkodierung	31
Salienz.....	32
20.11.2014.....	33
Zugänglichkeit der Informationen im Gedächtnis.....	33

Priming	33
Heuristiken	35
Stimmung vs. Emotionen	35
27.11.2014.....	36
Attributionstheorien.....	36
Kulturunabhängig vs. kulturabhängig	36
Theory of mind	36
Attributionstheorie von Weiner (1986).....	37
Interindividuelle Unterschiede im Attributionsstil.....	38
Auswirkungen des Attributionsstils in der Partnerschaft.....	38
Attributionsfehler	39
Fundamentaler Attributionsfehler	39
Actor-Observer-Effekt	39
Der falsche Konsensus-Effekt	39
Der ultimative Attributionsfehler.....	39
04.12.2014.....	40
Actor-Observer-Effekt	40
Selbstbild und Selbstwert.....	40
Messung der Selbstaufmerksamkeit	41
Spiegel	41
Nachentscheidungsdissonanz	41
Selbstaufmerksamkeit (SAM)	41
Selbstdiskrepanztheorie von Higgins (1989)	42
6 Arten von Selbstbildern.....	42
Verschiedene Diskrepanzen sind möglich.....	42
Verschiedene Diskrepanzen lösen unterschiedliche Emotionen aus Higgins 1987	43
Körperwahrnehmungsstörungen	43
Die Selbstwerterhaltungstheorie von Tesser (1988).....	43
Wirkungen von Nähe und Relevanz auf die Leistung.....	44
Wirkungen von Relevanz und Leistung auf die Nähe.....	44
Wirkungen von Leistungen und Nähe auf die Relevanz.....	45
11.12.2014.....	46
Selbstbild und Selbstwert.....	46
Selbstüberwachungs-Theorie (self monitoring, Snyder, 1982)	46
Fehler bzw. Kritik am Self-monitoring Konzept (Laux & Renner, 2002).....	47

Alternativmodell von Wolfe, Lennox & Cutler (1986).....	47
Selbstmotive.....	47
Selbstwert-Steigerung (self-enhancement):	48
Above-Average-Effect.....	48
Kontrollillusion (Langer, 1975)	48
Unrealistischer Optimismus	49
Selbstgefällige Attributionen (Greenberg et al., 1982)	49
Verdrängung (mnemic neglect).....	49
Selektive Akzeptanz und Zurückweisung von Informationen	49
Strategischer sozialer Vergleich	49
Strategische Deutung	50
Self-Handicapping (Jones & Berglas, 1978).....	50
Einfluss der Stimmung.....	51
Kulturelle Einflüsse	52
Self-verification (Swann, 1987, 1990)	52
08.01.2015.....	53
Der Selbstwert.....	53
Selbstwert & Arbeit	54
Personen mit hohem Selbstwert und deren Eigenschaften.....	54
Selbstbild und Gesundheit	55
Woher kommt der Selbstwert?.....	55
Theorie, dass wir verschiedenen Selbstwerte haben (Greenwald).....	55
Einstellung	56
Die Einstellung einer Person zu einem Objekt ist ihre (subjektive) Bewertung des Objekts.....	56
Die Messung von Einstellungen	56
Einstellungsmodell von Fishbein (1965).....	57
Entstehung und Änderung von Einstellungen.....	57
Homogenität der Einstellung.....	58
Einstellungsänderung durch Klassisches Konditionieren	58
Operantes Konditionieren	59
15.01.2015.....	60
Die Wirkung von Einstellungen auf Informationssuche und –verarbeitung	60
Die Wirkung von Einstellungen auf Lernen und Gedächtnis.....	60
Ist Verhalten von Einstellungen abhängig?	60
Verbesserung der Vorhersage.....	61

Theory of Reasoned Action (Fishbein & Ajzen, 1975)	61
Ajzen (1987): Theory of planned behavior	62
Verbesserung der Verhaltensvorhersage	63
Moderatorvariable	63
Zugänglichkeit (Fazio, 1986)	64
Beeinflussung	65
Die Änderung von Einstellungen durch Kommunikation	65
Die Bewertung des Senders.....	65
Sleeper-effect und mögliche Erklärungen dafür	65
Mitteilung.....	66
Vorurteile und Diskriminierung.....	67
3 Komponenten des Vorurteils	67
Nonverbale Indikatoren	68
Ausgelassene Folien in der VO	68
Das Wichtigste auf einen Blick	69
Definitionen und Kurzantworten	69
Thema Einstellungen (kurze Infos)	70
Thema Beeinflussung und Einstellungsänderung (kurze Infos)	70
Quickhelp von mir	71
Prüfungsordner	74
MC Fragen mit vermutlich korrekten Antworten.....	74
MC Fragen mit Antworten, Richtigkeit aber fraglich!	76
MC Fragen ohne oder mit wenigen/ fraglichen Antworten 27.01.2010.....	77
Gruppe A.....	77
Gruppe D	77
MC Fragen mit wenigen/ fraglichen Antworten 17.03.2010 Gruppe B	78
MC Fragen mit Antwortmöglichkeiten 28.04.2010 Gruppe A	80
MC Fragen ohne Antworten [Termin 1, 25.01.2012, Gruppe B].....	82
Offene Fragen.....	84
23.04.2009.....	84
Von unbekanntem Terminen	84

Informationen

Unterlagen zu der LVA

Unter <http://homepage.univie.ac.at/andreas.olbrich/vosozialpsychologie.html> ist die Homepage des Universitätsprofessors zu finden. Dort sind auch unter anderem die Vorlesungsfolien zu finden <http://homepage.univie.ac.at/andreas.olbrich/sozialpsychologiegrundlagen.pdf>. Der Homepage wurden auch viele der nun folgenden Informationen entnommen.

Vorlesungstermine

9. 10., 16. 10., 23. 10., 30. 10., 6. 11., 13. 11., 20. 11., 27. 11., 4. 12., 11. 12., 8. 1., 15. 1., jeweils im HS 1 NIG (19 Uhr).

Inhalt der LVA

- Geschichte der Sozialpsychologie (inkl. Methodenentwicklung)
- Personenwahrnehmung
- Selbstwert und Selbstbild
- Einstellungen
- Vorurteile und Diskriminierung

Prüfung

Art der Prüfung: Multiple Choice Prüfung. 15 Fragen mit je 4 Antwortmöglichkeiten, wovon mindestens 1, maximal 2, richtig sind. Bei jeder MC Frage können 2 Punkte generiert werden=> maximal 30 Punkte. Wenn bei einer Frage eine Antwort richtig ist und man kreuzt diese an, bekommt man zwei Punkte. Sind zwei Antworten richtig, nur eines davon wird angekreuzt, bekommt man einen Punkt. Wird ein richtiges und ein falsches angekreuzt, bekommt man 0 Punkte. Um positiv zu sein werden 50% benötigt. Minuspunkte gibt es nicht.

Prüfungstermine: 29.1.2015. 2. Termin: Anfang März. 3. Termin: Ende April. 4. Termin: Mitte Juni

Zusätzliche Infos [vom 08.01.2015]: Beim ersten Termin wird es sicher 300 Plätze geben und zwei Prüfungszeiten, eine um 19 und eine um grob 19.45. Die Prüfung dauert maximal 45 Minuten, wir werden aber eher rasch fertig sein.

Prüfungsstoff

- Hogg, , M. A., & Vaughan, G. M. (2014). Social psychology. Harlow: Pearson education. Kapitel 1 bis 6 und 10
- Vorlesungsfolien und Vorlesungsinhalt

Über diese Ausarbeitung

Falls jemand in meiner Ausarbeitung Fehler findet, beispielsweise an jenen Stellen wo ich mir unsicher bin [rot geschrieben oder mit Fragezeichen markiert],... würde ich mich sehr über eine [E-Mail](#) mit Feedback freuen. Aber auch so freue ich mich natürlich über jedes Feedback oder jede Verbesserungsidee 😊.

Anmerkungen des Vortragenden schrieb ich meist in (), Anmerkungen von mir immer in [].

09.10.2014

Informationen zur Lehrveranstaltung

Es gibt keine Anmeldung zur LVA, es ist lediglich eine Anmeldung zur Prüfung (über [Univis](#)) notwendig. Für die Prüfung wird es 4 Termine geben [siehe Seite zuvor].

Die Prüfung dauert 45 Minuten und ist Multiple Choice. Es werden 15 Fragen gestellt, wobei mindestens 50% richtig beantwortet werden müssen um auf die Prüfung positiv zu sein.

Prüfungstoff: Hogg & Vaughan (2014). Social Psychology. Harlow: Pearson Education. Kapitel 1-6 und 10. Das Buch ist in Englisch verfasst und kostet grob 58 Euro. Das Buch gibt es in verschiedenen Auflagen und zeigt die europäische Sicht der Sozialpsychologie.

Von seiner Homepage <http://homepage.univie.ac.at/andreas.olbrich/vosozialpsychologie.html> können die PowerPoint Folien im PDF Format heruntergeladen werden. Sie decken sich grob zu 80-90% mit dem Inhalt des Buches und enthalten darüber hinaus neuere, zusätzliche Erkenntnisse bzw. sind Richtigstellungen von Sachen, die im Buch falsch sind oder vergessen wurden. Die Folien sind auf Deutsch, das Buch ist auf Englisch gehalten.

Falls die VO einmal ausfällt steht das auch auf der Homepage. Daher ist es gut 2 Stunden vor der VO sicherheitshalber auf der Homepage nachzuschauen, ob die VO-Einheit stattfindet. Die Termine der Vorlesung sind in den Folien und auf der Homepage zu finden, aufpassen, manchmal entfällt eine VO-Einheit durch eine Prüfung.

Unterschied zwischen der Sozialpsychologie und der Soziologie

[Univ. Prof. Dr. Werner Herkner](#) ist ein Wiener Sozialpsychologe. Laut ihm liegt der Unterschied zwischen der Sozialpsychologie und der Soziologie darin, dass in der Psychologie der **einzelne Mensch** in einer **gewissen Situation** und **innerhalb einer Gruppe von Menschen** (Gruppen gibt es ab 2 Personen, nennt man dann [Dyade](#) [Zweierbeziehung]), betrachtet wird. Dabei ist interessant, wie sich gewisse Menschen in gewissen Situationen **verhalten**.

Beispiel VO: Schauen viele StudentInnen auf den Vortragenden, hat dieser dadurch einen höheren Puls als sonst, kommt ins Schwitzen, kann durch die Situation aber vielleicht auch Sachen dann besser als sonst.

Aktivierung und Leistung erbringen

[Zajonc](#) meint, dass wenn wir aktiver sind etwas besser können was wir gut gelernt haben, hingegen Sachen schlechter können, die wir schlecht gelernt haben.

Beispiel Gedicht aufsagen: manche Menschen können „draußen“ z.B. vor Publikum, vor der Klasse,... ein Gedichte besser aufsagen als wenn sie alleine wären, andere dafür schlechter und fangen dann z.B. zu stottern an. Er machte die Erkenntnis, indem er StudentInnen bei der Prüfung raus holte und diese dann vor allen 500 StudentInnen die Prüfung mündlich ablegen mussten, dass jene StudentInnen dann gut waren, die den Stoff wirklich gut konnten.

Interaktion

- **Unidirektional:** Von A nach B aber nicht zurück.
- **Bidirektional:** Von A nach B und zurück. Kelley stellte fest, dass eine VO eine Interaktion darstellt, somit bidirektional ist und wenn beide Seiten gut drauf sind, es eine gute VO werden wird. Ist hingegen eine Seite schlecht gelaunt, wird die VO nicht so gut laufen. Dies gilt auch für alle anderen Kommunikationen z.B. Gestik, Mimik, wenn StudentInnen während der VO den HS verlassen,...

Die Sozialpsychologie stellte fest, dass es nicht immer nur um eine reale Interaktion gehen muss, sondern Ergebnis bereits erzielt werden können, wenn wir sagen „Stellen sie sich vor, dass andere Menschen hier sind“=> Die Vorstellungen führt schon zu anderen bzw. wichtigen Ergebnissen. Menschen die z.B. Prüfungsangst haben und sich vorstellen, dass der Prüfer vor ihnen steht und Fragen stellt, bei denen kann physiologisch festgestellt werden, dass sie erregt sind, sich nicht gut fühlen und weniger können als sonst. Auch Experiment mit Einwegspiegel zeigte ähnliche Ergebnisse: Die Vpn [Versuchspersonen] wurden vor Einwegspiegel gestellt wo sie nicht wussten, ob sie beobachtet werden oder nicht=> sie waren meist „braver“, da sie die Vorstellung hatten, dass vermeintlich jemand da ist und diese Vorstellung führte zu einem anderen Verhalten.

Anderes Beispiel: Menschen die Angst haben, dass sie krank werden und deshalb Schutzmaske aufsetzen, es aber andererseits Menschen gibt die es lieben in der Masse zu sein, sich beweisen wollen bzw. anderen zeigen wollen, dass sie intelligent sind, sich waschen können,... während andere Menschen (wie die erstere Gruppe) negative Gedanken haben, alles abblocken und sich schützen wollen.

Feeling/ Stimmung

Bereits in der Früh hat man ein gewisses Gefühl, wie der Tag so sein/ werden wird. „**Bad Hair Day**“ wo man schon im Spiegel sieht, dass man schlechte Frisur hat und der Tag dann sicher auch schlecht werden wird=> man fühlt sich schlechter, schneidet auch bei Tests (z.B. IQ Test) schlechter ab und trifft deutlich mehr Fehlentscheidungen. Die Stimmung kann auch durch die Sonne beeinflusst werden, wir sind dann zufriedener mit unserem Leben, während wir bei Nebel oder Regen unzufriedener sind.

Menschen lassen sich leicht manipulieren z.B. mit Stift: geben Menschen 15 Minuten lang den Stift von links nach rechts in den Mund fühlen sie sich dann besser. Möchte man sich schlechter fühlen, sollte man den Stift wie eine Zigarette in den Mund stecken, also den Stift nach vorne hängen lassen, so kann aber auch besser gelernt werden (Studie „Facial Feedback-Hypothese“ von Lepper et al.) [Bei einem NLP Seminar lernte ich, dass bei Callcentern, bei denen selbstmordgefährdete Menschen anrufen, diese oft gefragt werden wo sie sind, ob sie sich drinnen oder draußen befinden, ob sie den Himmel sehen können, welche Farbe dieser hat bzw. Fragen zur Decke gestellt bekommen, damit die Menschen länger nach oben schauen, dadurch aufrechter stehen, den Kopf heben und das zur Folge hat, dass sie „positiver“ werden.]

Durch Ausschüttung von Hormonen oder deren Zufuhr kann der Zustand auch verändert werden. Nahrungsstoffe wie Salami, Schokolade, Camembert, Banane... führen dem Menschen „Glücksstoffe“ zu=> gibt auch biologische Mittel die Stimmung zu heben. Heißhunger gibt es meist bei Mangelerscheinung. Bei Experimenten wurde gesehen, dass wenn der Mensch Heißhunger hat und einkaufen geht, dann meist Sachen kauft, die sie „glücklich“ machen, da der Körper den Stoff braucht, der Körper unterbewusst danach verlangt und wir es dann kaufen.

Gefühle

Ärger wirkt oft meist kurzfristig z.B. wenn uns jemand Platz, Sitzplatz oder einen Abstellplatz beim Auto wegnimmt... Umgekehrt kann uns auch etwas freuen z.B. wenn wir im Lotto gewinnen. Studien zeigen, dass nach dem Gewinn von großen Summen die Lottogewinner bei Befragungen nach einer Woche glücklicher sind als zuvor. Menschen, denen etwas passierte z.B. Unfall und 2 Gliedmaßen amputiert wurden, sind eine Woche nach dem Unglück nicht so glücklich wie zuvor. Warten wir 18 Monate und fragen die Menschen erneut wie es ihnen geht und wie zufrieden sie mit ihrem Leben sind, erhalten wir ein anderes Ergebnis als nach einer Woche: die Lottomillionäre sind unter dem Normalwert gesunken, während die Mehrzahl der amputierten Menschen auf dem Niveau der „Normalen“ sind. Es gibt aber keinen linearen Anstieg zwischen den Befragungen, vor allem bei den Amputierten, sondern mehr eine Kurve, die am Anfang lange Zeit gerade bleibt und dann im Zeitverlauf stark zunimmt, da erst dann die Menschen ins normale Leben zurückkommen, Lebensqualität dazu gewinnen, Freundschaften erkennen,...

Verhaltensweisen (behaviours) und ABC

Warum verhalten sich manche Menschen so, sind laut, gähnen, sitzen anders als die anderen Menschen,...? Interessant ist auch, dass es oft Sitzzwillinge gibt, sodass Nachbarn z.B. bei uns im HS, oft 2 Menschen nebeneinander sehr ähnlich sitzen. Kann man auch in vielen anderen Bereichen verwenden z.B. bei Rhetorikseminaren orientieren sich Menschen oft an Sitznachbarn und denken nicht darüber nach, wie sie selbst sitzen oder stehen. Problem bei Rhetorikseminaren ist oft, dass häufig gelehrt wird, dass z.B. Hände verschränken häufig als „Ablehnung“ ausgelegt wird, während fast keiner das [Hände verschränken] bewusst macht oder wirklich Ablehnung ausdrücken möchte, sondern in nur ganz wenigen Fällen das zutrifft=> wird also bei Seminaren falsch gelehrt und damit Geld gemacht, obwohl es wissenschaftlich widerlegt ist. Auf die 3 ABC Punkte werden wir immer wieder zurückschauen bzw. darauf achten:

- **A**ffekt (Gefühle, Emotionen)
- **B**ehaviour (Verhalten und Verhaltensweisen)
- **C**ognitions (Gedanken, Wissen)

Soziales Wissen

Beispiel für soziales Wissen: **wie verhält man sich in einer Situation richtig** z.B. im Restaurant und wie bei McDonald's? Wie bestellt man, wie und wo zahlt man, KellnerIn vs. Schalter,...? Wir lernen stark durch Beobachtungen von Anderen und Kommunikation. Beispielsweise sehen wir beim Mäci wie Menschen das machen und ahmen es dann nach.

Andere Beispiele: ausgehen oder Interview zu dem man geht, wo man sich überlegt, was man sich anzieht. Können dann reden, lesen, lernen, beobachten, ... und uns dadurch soziales Wissen aneignen. Das soziale Wissen ist sehr wichtig und schnell einzusetzen um auch Situationen zu beurteilen.

Rollett: Österreichische Entwicklungspsychologin, die sich wissenschaftlich mit LehrerInnen auseinandersetzte: sie holte sich Feedback von LehrerInnen, SchülerInnen, DirektorInnen,... und fragte wer gute LehrerInnen sind und legte anschließend den LehrerInnen Fotos von Schulsituationen hin z.B. ein Foto der den jetzigen HS samt Menschenmenge zeigt. Die Lehrkräfte wurden gefragt, was sie auf den Fotos sehen. Schlechte LehrerInnen zählten oft einzelne Details auf z.B. wer wo sitzt, was die SchülerInnen anhaben, vor sich liegen haben,.... Gute LehrerInnen hingegen interpretierten die Situation und erkannten, dass alle nach vorne schauen=> Situation interessant sein muss. Durch Erfahrung

wissen diese LehrerInnen auch oft wie sie sich zu verhalten haben und sind dadurch dann auch meist bessere LehrerInnen.

Ähnliches Experiment mit SchachspielerInnen, denen man Schachbrett mit verschiedenen Situationen zeigte. Relevante Stellungen konnten gute SchachspielerInnen gut abspeichern, abrufen und dies auch noch nach langer Zeit. Wurden aber sinnlose Situationen vorgegeben z.B. mehrere Damen am Brett, konnten sie die Situation schlechter abspeichern als Anfänger. Ähnlich ist es auch bei uns, dass wir mit sinnlosen Situationen Probleme haben und diese nicht gut abspeichern können. Gute Mass-eure z.B. können gut nebenbei plaudern, schlechte müssen oft schweigen.

Attribution

Welche Bedeutung gebe ich einer Ursache? Was schreibe ich ihr zu? Bin ich schuld an einer Situation oder jemand anderer? [[Mehr Infos](#)]

- **Interne Zuschreibung** [Persönlichkeit]: Ich bin schuld
- **Externe Zuschreibung** [Situation]: jemand anderer ist schuld

Beispiel negative Prüfung: Bei einer internen Zuschreibung findet man, dass man zu wenig gelernt hat. Bei einer externen, dass der Prüfer/ die Prüferin schuld ist weil er/sie Fragen stellte, die keiner beantworten kann.

Es gibt Unterschiede in der Kultur, aber auch bei Personen, die eher zu einem der beiden tendieren. Oft lernt man das „tendieren“ von den Eltern und es gibt einen großen Prozentsatz, wo die Kinder es so wie die Eltern machen.

- **Günstige Attribution:** Schreibe mir den Erfolg zu z.B. „Ich habe mich gründlich vorbereitet“, „Ich habe mich sehr angestrengt“, „Das liegt mir gut“, „Das habe ich leicht kapiert“,...[[Quelle](#)]
- **Ungünstige Attribution:** **negative Sicht und schreibe Erfolg Anderem/ Anderen zu** z.B. „Mein Gott, hatte ich Glück“, „Sie hat leichte Aufgaben gestellt“, „Das habe ich ausnahmsweise einmal verstanden“.

Ist wichtig für Partnerschaft und Partnerschaftstherapie: Beispiel Mann, der seiner Frau eine Rose schenkt und die Frau sich bei günstiger Attribution denkt, dass er sie wirklich liebt, umgekehrt bei ungünstiger Attribution denkt „Was hat der jetzt schon wieder angestellt?“. Sieht man sich bei einem Pärchen an ob dieses Pärchen eine günstig oder ungünstige Attribution hat, kann man sehr gut vorhersagen, ob die Beziehung in einem Jahr gut sein wird oder nicht.

Selbstbild und Sympathie durch Wiederholung

Das Selbstbild ist in den USA, D, Österreich, Polen, ... relevant, nicht wichtig bei Ländern wie China, Ecuador,... Amerikaner haben einen höheren Selbstwert als Österreicher, daher schreiben Menschen aus den USA anderen Menschen auch eher positive Eigenschaften zu als Österreicher dies tun. Billy Wilder (Regisseur aus Österreich) meinte, dass in den USA jeder ein Genie ist, außer man beweist das Gegenteil, umgekehrt in Österreich, jeder ein Trottel ist, außer er beweist das Gegenteil=> ist also auch kulturell abhängig und spielt große Rolle=> muss man immer auch bei Forschung, Statistiken, Ergebnissen, Studien,... bedenken.

Anderes Beispiel mit Wasser: Ist Römerquelle oder Granderwasser besser? Wenn wir einen Gegenstand sehen wird er uns immer sympathischer, je öfters wir ihn sehen. Kann man auch mit japani-

schen oder chinesischen Schriftzeichen machen: sieht man ein Zeichen 4 Mal, ist es nicht so sympathisch, sehen wir es 5000 Mal, ist es uns sympathischer als zuvor.

Anerkannter Forscher in dem Bereich ist der Herr [Zajonc](#) (Schrift „Preferences need no inferences“). Wichtig ist, dass beim ersten Mal sehen wir dem Gegenstand gegenüber neutral oder leicht positiv eingestellt sein müssen. Sehen wir ihn dann öfters, wird er uns immer sympathischer. Anderes Beispiel mit Studentin auf der Uni, die, wenn sie jedes Mal mit in der VO war, viel sympathischer eingestuft wurde als wenn man sie selten sah oder erst recht, wenn man sie nur ein einziges Mal sah.

Schöne Menschen und ihre Wirkung auf andere Menschen

Schöne Menschen werden auch besser evaluiert als hässliche Menschen. Menschen, die wir sympathisch finden, vor allem durch Schönheit, finden wir intelligenter, kompetenter,... Schöne Männer verdienen auch mehr, Männer 24% und Frauen 17% (Studie von Hamermesh). Untersuchung auch bei Frauen mit Nasen OP, wo Frauen oft 8% mehr nach der OP verdienten.

Untersuchung seit 1972: Schöne Studentinnen werden bei schriftlichen Prüfungen besser evaluiert als hässliche, wobei das Geschlecht des Prüfers egal ist, bei männlichen Studenten gab es aber keine Vorteile.

Studie zu schönen Menschen, dass diese meist sozial intelligenter sind, liegt aber daran, dass wir uns länger mit schönen Menschen beschäftigen und sie dadurch besser den sozialen Umgang lernen. Auch hierarchisch höhergestellte Personen wirken auf uns schöner und viele andere Faktoren spielen dabei eine Rolle. Vieles geht dabei auch schnell vor sich, denken nicht darüber nach z.B. ob wir jemanden sympathisch finden wird in 50 Millisekunden entschieden bevor wir eigentlich nachdenken können und schätzen den anderen aber auch sehr richtig ein, beispielsweise schätzen wir andere punkto Intelligenz zu 70% korrekt ein.

Führungsverhalten

Lange dachte man, dass es Führungsleute gibt, stimmt aber nicht, sondern geht mehr ums Verhalten und das ist aus heutiger Sicht erlernbar!

Attraktion und Liebe

Menschen sind diesbezüglich leicht manipulierbar, vor allem Männer. Physische Erregung wird oft falsch interpretiert und glauben z.B., dass diese Erregung auf Schönheit und Sympathie zurückzuführen ist, obwohl das gar nicht stimmt. Beispiel Männer, die man Liegestütze machen ließ und wenn sie dann direkt danach eine Frau sahen, diese meist nicht hübsch fanden, mit Resterregung meist sympathisch empfanden. Ist bei Frauen auch der Fall, aber nicht so häufig wie bei Männern. Mehr zum Thema Körperwahrnehmung lernen wir im nächsten Semester.

16.10.2014**Hypothese und Theorie**

Definition der Sozialpsychologie: Laut Allport, einer der großen Sozialpsychologen aus den USA, gibt es 3 Variablen die vorkommen und sehr wichtig sind: **A**ffekt, **B**ehavior, **C**ognition (die ABC).

Es werden Theorien und Hypothesen aufgestellt, die oft auch messbar sind. Eine Theorie besteht aus Definitionen und Hypothesen.

Beispiel für eine Hypothese: wenn wir in dunklen Räumen sind, sprechen wir schlechter über unsere Eltern. Hypothese wurde überprüft und stimmt! Auch mehr Schimpfwörter und sexuelle Ausdrücke werden verwendet, wenn man mit PartnerIn im Dunklen redet.

Eine **Theorie** muss widerspruchsfrei und in sich geschlossen sein. Somit darf nicht in einem Satz das Gegenteil vom Satz zuvor stehen. Eine Theorie ist umso besser, je mehr Phänomene man mit ihr erklären und vorhersagen kann. Daher ist es besser, wenn eine Theorie nicht nur im Labor „nachgewiesen“ wird, sondern auch in der realen Welt überprüft werden kann und überprüft wird.

Beispiel für eine **einfache Theorie** ist $E=mc^2$. Was dahinter steckt ist vielleicht komplexer und bedarf langen Beweisführung, Theorie ist aber in der Form/ Schreibweise so kurz und einfach gehalten wie möglich. Theorien sollten auch generalisierbar sein (z.B. immer gelten und nicht nur in Wien, heute um 19.30 in dem HS). In der Psychologie gibt es keinen Beweis, sondern nur eine [Falsifizierung](#).

Beispiel für eine Hypothese: Machen aggressive TV-Filme Kinder im Volksschul-Alter aggressiver?

- Behinderung: z.B. Kinder die nicht sehen, hören,... können und dadurch den Film anders wahrnehmen.
- Messen: Wie messen wir? Verhaltensbeobachtung z.B. im Spielraum mit Spiegel und die Kinder wissen nicht, dass man sie beobachtet oder werden auf Video aufgenommen. Fraglich ist, was aggressiv ist. Beispiel hierfür wäre ein Kind, das einer Puppe eine Ohrfeige gibt. Was ist nicht aggressiv? Z.B. zwei Puppen, die sich küssen.
- Wichtig: Vergleichbare Anzahl an Kindern in allen Gruppen, bei uns 3 Gruppen und jeweils 20 Kinder. Auch Sozialisation, Geschlecht,... muss alles sehr ähnlich sein, um die Versuchsgruppen vergleichbar machen zu können.
- Die Frage ob Filme Kinder aggressiver machen gibt es schon seit den 60er Jahren.
- Langzeitstudie 1984: Kinder wurden schon seit 60er „verfolgt“ und später angeschaut wie die Schullaufbahn verlief, was LehrerInnen zu den SchülerInnen sagen,... 30 Jahre später wurde überprüft, ob sie kriminell wurden und es zu einer Verurteilung kam.
- Infos zur Metaanalyse 2002: Vpn steht für Versuchspersonen. Zahl am Anfang ist Anzahl der Studien.
- Lernen durch Beobachtung gilt scheinbar auch hier, dadurch werden die VS Kinder später auch aggressiver.
- Frage aus dem Zuschauerraum, ob dies bei Ego-Shootern auch der Fall sei wie bei Filmen. Studienergebnisse sind noch nicht eindeutig! Durchschnittsspieler von Shootern ist 40 und männlich.

Experiment

Unabhängige Variable: Beispiel schummrige Stimmung und wir reden dann schlechter über andere Menschen. Wir können sagen, dass die Lichtquelle eine unabhängige Variable ist und das gehaltvolle Reden die abhängige Variable ist. Versuchen auch klare Aussagen zu finden beim Experiment.

Verschieden Formen des Experiments - Labor

Labore versuchen diverse Störvariablen auszuschalten, eventuell wird das Experiment sogar in einem leeren Raum durchgeführt. Einwegspiegel, möglichst leerer Raum, einfarbig und neutral (z.B. roter Raum könnte aggressiver machen als ein blauer Raum macht. Ist aber auch wichtig, alles konstant zu halten z.B. die Farbe des Raumes).

Verschieden Formen des Experiments - Feldexperiment

Ein [Feldexperiment](#) findet in der realen Welt statt. Beispiel Einkaufen bei klassischer Musik und Auswirkungen auf das Kaufverhalten: Experiment mit 3 großen Kaufhäusern in Wien mit je einer Woche anderer Musik. Es wurde überprüft, ob sich der Umsatz verändert. Ergebnis war, dass es keinen Unterschied gab ob Pop, Klassik oder keine Musik beschallt wurde. Im Moment läuft ein Experiment mit Düften in Apotheken: wenn Düfte versprüht werden, die nicht dem Apothekenduft entsprechen z.B. Kokos, Papaya, ... dann steigerte es den Umsatz der Apotheke um 27%, zumindest bis jetzt in der laufenden Studie.

Anderes Experiment 2003 in Rattersdorf: Wie gut kann man Wahlen vorhersagen? Wahlforscher rufen normalerweise vor der Wahl Menschen an, könnte man aber auch mit Fragebogen machen, oder wie es bei dem Experiment praktiziert wurde, Wahlsimulation mit Bürgermeister, Amtsleiter, Wahllokal, Urne und so weiter, also eine richtige Wahl simulieren, zu der die Menschen gingen. Weiters wurden die Menschen angerufen und via Fragebogen befragt. Fast alle machten mit und Wahlsimulation fand eine Woche vor der Wahl statt. Ergebnis war, dass man auf das % genau richtig lag und auch vorhersagen konnte, wie die Wahl in der Stadt bei der tatsächlichen Wahl ausgehen wird.

Interessant war auch, dass die Verlierer dazu neigten die Wähler schlechtzureden, da die Verlierer nicht von ihnen gewählt wurden.

Aufforderungscharakter beim Feldexperiment: Oft habe die ProbandInnen das Gefühl den/die VersuchsleiterIn auch gut dastehen zu lassen (sodass das Experiment für ihn/sie klappt). Daher sollte man als LeiterIn nicht alles den ProbandInnen sagen z.B. was Ziel des Feldexperiments ist, daher besser täuschen und die Versuchspersonen nachher (muss man!) aufklären um was es tatsächlich ging und fragen, ob die Daten dann auch wirklich für das Experiment verwendet werden dürfen. Wenn er/sie nein sagt müssen die Daten auch wirklich zerstört werden, am besten sofort machen und der Person mitgeben. Der Wunsch, dass eine Versuchsperson dann doch nicht möchte, dass ihre Daten verwendet werden, kommt aber selten vor.

Soziale Erwünschtheit: Nur das berücksichtigen um was es geht, über Rest hinwegsehen z.B. wenn jemand Fingernägel kaut ist das in den meisten Experimenten uninteressant und wird darüber hinweggesehen.

Versuchsleitereffekte: Haben auch Hypothesen, die sie gerne falsifizieren oder bestätigen möchten. Wenn auch nur unterbewusst (von beiden Seiten aus), können die Versuchspersonen beeinflusst werden z.B. durch Nicken, „aahmmm“ und so weiter. Beispiel von ihm: wenn Vp gewisses Wort sagt und man dann nickt und „ahmmm“ sagt, dann wird die Vp öfters das Wort wieder sagen.

Nicht-experimentelle Methoden

Archiv-Studien: z.B. Entscheidungsfindungsprozesse von USA-Administrationen, beispielsweise Krieg im Vietnam, Schweinebucht, Korea,... und welche Faktoren es gibt, die eine Rolle gespielt haben könnten. Beispielsweise führen niedriger Selbstwert der Gruppe, niedriger Selbstwert der Führungspersonen (z.B. Präsident), zu homogene Faktoren (gleiche Schulen, Geschlecht, Alter), wenig Zeit, Ultimaten,... zu einer schlechteren Entscheidungsfindung und öfters zu Krieg.

Case-Studies: z.B. Autobiografien und in dem Beispiel mit US Präsidenten, dass er aktiv sein sollte, gestalten, gute Stressverarbeitung aufweisen sollte und in sich keinen Zweifel in seinem Tun sehen sollte. Schlechte US-Präsidenten raunzen oft, sind von der Geschichte getrieben, sagen sie können nichts gestalten,...

Umfrage: Beispiel Mariahilferstraße und ihre Neugestaltung.

Feldstudien: Wenn man lange arbeitslos ist sinkt das Selbstwertgefühl, geht oft [physisch] langsamer z.B. über die Straße, lächelt weniger, Bewegungen werden langsamer, sind öfters Depressiv,...

Ethische Grundbedingungen

Vpn sollten durch ein Experiment nicht geschädigt werden. Nach einem Experiment von [Stanley Milgram](#) wurden die Vpn gleich nach dem Experiment und 1 Jahr später untersucht um zu überprüfen, ob sie geschädigt wurden und falls ja, ihnen helfen um sie wieder in gute Bahnen zu lenken. Alle waren aber nach dem Experiment nicht geschädigt.

Bei Experimenten mit Menschen ist es üblich ExpertInnen zu befragen, ob das Experiment sinnvoll und durchführbar ist. Anschließend muss eine Ethikkommission zustimmen, meist auch Forschungsgelder beschaffen werden und dafür Kommissionen zustimmen sowie die beteiligten Personen, bei Kindern beispielsweise deren Eltern, damit das Experiment durchgeführt werden darf.

Täuschungen sollen vermieden werden, aber auch nicht alles zum Experiment sollte gesagt werden, wenn das nicht gut für die Aussagekraft des Experiments wäre. In dem Fall MUSS aber nachher den Vpn genau erklärt werden was untersucht wurde, wie das Experiment aufgebaut ist, welche Reaktionen gemessen wurden,... Die Vpn sollten auch positives aus dem Experiment mitnehmen, was auch pädagogisch gut ist. Ferner muss ihre Zustimmung eingeholt werden ihre Daten verwenden zu dürfen und die Anonymität garantiert werden, woraufhin oft auch auf der ersten Seite z.B. eines Fragebogens hingewiesen wird.

Die Anfänge (Geschichte)

Die Anfänge sind nicht klar, auch nicht, wann das erste Sozialpsychologische-Experiment durchgeführt wurde. Meist wird Herr Triplett (1898) genannt. Er war ein alter Spieler, der gerne bei Radrennen wettete, aber oft verlor. Er wollte wissen wie das mit dem Gewinnen wirklich ist und untersuchte Kinder und ob sie unter Wettkampfbedingungen beim Angeleihen schneller sind. Seine Hypothese war, dass wenn man im Training einen Wettkampf „simuliert“, anschließend auch im richtigen Wettkampf schneller ist.

Völkerpsychologie: Sprach- und Kulturgemeinschaften schließen sich zusammen, Bildung, wie wichtig ist Sprache, Sinn des Mythos, Sitten, ... und machte viele vergleichende historische Erzählungen, vor allem viel gelesen.

Le Bon schaute sich die **Massenpsychologie** an. Er war eher ein Schreibtischpsychologe. Laut ihm wird das Individuum in der Gruppe emotional, primitiv, IQ sinkt, Verantwortung sinkt, „steckt“ sich von anderen an und agiert eher wie ein „Tier“. Wurde so angenommen und jahrzehntelang gelehrt, bis man erst in den 2000er Jahren Metastudien machte und nun weiß, dass dies ziemlich falsch ist. Die meisten Leute sind nicht irrational in der Masse, sondern relativ vorhersehbar, verhalten sich klar und die Massenpanik entsteht erst viel viel später. Menschen orientieren sich mehr an ihre Sitz-/Steh-Nachbarn, wie die sich verhalten und sind dann auch eher ruhig. Liegt auch daran, dass Menschen oft nicht alleine zu Veranstaltungen gehen z.B. zu einem Konzert, Sportereignis, Event,... sondern meist mit FreundInnen dort sind, dadurch auch „braver“ sind und sich an deren Verhalten orientieren.

Interaktion mit dem „Gegner“ z.B. der Polizei spielt eine große Rolle und wie die einem begegnen. Der zweite Faktor ist jener, wenn die Masse in einen verengten Raum gedrängt wird=> **Crowding-Effekt**=> Menschen fühlen sich beengt und gestresst=> Stimmung wird negativer, erhöhte Aggression kann folgen (**Reicher** wies dies bei englischen Demonstranten nach, vor allem Brücken sind gefährlich und schlecht, darauf muss geachtet werden, weite Flächen sind deutlich besser für Demonstrationen geeignet). Oder Schiffunglücke, wo die meisten Menschen sehr ruhig und gelassen sind und nur sehr wenige panisch werden.

- **McDougall 1920:** Können uns als Einzelner in der Gruppe an mehr erinnern, als wenn wir alleine sind. Phänomen ist bis heute nicht vollständig geklärt!
- **1924: erstes Lehrbuch für Psychologie**, herausgegeben von **Allport**. Gesellschaftliche Phänomene erklären, oft nicht experimentell.

Behaviorismus: Verhalten kann leicht manipuliert werden, lernen gut steuerbar, Verhalten kann vorhergesagt werden (Reiz=> Reaktion).

23.10.2014

Geschichte Teil 2

Geschichte ist wichtig um zu wissen, wie Forschungstheorien, Paradigmen, ... entstanden sind.

Große Industrialisierung, Menschen strömen in die Städte, arbeiten in Fabriken, aber auch Massenarbeitslosigkeit und Hunger=> Unruhen=> es tat sich dann auch viel in der Forschung, vor allem bei den Franzosen und Italienern bezüglich Massenpsychologie.

Le Bon: Ansteckung von der Masse=> wenn wir unter diesen Umständen etwas machen z.B. eine Scheibe einschlagen sollten wir nicht so streng gerichtlich be- und verurteilt werden, da wir durch die Masse „dumm“ werden und diese Masse für uns nicht gut ist.

Erst grob 2005 führte man eine Metaanalyse über Massenpsychologie durch und kam zum Ergebnis, dass vieles was man zuvor annahm, nicht stimmt, im Gegenteil, die meisten Menschen nicht aggressiv sind, sich an Nachbarn orientieren, in der Masse nicht anonym sind (durch Freunde die man mit hat) und die meisten Menschen verhalten sich klar=> kann auch gut vorhergesagt werden wie gehandelt wird=> gibt auch Fluchtwege in Gebäuden und diese sind so wie sie sind entworfen worden, da man weiß, wo sich Leute in der Panik befinden werden, hinschauen und dann hinlaufen werden.

Probleme bei Demonstrationen entstehen, wenn eine Gruppe sehr aggressiv auftritt. Tragen Polizisten Sticker, Schild mit Plüsch und so weiter, wirken sie anders und netter. Auch werden oft Zivilpolizisten unter den Demonstranten mitgeschickt, die Witze machen, die Stimmung der Demonstranten aufhellt und diese dadurch weniger aggressiv sind.

1920 und Gruppeneist: In Gruppen erinnern wir uns an gelerntes, was wir einzeln nicht mehr können/ nicht mehr wissen=> Gruppe macht uns ein Gedächtnis bzw. Geist [„Gruppeneist“] der über der Gruppe schwebt und hilft mehr Dinge zu erinnern, als wenn wir alleine an eine Situation denken. Wie das genau funktioniert wissen wir noch nicht sicher, daher auch interessantes Gebiet für Diplomarbeiten. Der Gruppeneist gilt vor allem für Arbeitsgruppen.

Wenn ein Kind beim Aufsagen eines Gedichts es schnell runterspricht hat es das Gedicht meist gut gelernt, stottert es hingegen viel herum, vermutlich nicht [bezieht sich auch auf Sport wo man im Wettkampf, wenn man etwas gut kann, dort es noch besser kann, siehe letzte VO-Einheit].

Wir brauchen eine wissenschaftliche Basis und es soll auch im Idealfall wo anders erforscht werden können z.B. Studien aus Wien auch in der USA durchführbar sein=> Experimente müssen wiederholbar, objektiv sein und alles gemessen werden können.

Behaviorismus: Versuche zuerst mit Tieren, dann kam man drauf, dass man behavioristische Experimente auch mit Menschen machen kann.

Skinner-Box: Vortragender erzählte dazu nichts, da wir das bereits in anderen Vorlesungen hörten.

Little-Albert-Experiment

Das „Little-Albert-Experiment“ wurde 1920 von Watson und seiner Assistentin Rayner durchgeführt. Der „Kleine Albert“ war der Sohn einer Krankenschwester und hieß nicht wirklich Albert. Das Experiment wurde der Mutter nicht erklärt, was gemacht wird und wofür das Experiment dient. Albert war

von Geburt an robust, aufgeweckt, schwerer als der Durchschnitt und hält viel aus. Der Bursche war 9 Monate alt, als er zum ersten Mal [war eine Vorstudie] getestet wurde. Dabei wurde er auf den Tisch gesetzt und ihm wurden mehrere Dinge zum Spielen gegeben: weiße Ratte (Albert grabbelte zur weißen Ratte), Hase (gefiel ihm auch), Hund, Affe, Wollknäuel, Spielzeug,... Alles war für ihn interessant und er hatte nirgendwo Angst. Anschließend wurden negative Situationen geschaffen, indem eine Metallplatte genommen wurde und mit einem Hammer draufgeschlagen wurde. Albert gefiel es nicht=> Reiz, den er nicht mochte.

2 Monate vergingen. Mit 11 Monaten wurden die Gegenstände erneut Albert gezeigt und als er hingreifen wollte, erschreckte man ihn, indem mit dem Hammer auf die Platte geschlagen wurde=> Albert erschrak, fiel nach vorne und tat sich weh. Beim zweiten Gegenstand machte man es ebenso, durchs Erschrecken weinte er. 1 Woche später zeigte man ihm erneut eine Ratte und er reagierte nicht negativ darauf. Später zeigte man ihm noch einmal die Ratte und erschreckte Albert erneut, er fiel wieder um vor Schrecken. Dies wurde einige Male wiederholt. Beim fünften Mal weinte er alleine durchs herzeigen der Ratte. Beim 6ten und 7ten mal erneut mit Geräusch, wieder weinte er. Beim 8ten Mal erneut ohne Geräusch und er weinte. Nach 5 Tagen ließ man ihn mit Spielzeug spielen und alles war normal. Anschließend zeigte man ihm die Ratte und er weinte wieder. Dies wurde einige Male wiederholte, bis er flüchten wollte. Nur Spielzeug zeigen wurde einige Male wiederholt und dann erneut Spielzeug + Ratte. Das negative Gefühl generalisierte sich, da er bei späteren Versuchen [waren noch einige dazwischen] auch auf Pelzmantel negativ reagierte [durch Konditionierung] und weinte. Später mit verschiedenen Durchläufen reagierte er auch negativ auf Hasen und schlussendlich auch auf Hunde. Verschiedene andere Versuche wurden gemacht und anschließend der Raum gewechselt um auszuschließen, ob es auch am Raum liegen könnte, aber auch dort reagierte Albert auf die Ratte und wollte flüchten. 4 Wochen später zeigte man ihm Weihnachtsmann -Maske [glaub Bart vom Weihnachtsmann] sowie Pelzmantel und Albert reagierte negativ darauf. Später wurden erneut die anderen Sachen gezeigt und er wollte abermals flüchten. Viel später wurde Albert nicht mehr von seiner Mutter ins Labor gebracht, daher weiß man nicht wie es weiter ging, ob er dann beispielsweise eine Phobie gegen alles was flauschig ist hatte oder nicht=> negatives Ende eines Experiments.

2009 kam der Artikel „[Finding Little Albert](#)“ heraus bei dem es darum ging wie Albert vielleicht wirklich geheißen hat und was aus ihm geworden ist. Man weiß aber nicht sicher, ob er wirklich derjenige ist der gefunden wurde, es ist aber plausibel, dass er es tatsächlich ist. Laut Artikel wurde er angeblich nur 4 Jahre alt und starb an Gehirnhautentzündung.

Frage von einem Studenten war, was man dagegen tun könnte [Aneignung von künstlichen Ängsten]=> Lernsituation durch lernen [„umprogrammieren“/ umkonditionieren] umkehren und z.B. positive Situationen schaffen [[Systematische Desensibilisierung](#)], damit das Negative aufgehoben wird.

Assoziation ist Konditionierung.

Watson meinte, dass alles gelernt ist. Heutzutage weiß man, dass manches vermutlich angeboren ist z.B. Angst vor der Höhe, Angst vor gewissen Tieren oder Situationen,... und der Sinn dahinter darin liegt, dass wir gewisse [gefährliche] Sachen nicht machen [z.B. total schimmelige Lebensmittel essen]=> Selbstschutz.

Braintrain in die USA und Yale Communication Research Program

Der Behaviorismus hat sich lange gehalten. Man erkannte dann aber, dass nicht alles mit Konditionierung erklärt werden kann, es auch kognitive Prozesse gibt und man vieles mit dem Behaviorismus nicht beobachten kann [vor allem die inneren Prozesse z.B. warum und wie ein kognitiver Prozess, der dann z.B. in einer Reaktion nach außen sichtbar wird, entsteht]. In Deutschland war der Antisemitismus weit verbreitet. Sehr viele der damals guten Psychologen gingen nach Amerika, da man dort mehr verdiente (Braintrain), sie dort gute Forschungslabore bekamen, nur forschen mussten und fast nichts Lehren mussten (im Gegensatz zu Europa), sowie den Leuten viel versprochen wurden und ihnen auch viel versprechen konnte. Andere wiederum flüchteten aus Deutschland und Österreich, da negative Stimmung gegen Juden, Homosexuelle,... war und somit gehen mussten um überleben zu können. Dadurch wurde die amerikanische Sozialpsychologie und deren Paradigmen zu einer „deutschen“, die es früher im deutschsprachigen Raum gab=> Kommunikation, Denken,... wurden in den USA weitergeführt, während sie bei uns in Europa zum Erliegen kam=> Nationalsozialismus wurde als große Propagandamaschinerie erkannt und die Frage war, was man dagegen unternehmen kann und als Gegenpropaganda gemacht werden kann, sodass die USA sehr viel in Propagandaforschung steckte=> Yale Communication Research Program [„[Yale-Ansatz zur Einstellungsänderung](#)“] und von [Hovland](#) geleitet=> fast alle Theorien, die es jetzt gibt, basieren auf diesen Forschungsergebnissen z.B. was muss man als Sender machen, wenn man eine Botschaft an einen Empfänger schickt? Gibt es Kulturunterschiede oder Unterschiede im Geschlecht?

[Lewin](#), [Lippitt](#), [White](#): Untersuchten vor allem das [Führungsverhalten](#). Es ist das Schlechteste, wenn alle in der Gruppe machen können was sie wollen („[Laissez-faire](#)“).

[Fritz Heider](#): Grazer, hatte interaktionales Problem und ging nicht gerne zu anderen Menschen, war aber sehr intelligent. Später zog er in die USA, die damals sehr konservativ war. Als Mann brauchte man früher eine Frau an seiner Seite, was ein Problem für ihn war, da er nicht wusste wie er zu einer Frau gehen und sie ansprechen soll. Dieses Problem war dann auch die Grundlage für seine Forschung und sein Buch „The Psychology of Interpersonal Relations“ [laut Vortragenden 1956 erschienen, laut Wikipedia [1958](#)]. „Das Leben eines Psychologen“ ist auch ein Buch von ihm und gut zu lesen. Die [Balance-Theorie](#) von ihm werden wir noch in der Kommunikation [VO-Einheit] genauer besprechen. Jörg Haider verwendete damals diese Theorie gut als Werbeslogan.

Kognitive Wende

[Kognitive Wende](#), die dann kam.

[Festinger](#) und seine [Kognitive-Dissonanz-Theorie](#): Wir Menschen sind bestrebt eine gewisse **Konsistenz in unseren Meinungen** herzustellen und all unsere Meinungen, Verhalten, Wissen,... logisch zu ordnen und zu erklären. Stoßen wir auf Diskrepanzen, löst das unangenehme Gefühle in uns aus=> wir **wollen Diskrepanzen reduzieren**, da wir [Hedonisten](#) sind und Lustbefriedigung haben wollen, glücklich sind und alles passt. Daher müssen wir negative Gefühle reduzieren. Beispiel Rauchen: wir wissen, dass Rauchen schädlich ist, trotzdem fangen die Leute damit an und hören oft nicht mehr auf=> wie können wir das Problem lösen und Rauchen für uns „gut reden“?=> z.B. „Ich rauche nicht viel, andere rauchen mehr“ oder fügen neue Elemente hinzu z.B. „es gibt auch alte Menschen, die rauchen“, „Raucher sind erfolgreich und werden Bundeskanzler“ oder „ein Laster brauch ich, was ist das Leben, wenn ich nicht Mal ein Laster habe?“=> ändert Meinung und nicht das Verhalten, da das Verhalten schwerer zu verändern ist als die Meinung.

Sättigungseffekt, Lebensdauer und Ausreden

Prischl (1973): **Sättigungseffekt:** Wenn wir etwas oft machen, sättigt das und es wird mit der Zeit langweilig. Wenn wir z.B. dauernd Liebensbriefe oder Liebesbücher lesen, wird es irgendwann einmal langweilig und wollen etwas anderes machen/ lesen/ sehen. Beispiel von ihm mit Schock-Box als Experiment auf der Universität, bei der eine Box 2 Löcher hat, man mit den Händen durch die Löcher in die Box griff, rechts einen Schock bekam, links nicht [wussten die Vpn nicht] und Universitätsprofessoren dann 10 Minuten mit der Box hatten, oft links reingriffen, aber auch ab und zu rechts um sich zu schocken und manche Leute sich sogar dauernd [bewusst] schockten.

Wir sind zu einem großen Teil rational. Wie etwas passiert, warum,... Manchmal haben wir nicht alle Informationen, müssen uns überlegen wie wir mit weniger Informationen auskommen und kognitive Geizhalse sind=> liegen viele Infos vor, reichen aber auch ein paar für uns eigentlich aus=> Blond ist blöd, Stereotypen, Männer sollen eher Beruf X machen und Frauen im Bereich Y arbeiten.

Untersuchung von [Langer](#) (1972) mit dem Titel „Mindlessness & Mindfulness“ [Meiner Meinung nach meint der Vortragende „[Matters of mind: Mindfulness/mindlessness in perspective](#)“, kam aber 1992 heraus! Da sie ihre Doktorarbeit 1974 schrieb vermute ich, dass 1972 nicht stimmen kann]: Menschen, die gerne Sudoku und Mathematik-Rätsel lösen, werden 3 bis 10 Jahre älter.

Versuch mit Kopierer, da man sich früher oft anstellen musste. Ausrede 1 um sich vorzudrängen „Habe Präsentation, darf ich bitte kopieren?“. Ausrede 2 „Kann ich vor?“. Ausrede 3 „Kann ich bitt vor, muss kopieren?“. Ausreden mit einer Begründung funktionierten am besten. Privates Experiment vom Vortragenden beim Billa: „Darf ich bitte vor, ich habe nur ein Stück?“ oder "Darf ich bitte vor, mein Kind wartet draußen?" und „Darf ich bitte vor, ich muss zahlen?“. Billa, Spar und Hofer mit Ausrede 3 funktionierten mit einer 90%igen Erfolgsquote. Es ist wichtig, es auch „richtig“ zu machen und nicht z.B. einfach nur zu lachen, sondern ernst bleiben und zu begründen warum man vor möchte.

[Brigitte Rollett](#) und blaue Briefe, die SchülerInnen bekommen, wenn sie oft fehlen: manche SchülerInnen bekommen sie und andere nicht, doch warum? Manche SchülerInnen setzen sich, wenn sie zu spät kommen, sich nur hin, andere wiederum haben Ausreden, teilweiser skurriler Art. SchülerInnen mit lustigen Ausreden bekamen oft keinen Brief, da LehrerInnen meist kleinbürgerlich sind, daher weitertragen und lernten, dass man immer eine Begründung braucht, egal ob diese stimmt oder nicht. LehrerInnen hören sich Begründungen oft nicht an sondern sehen, der Betreffende hat eine Begründung für sein Verhalten und das reicht. Beim ersten Fall [ohne Begründung] hat die Lehrkraft keine Kontrolle über die Situation, beim zweiten [mit Begründung] hat die Lehrkraft die Kontrolle über die Situation und das reicht einem. Ob die Begründung stimmt ist egal.

30.10.2014

Sehen alle Menschen lieb drein und einer böse, fällt uns das mehr auf als wenn alle, außer einer, böse drein schauen. Warum das so ist, nehmen wir noch durch.

Experiment von [Milgram](#) mit Strom [„[Milgram-Experiment](#)“]: Vor der Durchführung des Experiments dachten Durchschnittsamerikaner, Probanden, Experten,... die Vpn hören z.B. bei 150 Volt auf, doch sie gingen teilweise bis 450 Volt und daher gibt es viele Experimente, die tatsächlich ausprobiert werden müssen.

Stereotypen, Fähigkeiten (Können), Motivation (Wollen) und der sokratische Effekt

Wenn wir im Stress sind greifen wir oft auf Stereotype zurück, dadurch wird die Welt analoger und hat weniger Schattierungen=> Trennung in Gut und Böse, m. und w., ...=> differenzieren weniger.

Jeder Mensch hat ein Repertoire an kognitiven **Fähigkeiten (Können)** und auf der anderen Seite **Motivation (Wollen)**. Petty & Cacioppo entwickelten daraus das „[Elaboration Likelihood Model](#)“. Wir haben einen leichten Weg mit dem wir schnell zur Entscheidung kommen, den **peripheren Weg**, der oft **Heuristiken, Stereotypen** und **Vorurteile** verwendet, also Wissen, das wir schon gut können und wenden diese an, vor allem, wenn wir nicht anders wollen oder können.

Wenn wir wollen und können, also motiviert sind, beschreiten wir den **zentralen Weg**: denken dabei viel nach, kommen nicht sofort zur Entscheidung, wägen Vor- und Nachteile sowie Konsequenzen für uns und andere ab=> denken genau nach=> **Entscheidungsfindung dauert länger**. Einstellung, die dann gebildet wird, ist dann meist konsistent mit den anderen Mustern in uns und ist dann auch schwerer veränderbar. Bei peripheren Weg hingegen können wir es schnell ändern, da wenige Ressourcen dafür drauf gingen.

Im Rahmen dieser Forschungen der beiden wurde auch der „**sokratische Effekt**“ festgestellt: je länger wir über etwas nachdenken, so extremer wird die Einstellung und es wird auch schwerer sein diese Einstellung zu ändern. Untersucht wurde das, indem Personen etwas präsentiert wurden z.B. Atomkraftwerke und sofort entschieden werden musste, ob es gut oder schlecht ist. Dann hatten sie 5 Minuten Zeit darüber nachzudenken und die Vpn haben dann eher ins bessere/ schlechtere argumentiert. Dachten sie 15 Minuten nach, waren ihre Meinungen noch extremer. Längeres Nachdenken führt dazu, dass Zugänglichkeit und Extremität gesteigert wird.

Außenreize beeinflussen unser Unterbewusstsein und somit uns

[Fiske](#) & [Taylor](#) verwenden oft einfache Heuristik: Wenn man etwas nicht weiß fokussiert man sich auf Außenreize. Wird beispielsweise die Frage nach der Anzahl der Länder, die der NATO angehören gestellt und ein Glücksrad mit Zahlen gedreht, wird die Antwort der Vpn durch die Zahl auf dem Glücksrad unterbewusst beeinflusst. Das Phänomen gibt es auch in anderen Bereichen. Unterbewusstsein wird aber als Begriff nicht verwendet, da es das nicht gibt und „Erfindung“ [Konstrukt] ist. Das, was darunter verstanden wird, nannte Freud das „[Vorbewusste](#)“ und sind [subliminale](#) [unterschwellige] Reize z.B. schnelle Reize/ „Blitze“, wo wir glauben nichts gesehen zu haben, aber tatsächlich was da war, beispielsweise ein kurzes Bild, das gezeigt wurde.

Priming/ Voraktivierung

Bargh, Chen und Burrows (1996): Auf einem PC-Monitor wurden in den USA weißen Menschen Fotos gezeigt, einerseits von einem weißen Mann (Gruppe1), afroamerikanischer Mensch (Gruppe2) und es wurde untersucht wie wütend die Personen werden, wenn z.B. der PC abstürzt. Bei Gruppe 2 waren die Menschen aggressiver, da sie unterbewusst die schwarzen Menschen aggressiver einschätzten [und sich von ihrem scheinbaren Verhalten anstecken ließen]=> **Priming: Voraktivierung von Stereotypen**, kann auch in anderen Kontexten gemacht werden: Studentinnen (weiblich), denen 2 Wortfindungsaufgaben gestellt wurden z.B. K*IEG, W*FFE [* als Auslassungszeichen, dessen Inhalt herausgefunden werden soll] und der zweiten Gruppe wurden Wörter wie B*ume, B*ene, vorgegeben. Die Studentinnen mussten den Test 15 Minuten lang machen und nach dem Test sollten sie ins Büro kommen, um die nächste Aufgabe zu machen. In dem Büro war eine Studentin anwesend, die vom Versuchsleiter eingeweiht war und sich dumm stellte und z.B. fragte, ob man den Test genau ausfüllen muss, ein roter Kugelschreiber verwendet werden darf/ muss, die Lösung in Großbuchstaben hingeschrieben werden soll,... und die Probandinnen sahen dann, wie sie blöde Fragen stellte=> Jene Probanden die „brave“ Wörter ausfüllten, also Gruppe 2, machten nichts, blieben ruhig, standen herum, während Gruppe 1 sogar tätliche Angriffe machten und unruhig waren=> Voraktivierung von Stereotypen wirkte sich auf das Verhalten aus, Studentinnen waren erregt und führten gewisse Handlungen auch durch. Das Experiment funktioniert nicht nur mit solchen Begriffen, sondern klappt auch z.B. mit Altersstereotypen wie D*MENZ, R*NZELIG, A*TERSHEIM [Folie 242]. Alte Menschen sind meist langsam, daher machte man diesen Test gekoppelt mit Blume, Biene,... und nach dem Test (auch in den USA durchgeführt, wie der zuvor) sagte man den Vpn beim Lift, dass der Lift gleich abgeschaltet wird und man den Gang verwenden muss, wo es am Ende Stiegen nach unten gibt. Beim Experiment wurde gemessen wie lange die Menschen den Gang entlang gehen. Während die mit Blume, Biene und ähnlichen Wörtern schnell gingen, gingen die mit Demenz, runzelig,... 1,2 km/h langsamer! Geht auch mit Intelligenzmessung, Merkstörungen, Mathematik,.... Mit dem Bild von Albert Einstein werden die SchülerInnen in Mathematik besser, während Marilyn Monroe sie schöner und sich besser fühlen lässt.

Leistungssteigerung durch „Fairness“

Beispiel Tests, bei denen Frauen in Mathematik schlechter abschneiden als Männer. Liegt an Stereotyp in unserem Kopf und kann man leicht beweisen: 2 Klassen mit Testwilligen, die gleich gut sind. Eine Klasse bekam den Mathematik-Test ohne Kommentar, lediglich mit der Aufforderung, ihn auszufüllen. Männer schnitten bei dem Test besser ab als die Frauen. Der gleiche Test wurde bei Gruppe 2 ausgeteilt aber hinzugefügt, dass der Test neu ist, fair misst und es keinen Unterschied zwischen m und w gibt. Die Frauen schnitten dann oft besser als die Männer ab, obwohl es derselbe Test ist, liegt daran, dass die stereotypen Bilder der Frauen ausgeschaltet wurden und sie sich dadurch besser fühlten. Funktioniert auch im Deutsch-Unterricht z.B. Aufsatz wie das Wochenende war. Männer waren nach dem Hinweis, dass das Verfahren fair ist, besser als vorher und bekamen somit einen Leistungsboost, Frauen sind aber noch leicht besser als die Männer und der Leistungsboost der Männer in Deutsch ist geringer als jener der Frauen in Mathematik. Fairness und Priming sind also wichtig und helfen die Leistung zu verbessern.

Werbung

Experiment mit Cola-Werbung und ihre Wirkung auf den Menschen. Ergebnis war, dass durch Getränke-Werbungen nur der Durst aktiviert wird, aber nicht für eine konkrete Marke z.B. Coca-Cola und auch nicht den Cola-Konsum fördert, sondern nur den Getränkekonsum. Durch primen hat es aber den Vorteil, da der Firma hinter Coca-Cola auch viele andere Marken gehören, dass durch den

gesteigerten Getränkekonsum eventuell andere Produkte der Firma konsumiert werden, obwohl „nur“ eine Coca-Cola-Werbung gezeigt wurde. [Jon Bargh](#) hat viel in Richtung Priming geforscht und gute Bücher zu dem Thema geschrieben.

Evolutionäre Sozialpsychologie

Welche generalisierte Gesetzmäßigkeiten haben sich über Jahrhunderte nicht verändert? Gibt es beispielsweise vererbte Verhaltensmuster die gleich bleiben? Partnerwahl z.B.! Wenn wir auf Friedhöfen Totentafeln analysieren sieht man, dass Frauen und Männer, wenn sie heiraten, fast dasselbe Alter haben, meist 2 bis 3 Jahre, maximal 7 Jahre, auseinander liegen und das weltweit so ist=> man nimmt an, dass der Mann eher eine leicht jüngere Frau heiratet, weil sie fruchtbarer ist und dies nur eine gewisse Zeit lang, auch wenn sich das heute [medizinisch] geändert hat, da es „Egg Freezing“ und ähnliches gibt, unsere Partnerwahl ist aber noch immer so wie früher. Gilt aber nur für die westliche Kultur, da man dort den Ehepartner/ die Ehepartnerin frei wählen kann, ethnozentristischer Touch also. Viele Erkenntnisse von uns sind nur für die westliche Welt gültig! Viele Studien die in dem Bereich gemacht werden, bauen oft auf Weiß, StudentInnen/ College-StudentInnen, Protestanten (da viel in den USA geforscht wird), eher jung und in unserem Alter auf=> wissen wenig über 30+ oder andere Hautfarben.

Berliner Altersstudie

Wie leben alte Menschen, welche Einstellungen, kognitiven Leistungen,... haben sie? [Mehr Infos auf der HP der [BASE](#). Studie von unter anderem Prof. Dr. Paul B. Baltes]

Attraktionsforschung

Singh 1995 und Beispiel mit schematischen Bildern von Frauen und was als attraktiv empfunden wird [Folie 28++]. 0.7 ist am beliebtesten. Hypothese warum das so ist meint, dass es um Fettablagerungen geht. Weibliche Geschlechtshormone führen vor allem beim Gesäß zu Ablagerungen und sind ein gutes Zeichen, da das bedeutet, dass die Frau noch fruchtbar ist. 1.0 deutet darauf hin, dass sie zu viel Testosteron, somit männliche Hormone, hat, was nicht gut für die Fruchtbarkeit ist und nehmen das unbewusst wahr. Bei der anderen Grafik [Folie 29] bedeutet U Untergewichtig, N Normalgewicht und O Overweight [Übergewichtig]. Fragt man Männer und Frauen was sie schön finden, meinten die meisten heutzutage N7.

Es stellte sich die Frage, ob sich durch Playboy und Co etwas änderte und im Nature wurde eine Studie heraus gegeben, dass sich seit den 1950 nichts geändert hat und das Idealbild immer 0.7 war, das einzige was sich änderte, war das Gewicht. Das Idealbild war damals dicker (O7) und geht heute in Richtung U7, also Untergewichtig! Warum ist das so? [Venus von Willendorf](#) galt damals als attraktiv. Auch heutzutage gibt es verschiedene Schönheitsbilder: in Ländern, wo Nahrungsmittelunsicherheit herrscht, es also wenig Essen gibt, werden dicke Menschen als attraktiv eingeschätzt und damals [zur Zeit der [Venus von Willendorf](#)] gab es zu wenig Nahrung=> ist man damals zu dünn gewesen und hatte zu wenig Gewicht, konnte man das Kind oft nicht austragen und verlor es.

Marlowe & Wetsman überprüften 2001 [Folie 30], welche Frauen man hübsch findet. Ergebnis war, dass Menschen aus den USA dünne Frauen wählten während Männer aus [Tansania](#) [Afrika] dicke Frauen bevorzugten.

Singh untersucht 1995 auch die Wirkung von Männern: Männer wurden bei 1.0 als schön eingestuft, wo Männer beim Bauch gerade [siehe Folie 31], also weder mager sind noch einen Bauch haben. Männer haben mehr Testosteron und dadurch andere Fettablagerung als Frauen, bekommen bei-

spielsweise eher einen Bierbauch als einen Wackelarsch.

Nicht alle Männer wurden gleich gut bezüglich Attraktivität eingestuft, es geht auch z.B. ums Gehalt. Dies wurde mit Low Income, High Income,... angegeben und die Frage gestellt, mit wem die Frauen gerne ins Café gehen würden, heiraten möchte,... Ergebnis war, dass man mit fast allen auf einen Kaffee gehen würde, aber natürlich lieber mit Männern, die ein Verhältnis 1:1.0 aufwiesen. Das Gehalt spielt eine kleine Rolle, denn bei 1.0 und hohem Gehalt war die höchste Attraktivität. Bei Männern wird weniger aufs Optische geschaut, Gehalt spielt größere Rolle. Idee dahinter ist, dass der Mann für Nachwuchs sorgen kann, traditionelle Sicht, und wenn der Mann ein hohes Einkommen hat, kann er das eher machen, als wenn er wenig Gehalt hat. In Österreich, USA und GB sind eher jene Männer dick, die über einen niedrigen sozialen Status verfügen sowie über ein geringeres Einkommen verfügen und dadurch auch Junk Food essen. Auch Migranten, beispielsweise in GB Menschen aus Pakistan, sind meist deutlich dicker. Frage war, wie viel man sich als Mann pro Tag bewegen soll: 10 000 Schritte sollte Mann pro Tag gehen, damit man gesund ist.

Bei den Männern gab es historisch keine Veränderungen, 1.0 und athletisch galt immer als attraktiv z.B. Werke von [Michelangelo](#),... während sich das Bild der Frau stark bezüglich Gewicht veränderte.

Eindrucksbildung & Personenwahrnehmung

[Todorov](#) (2012 ff) fand heraus, dass ob wir einen Menschen nett/sympathisch/ egal finden, in 50 ms einschätzen können. Sympathie wird von uns gut abgeschätzt. Kann man selbst gut überlegen: geht man in eine Bar und überlegt nachher, wer fällt mir ein der dort war und wen sah ich? => wenn man dann gewisse Leute vergisst, liegt es daran. Wird man umgekehrt oft vergessen, sollte man Geheimdienstagent werden ;)

Implizite Persönlichkeitstheorien: Haben in der Gesellschaft Stereotypen die wir ausleben. Weiters gibt es **Persönlichkeitseigenschaften, wo wir denken, dass sie zusammenhängen** [siehe auch nächster Punkt].

Asch's Konfigurations-Modell (1946)

Hof-Effekt (das ist das um den Mond drum herum) wo wir sagen, dass **gewisse zentrale Eigenschaften gemeinsam auftreten**. Bei „Periphere Traits“ (Eigenschaften) ist das anders. Es gab 4 Versuchsgruppen. Ihnen wurde erzählt, dass sie den Lebenslauf (erhielten Adjektivlisten als Beschreibung einer fiktiven Person) eines Menschen bekommen, die Gruppenzuweisung war folgende [Folie 35 entnommen]:

- VG1: intelligent, geschickt, fleißig, warmherzig, bestimmt, praktisch, vorsichtig.
- VG2: intelligent, geschickt, fleißig, kalt, bestimmt, praktisch, vorsichtig.
- VG3: intelligent, geschickt, fleißig, freundlich, bestimmt, praktisch, vorsichtig.
- VG4: intelligent, geschickt, fleißig, rüde, bestimmt, praktisch, vorsichtig.

Beispiel für Eigenschaftspaare warmherzig/ kalt und freundlich/ rüde. Dann mussten die Vpn weitere Eigenschaften „finden“: Bei Vpn, die in ihrer Personenbeschreibung warmherzig [VG1] hatten, waren die positiven Eigenschaften immer sehr häufig, also die Zuschreibung der Eigenschaften war sehr hoch [Folie 36]. Paar warmherzig/ kalt war stärker als freundlich/ rüde. Kritisiert wurde an der Studie, dass Menschen sich das verschieden vorstellen, manche z.B. [Rosamunde Pilcher](#) lesen und dabei weinen, andere nur Wörter in der Personenbeschreibung sehen. [\[Nähere Infos\]](#)

Experiment von Kelley mit Gastvortragendem

Daher versuchte Kelley das Experiment in der Realität, als Feldexperiment. Er hielt ein Seminar (auf der Universität) und lud einen Gastvortragenden ein. Bevor der Referent erschien, erzählte er seinen StudentInnen gewisse Eigenschaften des Gastvortragenden. Anschließend hielt dieser einen identen Vortrag und danach wurden die StudentInnen evaluiert, aber auch während des Vortrags wurden die StudentInnen beobachtet, was die Studierenden machten, wo sie hinschauten, Fragen stellten,... Bei einer kalten Personenbeschreibung wurde der Referent anders gesehen[Folie 38 entnommen]:

- Evaluation: Vortragender wurde als eher unsozial, selbstzentriert, unpopulär, formal, reizbar, humorlos und harsch beschrieben.
- Behaviorale Auswirkungen: Die Studenten stellten weniger Fragen und interagierten auch weniger mit dem Gastprofessor.

Folge des Feedbacks: in der Realität würde man den Vortragenden nach der Evaluierung nicht mehr einladen und dies nur, da durch ein einziges Wort bei der Personenbeschreibung die Vorstellung über die Person manipuliert wurde! Nicht nur in der Evaluation schlug sich dies nieder, sondern auch bezüglich der Interaktion, was SEHR wichtig ist, da wir durch die Interaktion viel lernen und transferieren können=> die Lernsituation wurde zerstört und verändert=> Durch die Studie von Kelley würde man sagen, dass der Asch recht hatte.

In der Psychologie gab es viele Veränderungen, auch durch die EDV, daher kam es durch Rosenberg, Nelson & Vivekananthan zur Re-Analyse (Statistik, Faktorenanalyse) der Daten von Asch [Folie 39]: wir **bewerten Menschen intellektuell/ kognitiv (Intellektuelle Bewertungsdimension) und sozial (soziale Bewertungsdimension)**. Dies ist bei einer Bewerbung wichtig z.B. sollen wir 5 positive Eigenschaften nennen die wir haben=> was nimmt man, Eigenschaften aus der sozialen oder intellektuellen Bewertungsdimension? Natürlich beide! Nur dadurch bekommt man eine vollständige Evaluation die positiv ausfällt, schließlich wollen wir als ganzer Mensch und positiv gesehen werden! Bei Feedbackbögen ist es auch wichtig beide Dimensionen abzutasten, also abzufragen. In fast jeder Situation verwenden wir die beiden Dimensionen, siehe Studie von 1998 (Wojciszke, Bazinska, & Jaworski [Folie 40]).

Welche Eigenschaften bleiben hängen?

Welche Eigenschaften sollen wir beim „Firstdate“ und Vorstellungsgespräch zuerst nennen, positive oder negative Eigenschaften? Bei Asch kam 1946 heraus, dass die ersten Eigenschaften die entscheidenden sind [**Anfangseffekt**], sind diese positiv, wird man als ganzer Mensch positiv bewertet bzw. umgekehrt, negativ, wenn zuerst negative Eigenschaften kommen. Anderes Beispiel mit Kopfrechnen, welches uns kognitiv belastet, ebenso, wenn man Bügelt und dadurch abgelenkt ist, kommt es eher zum **Endeffekt** [Folie 41]. Ist man abgelenkt und hört positive oder negative Sachen merkt man sich das, was am Ende gehört wurde.

Positivität [Folie 42]

Frauen in der westlichen Welt werden meist etwas positiver bewertet als Männer. Je weiter westlich (amerikanisch) wir leben, desto positiver sind wir, je östlicher man lebt, desto schlechter wird man bewertet. Kommt noch eine andere Eigenschaft hinzu, werden negative Eigenschaften besonders stark auf Eigenschaften wirken=> **negatives Bild ist schwerer zu verändern als ein positives Bild**. Wenn wir also bei einem Vorstellungsgespräch gefragt werden was sind 5 positive und 5 negative Eigenschaften, sollten wir daher zuerst 5 positive nennen und bei den 5 negativen auch positive nennen und negative Eigenschaften meiden. Positiv denken ;)

06.11.2014

Wiederholung und Vertiefung

Anfangs und Endeffekte: Wenn wir positive und negative Eigenschaften bekannt geben, werden die ersten Eigenschaften stärker gesehen z.B. sagt man zuerst positives, dann wird man eher positiv geschätzt bzw. umgekehrt. Ist vor allem dann der Fall, wenn wir aufmerksam sind oder die Person wichtig ist, wir vielleicht sogar abhängig von ihr sind. Sind wir aber kognitiv belastet z.B. durch zuhören, Kopfrechnen, Bügeln,... dann hören und merken wir vor allem das, was am Schluss gesagt wird (Endeffekt, wurde historisch erst spät entdeckt)

Wenn wir eine Person das erste Mal sehen oder sogar nur dessen Namen wissen, beurteilen wir die Person leicht positiv. Gibt kulturellen Unterschied: im westlichen Bereich ([der] USA) sehr positiv. Erhalten wir zusätzlich eine positive Eigenschaft/ Information, dann rutscht das Bild noch mehr ins Positive. Erhalten wir aber eine negative Information, rutscht das Bild über die Person mehr ins Negative, da wir negatives stärker gewichten. Ein **negatives Bild ist schwerer abzulegen** und ins positive zu bekommen als umgekehrt=> **Negativitätstendenz**=> wenn wir uns positiv darstellen wollen z.B. bei einer Bewerbung und eine Information auftritt, ist sie sehr diagnostisch=> Aufmerksamkeit liegt darauf=> Aufmerksamkeitserregung=> bewerten sie extremer positiver oder negativer. Beispiel mit Hörsaal: haben wir im HS eine Person, die ganz groß/ klein ist, werden wir die kleine/ große Person sehr stark sehen und ihr Verhalten ist von der Persönlichkeit abhängig, zeigt sie positives Verhalten wird sie positiv, ansonsten, wenn sie negatives Verhalten zeigt, negativ gesehen. Saliente Personen kommen auch öfters in höhere Positionen/ Führungspositionen bzw. werden eher zu einer Leitungsfunktion aufgefordert, da sie viel sprechen, egal was=> geht nicht um Qualität sondern Quantität=> Hauptsache man spricht mehr als die anderen MitarbeiterInnen!

Negativitätstendenz

Negative Eigenschaften sind eine potentielle Gefahr: wenn jemand unordentlich ist dann könnte man darauf schließen, dass er auch im Beruf unordentlich ist z.B. wenn er Eselohren auf Papierseiten hat, dann auch bei Kunden Eselohren in Dokumente, Verträge,... rein macht oder Seiten vergisst. Oder kommt man unpünktlich zum Bewerbungsgespräch, wo sich der Personalchef fragt, wie das dann in der Arbeit ist, Treffen mit Kunden,... und er auch unpünktlich kommt=> negative Informationen werden besonders stark diagnostisch.

Physische Erscheinung

Auch aufgrund ihrer Attraktivität/ Schönheit kommen gewisse Personen in höhere Positionen=> physische Erscheinung wichtig=> werden auch mehr positive Attribute vorgewiesen: oft interessant, offen für neues, sozialkompetent, warmherzig,... zumindest von der Einschätzung her [Folie 44].

Warmherzig: Babyface, volle Lippen, eher schmale Lippen, schmale dünne Augenbraun,... Sind vor allem dann für Verkaufsjobs gut geeignet. Park stellte fest, dass der erste Eindruck sehr lange erhalten bleibt, wenn der positiv war, dann bleibt er auch meist 6 Wochen lang so, auch wenn es den anderen nicht klar ist, warum sie die Person damals positiv eingeschätzt haben (fragt man sie, warum sie den Menschen positiv sehen, wird das oft nicht mehr gewusst).

Zebrowitz: wenn wir Fotos eines Menschen sehr kurz sehen, können wir gut (70%) die Gewissenhaftigkeit, Intelligenz und ??? einschätzen. Oder schauen wir beim Schreiben einem Menschen 3 Sekun-

den lang zu und schätzen den Anderen ein, ob er/ sie sozial kompetent, aggressiv,... ist, liegen wir zu 70% korrekt in der persönlichen Einschätzung.

Attraktive Personen

Langlois: **je attraktiver eine Person ist, desto positiver wird sie eingeschätzt** [Folie 45++]. Hauttextur eher glatt um attraktiv zu sein, 0.7 bei Schlankheit, BMI um die 24 herum. Ehrlichkeit spielt auch eine Rolle wenn man ihnen etwas nicht glaubt (z.B. „ich habe noch nie gelogen“) und je mehr derjenige verdient (verdient derjenige mehr, wird er/ sie attraktiver eingeschätzt). Man kann nie zu jung, intelligent und schön sein ;)

Attraktive Personen werden als strukturierter gesehene, können Prioritäten setzen, werden als besser für den Job geeignet gesehen. Personalchefs in Österreich sehen sich Bewerbungsunterlagen meist 17 Sekunden an (deswegen sollte man, wenn man Fotos mitschickt, schöne Fotos hinzufügen, da vor allem das Foto bei Bewerbungsunterlagen angeschaut wird). Am besten nur Gesicht am Foto (**Gesichtsprominenz/** englisch: Face-ism)=> man wird dann für den Job besser geeignet, ambitionierter, kompetenter, intelligenter, ... gesehen. **Sozialkompetent** wirkt man, wenn man auf dem Foto ein bisschen mehr sieht (z.B. Bildausschnitt bis zu den sekundären Geschlechtsmerkmalen)=> Männer werden meist „gesichtsprominent“ fotografiert und Frauen „sozialkompetent“ [Folie 229].

Suwransi (2003) erkannte, dass werdende Professorinnen sich meist sozialkompetent auf HPs zeigen, später als Prof dann Gesichtsprominenz=> hierarchisch höhergestellte Personen werden also anders dargestellt, ebenso auch Männer in Zeitungen, die oft anders dargestellt werden. Beispiel Barak Obama, der anfangs noch sozialkompetent fotografiert wurde, als Präsident Gesichtsprominenz, ebenso Heinz Fischer=> bei Bewerbungsfotos ist es also immer gut zu lächeln und Bildausschnitt Gesichtsprominenz und keine Bikinifotos zu verwenden ;)

Beispiel mit Callcenter: zeigte man den Vpn das Foto einer schönen Telefonistin, sprachen die Vpn viel netter und freundlicher, als wenn sie zuvor ein hässliches Foto sahen (Frau auf der anderen Seite der Telefonleitung wusste nicht, welches Foto der Mann sah). Aber auch die Frau am anderen Ende war positiver, sprach länger, war netter drauf, ansonsten pampiger, Interaktion kürzer=> selbsterfüllte Prophezeiung. Wir glauben, dass der andere so und so ist, der andere agiert dann so zurück und denken uns, dass man Recht hatte=> Callcenter-Werbungen zeigen daher immer schöne Frauen in der Werbung.

Personen, die weiblich und hübsch sind, bekommen oft eine geringere Strafe vor Gericht. Geschlecht des Richters spielt dabei keine Rolle! Bei schriftlichen Abgaben werden Studentinnen auch besser bewertet.

Wenn Studien zu schönen und hässlichen StudentInnen durchgeführt werden und nach Freiwilligen gesucht werden z.B. auf Universitäten, ist oft das Problem, dass sich viele hässliche Menschen melden, andererseits kaum schöne sich freiwillig melden.

Attraktive Personen werden besser bezahlt, wurde 1994 von Hamermesh herausgefunden [Folie 47+]. Schönheitskala (homely = „hässlich“). Man sah, dass die Leute sehr einig sind was schön und was hässlich ist, wenn sie eine konkrete Person bewerten mussten. Wird man überdurchschnittlich attraktiv eingestuft bekommt man als Frau +8% Gehalt, als Man +4%. Überdurchschnittlich hässliche Frauen -4% und Männer -13%. Nasenoperation bringt also bis zu 8% mehr Gehalt. Nasenoperation hat einen paradoxen Effekt, da die nächsten 16 Wochen nach der OP für die Person meist nicht gut

verlaufen=> sehen sich im Spiegel und wünschen sich oft ihre alte Nase wieder zurück und brauchen so lange um sich emotional, physische Schmerzen,... auf die neue Nase einzustellen.

Durchschnittswerte und Durchschnittsgesichter

Cunningham 1986 [Folie 49]: Durchschnittswert ist meist gut. Beispiel Bill Clinton, der mit 10% größerer Pupille als positiv (vor allem sozial kompetent) bzw. mit 10% weniger Pupillengröße negativ gesehen wird=> Voruntersuchungen bei Wahlplakaten=> PolitikerInnen, bei denen Augen künstlich vergrößert werden, um ein positiveres/ besseres Bild eines Politikers zu erzielen.

Durchschnittsgesicht ist gut: Gründl war 2002 bei der Miss Germany Wahl und fotografierte alle Frauen. Frau ganz rechts [Folie 50] aus 64 Zufallspersonen wird oft als schöner als die Miss Germany 2002 empfunden. Foto wurde auch an Agenturen geschickt, die sie haben wollten. Test kann man auch mit Männern machen, gibt es unter beautycheck.de.

Bewertung von Eigenschaften mit Hilfe von kognitiver Algebra [Folie 52]: Beispiel mit Person, die Intelligent (+2), sehr ernst (+3), und bisschen langweilig ist (-1). Gewichtung langweilig 3, Ernst auch Faktor 3 und intelligent 2. Person Modell 2 mit Intelligenz Faktor 3, Ernsthaftigkeit 2 und Langweiligkeit Faktor 0, da dies der Person egal ist. Bei „Revidierte Bewertung“ Division durch 4, da es dann 4 Eigenschaften (davor 3) gibt. Beim Durchschnittsmodell sinkt die Bewertung (obwohl es leicht positiv ist) dadurch, dass es eben unter dem positiven Wert von davor liegt und durch Anzahl der Eigenschaften dividiert wird.

Frage ist, nach was der Mensch in der Realität geht. Ergebnis: gehen nach dem **gewichteten Durchschnittsmodell**, dadurch kommt die Bewertung bei uns zustande und ist das realistischere Modell.

Kognitive Sozialpsychologie und Schemata

Großes Thema in 80er und 90er Jahren. Schema/ Schemata [Folie 53++]: wenn wir Begriff Paris hören denken wir nicht nur an die Stadt, sondern auch an große Boulevards und vieles andere. (Tipp zum Fotografieren in Paris: Freiheitsstatue in Paris kann mit Eiffelturm zusammen fotografiert werden, wenn Winkel, Kamera und so weiter richtig eingestellt werden) Durch Kommunikation, Lernen, persönliche Erfahrungen,... werden die Schemata erweitert.

Schemata beeinflussen unsere Gedächtnisleistung, können dadurch mehr, können Situationen auch besser verstehen=> können automatisch auf andere Dinge schließen, die über das hinausgehen, was wir interpretieren können. Beispiel mit LehrerInnen [von weiter zuvor] und Feststellen anhand von Bildern vom Unterricht, ob der Unterricht interessant ist. Anderes Beispiel Schach, wo wir Schemata haben. Schemata wecken auch Erwartungen z.B. werden wir jetzt sicher die Freiheitsstatue in Paris suchen und anderes dafür dann übersehen. Schemata steuern auch unser Verhalten und erwarten dann z.B. gutes Essen in Paris und überlegen uns im Flieger, wo wir dann in Paris essen gehen werden.

13.11.2014

Schemata: Lernen, Erfahrungen, Kommunikation.

Brauchen Schemata um Situationen, unter anderem auch soziale Situationen, zu verstehen. Auch beim Schach spielt es eine Rolle z.B. wissen Schachprofis, dass auf einem Schachbrett nicht 3 Könige hingehören=> Laien merken sich sinnlose Situationen besser als Profis, richtige Situationen hingegen merken sich Profis besser. Mit Schemata können wir auch teilweise über das Erlebte hinausgehen z.B. erfahrene LehrerInnen und Bilder von Schulsituationen, wo sie über die Informationen auf den Bildern hinausgehen und die Situationen interpretieren. Ebenso beim Schach, wo wir Aufmerksamkeit fokussieren oder McDonald's, wo wir Schild mit verschiedenen Burger erwarten und wie viel sie kosten. Verändern wir dann vor Ort etwas z.B. Preise, dann könnte es sein, dass das keinem auffällt, da er/sie das Schild kennt und nicht mehr auf Details achtet. Anderes Beispiel schwere Raucher, die Zigarettenpackungen nicht mehr lesen. Gibt Themen, die sich immer wieder wiederholen, unser Verhalten steuern und wir achten oft dann nicht mehr darauf z.B. wenn auf Zigarettenpackung was ganz anders stehen würde. Haben Erwartungen und gewisses Verhalten, das wir uns z.B. von anderen Menschen, beispielsweise Italienern, erwarten und wie sie auf uns zugehen, sprechen,...

Informationsverarbeitungen

Aufsteigende Informationsverarbeitungen [Folie 55]: Wir haben Informationen die wir verarbeiten und die Bündeln sich oben zusammen. Brauchen 2 Faktoren: die **Motivation („Wollen“)** und die **Fähigkeit („Können“)**. Sind wir müde brauchen wir länger dafür.

Absteigende Informationsverarbeitungen [Folie 56]: Haben Erwartungen, Hypothesen,.. und prüfen jede Information. Art selbsterfüllende Prophezeiung, geht schneller.

Versuch: Wie lange brauchen wir für die Informationsverarbeitung? Beispiel von Bransford & Johnson [Folie 57]. Lösung des Rätsels ist Wäschewaschen

Schematypen [= [Taxonomie](#) / [Ordnung](#)] z.B. Stereotypen

- **Rollenschema [Folie 58]:** wie verhalten sich einzelne Menschen in einer Situation? Bsp. Pilot der sich bei den Passagieren vor dem Flug, während Flug, nach Landung,.. meldet. Oder Arzt der Kittel anhat, viel Geld verdient, Witze, Autokennzeichen,.. Priester der salbt, Messe liest, Hostien austeilt,.. Rollen helfen uns Situationen zu verstehen, zu kontrollieren, Hierarchien einzuhalten,..
- **Scripts:** z.B. Restaurant: bestellen im Mäci anders als bei einem normalen Lokal. Weiteres Bsp. Japan, wo man Suppe NACH der Hauptspeise isst, deswegen ist das beim Running Sushi auch anders, da kommt alles auf einmal aber richtige Japaner würden nicht auf die Suppe warten und dann die Hauptspeise essen sondern es „umgekehrt“ machen.
- **Selbst-Schema:** haben Vorlieben, Wissen von uns selbst, **welche Eigenschaften sind uns wichtig?** Bsp. Ordentlichkeit und dass es in unserer Wohnung immer gut aussieht, anderen ist es nicht wichtig sondern z.B. intelligente Fragen zu stellen ist ihnen wichtig=> ist von Person zu Person verschieden.
- **Kategorien:** ist nicht nur in der Mengenlehre so, sondern auch Personen, Gruppen,.. werden nach gewissen Eigenschaften eingeordnet und gruppiert. Auch Hierarchien entstehen. Bsp. mit Ländern [Folie 59], die nach Kontinenten untergeordnet sind, wobei Länder sich auch

wiederum nach Bundesländern und so weiter einteilen lassen. Je weiter man in der Hierarchie hinuntergeht, umso weniger [Länder, Menschen, Tiere,...] betrifft es bzw. umso weiter man nach oben steigt, umso mehr [Anzahl] hat man.

- **Basic Level:** Ebene wo wir uns mit anderen Menschen aufhalten und darüber reden können z.B. in Kaffeehäusern. Benötigen kein Fachwissen und reden z.B. über Länder.
- **Expert Level** wo Expertise (durch Wissenschaft, Hobby,...) und Qualifikation benötigt wird z.B. wenn man über Expressionismus, kleine Volksgruppen oder Bundesländer reden möchte.
- **Prototyp:** Bsp. „Nenne mir einen typischen Amerikaner“ können wir leicht beantworten, aber „Was ist Schönheit?“ ist schwerer zu beantworten.
- **Stereotyp:** wird verschieden verwendet z.B. als mentales Bild, das zur Interpretation des sozialen Bilds verwendet wird. Beispiel „alle Italiener essen gerne Spaghetti“. Teilen nach 3 klaren Unterschieden ein: Alter, Geschlecht, Hautfarbe [mehr dazu später]!

Was ist der Unterschied zwischen Schema und Stereotyp? **Schema ist Überbegriff und Stereotyp Unterpunkt für ein soziales Übereinkommen.**

Was sind die Eigenschaften von Stereotypen?

Wenn wir in neue soziale Kategorien hineinkommen versuchen wir schnell andere Menschen in Kategorien einzuordnen z.B. nach Präferenzen. Tajfel teilte z.B. 1978 [Folie 61] Menschen in 2 Gruppen ein, in dem er fragte, welche von 2 Malern man lieber mag und schrieb dann somit den 2 verschiedenen entstehenden Gruppen unterschiedliche Eigenschaften zu. Stereotypen bleiben oft Jahrzehnte bestehen [Kunda 1999], vor allem als Vorurteile schwer zu ändern z.B. Schwarze brauchten fast 50 Jahre in den USA das zu beheben.

Rutland 1999: bereits mit 4 Jahren werden Rollen gelernt z.B. was macht Mama und was Papa? Kinder nehmen durch Kinderbücher, Verhalten der Eltern, Werbung (beeinflussen Kinder SEHR vor allem TV!) die Stereotypen auf, verwenden es auch im Spiel und leben sie aus. Stereotypen werden auch gerne verwendet wenn Kriege bevorstehen z.B. 6 Monate vor dem Krieg sich Länder anders zeigen, zu simplifizierten Bild stehen. Westliche Welt tendiert zur Teilung in Schwarz/Weiß, Gut/ Böse,... während es in Russland zu einer Komplexitätssteigerung kommt.

Aufgaben von Stereotypen

Reduzieren die Ungewissheit, helfen soziale Rollen zu klären, ... [Folie 62]

Variablen, die die Benutzung von Stereotypen beeinflussen

1. Kosten, eine falsche Entscheidung zu treffen [Folie 63]: **Verantwortlichkeit:** man muss erklären, warum man so gehandelt hat
2. Kosten, keine Entscheidung zu treffen [Folie 64]: Wenn Angst oder Stress hoch ist=> Verwendung von Stereotypen. Unter Stress haben wir oft nicht die Ressourcen alles genau durchzuführen, neigen dann zu Stereotypen. Jamieson & Zanna 1989: Unter Stress werden die Rollenbilder aktiv z.B. konservative Entscheidung oder progressives Bild. Beispiel mit LehrerInnen, vor allem älteren, die dann oft bei Berufsentscheidung den SchülerInnen zu Stereotypen „raten“ obwohl den LehrerInnen das nicht bewusst ist.
3. Individuelle Differenzen [Folie 65]:
 - a. **Attributionale Komplexität:** Personen unterscheiden sich in der **Komplexität der Be-**

schreibung und Bewertung von anderen Mitmenschen (Fletcher et al., 1986). Komplexer Denkende: positiver, glücklicher, ordnen nicht so schnell in Stereotypen ein, leben länger, gesünder,...

- b. **Offenheit:** für neue Erfahrungen z.B. kognitive Beschäftigung, neue Kulturen, lernen, reisen, etwas erleben,...
- c. **Gewissenhaftigkeit:** erfüllen was ich will, Ziele erfüllen zu dem Zeitpunkt wo man es vorstellt, an Normen, Seminararbeiten Deadlines setzen. Beispiel mit Seminararbeiten wo man weiß, dass 70% der StudentInnen zur Ziel-Zeit nicht fertig sind. Gibt man eine Woche dazu, sind 80% fertig, noch eine Woche später sind fast 100% fertig.

Big Five (Persönlichkeiten)

Wenn jemand gewissenhaft ist, kann man vieles bezüglich dieser Person vorhersehen z.B. wie die Person sein wird, ... aber auch wichtig, was von den 5 Eigenschaften für die Person selbst wichtig ist!

Power of the situation/ Einfluss der Situation: manche Menschen sind vielleicht extrovertiert und schweigen trotzdem jetzt im Hörsaal, da z.B. die Situation so überwältigend ist, dass die Persönlichkeit zurück gedrängt wird. Die **Situation ist genauso wichtig für das Verhalten in einer Situation, wenn nicht sogar wichtiger, als die Persönlichkeit.**

Soziales Wissen

Wissen wir, dass unser soziales Wissen falsch ist, bleiben wir trotzdem oft bei dem Wissen (Ross, Lepper und Hubbard 1975) [Folie 66]. Bei der Untersuchung wurden den Vpn Eigenschaften vorgelegt von Personen, die sich für angebliche Position/ Jobs bewerben und die VPNs sollten die fiktiven Personen einordnen. Dann sagte man den Vpn, dass falsche Bögen ausgegeben wurden und sie die Personen neu bewerten sollen, oft mit umgekehrten **Stellenbeschreibungen**, trotzdem blieben die Vpn bei ihrer Bewertung. Ähnlich auch mit Gerichten in den USA, wo vermeintliche Beweise berücksichtigt wurden, obwohl die im Verfahren wiederlegt wurden, zur Urteilsfindung aber trotzdem herangezogen wurden! Gutes Buch zum Thema: [Thomas Gilovich „How We Know What Isn't So“](#).

Soziale Enkodierung

Wir tasten unsere Umwelt unbewusst ab und der soziale Stimulus wird im Gedächtnis abgespeichert [Folie 67]. **Suchen nach Personen, die aus der Masse hervorstechen [Preattentive Analysis]**=> SALI-ENT sind=> ist in einer Gruppe ein Mensch groß, wird der angeschaut, umgekehrt, wenn viele Frauen da sind und nur ein Mann, wird der Mann angeschaut, eine schwarzhäarige unter blonden,... Unsere **Aufmerksamkeit** wird dann darauf **gerichtet**=> **Focal Attention**. Erste Kategorisierung wird dann mit unserem Wissen versucht einzuordnen. **Erklärung [Comprehension]** kann uns aber auch nicht befriedigen z.B. warum jemand Kopf aufstützt (könnte müde, heiß, verliebt, interessiert,... sein) und versuchen das aktuelle Wissen in unser **bisheriges Wissen einzuordnen [Elaborative Reasoning]**. Ersten 2 Punkte [Preattentive Analysis und Focal Attention] dauern ein paar ms., Comprehension kann länger dauern [glaub Sekunden] und Elaborative Reasoning ein ganzes Leben lang und ist bewusst. **Erst Elaborative Reasoning ist Bottom-Up. Um diesen letzten Schritt durchzuführen brauchen wir Können und Wollen.** Wenn wir müde sind, brechen wir nach Schritt 3 [Comprehension] ab, im Stress verwenden wir oft Stereotypen und kategorisieren damit. Haben wir Fähigkeit und Motivation, werden wir vielleicht Punkt 4 [Elaborative Reasoning] machen und uns eine neue Kategorisierung für die Person und die **korrekte** [konkrete?] Situation überlegen.

Salienz

Saliente Personen werden [aus Folie 69 entnommen]:

- Als einflussreicher gesehen
- Persönlich verantwortlich gemacht für ihr Verhalten (Verhalten spiegelt für den Betrachter die **Disposition - zugrunde liegende Eigenschaften** - wider)
- Extremer bewertet (sowohl positiv als auch negativ)

Wenn sie Widersprüchlichkeit an sich haben z.B. Conchita Wurst die nur Bikini an hat=> ist dann saliente Person. Kann auch bei Personen sein, die wichtig sind oder von denen wir abhängig sind. Saliente Personen beeinflussen mehr unsere Einstellung und können mehr unser Verhalten verändern, aber auch diese Person hat mehr Verantwortung zu tragen, da die Person im Fokus steht und das Verhalten auch extremer evaluiert wird z.B. wie freundlich, hilfsbereit,... er/ sie ist, aber auch im negativen z.B. rülpst und die Person dann negativer beurteilt wird.

Für Führungskräfte wichtig, da sie sich eher salient entscheiden sollten z.B. graue Maus, die dann etwas auffälliges trägt wie Plakette, Tuch, Krawatte, oder Spielzeuge haben, die besonders auffallen. Personen die auffällig viel sprechen, werden deutlich öfters als Führungsposition gewählt (als Folge der Salienz)

20.11.2014

Saliente Personen sind auffällig, unterscheiden sich von der Gruppe, entsprechen z.B. nicht den Erwartungen und stehen damit im Aufmerksamkeitspunkt=> wir wollen dann interpretieren („Comprehension“), warum das so ist z.B. mittels Stereotypen, Vorurteile, ... um herauszufinden warum das so ist=> manchmal ist uns das nicht möglich und die Personen sind wichtig für uns, wir sind abhängig von ihnen,... und wollen genaueres wissen=> Elaborative Reasoning=> Personenschema erweitern, hat viel mit lernen zu tun, integrieren es in unser Wissen, brauchen oft Wiederholungen um es ab speichern zu können.

Salienz hat dann Auswirkungen auf uns=> Personen werden einflussreicher gesehen, können unsere Meinung mehr beeinflussen, ... [Rest siehe Folie 68]

Zugänglichkeit der Informationen im Gedächtnis

Wir schließen aus Details auf die gesamte Persönlichkeit z.B. durch die Schuhe. Manches haben wir z.B. aus Erfahrungen gelernt, bei anderem sind wir aber gläubisch z.B. Horoskop, Geburtstag,... und stellen dann die Person z.B. ein. Auch Neurotransmitter spielen eine große Rolle z.B. wenn wir leicht depressiv sind, nehmen wir die Welt anders wahr und interpretieren gewisse Sachen nicht so positiv und kommen dadurch auch zu einem realistischeren Bild, da sie die rosa Brille abnehmen. Nehmen diese Menschen Antidepressiva und sollen dann erneut Biographien ausfüllen (nach 6 Wochen) erzählen sie andere Erlebnisse, positiver=> Stimmungsabhängiges Gedächtnis, das uns hilft positive Sachen auch positiver zu erinnern bzw. negative auch negativer. Legt man das Psychiatern vor, können Experten kaum erkennen welche Schriftstücke von depressiven Menschen sind, da depressive und nicht depressive Menschen ganz unterschiedliches schreiben. Ein „**Mood-Dependent Memory**“

Priming

Beispiel Einstein als Vorurteil, dass er intelligent ist und können damit Intelligenz in uns selbst aktivieren, wenn wir Poster von ihm aufhängen. Poster in der Klasse mit Einstein führte dazu, dass Studenten in Mathematik bei einem Test besser waren. Marilyn Monroe bewirkte, dass sich die Menschen schöner empfinden. Beispiel Film Rambo, wo vor allem nachher junge Männer öfters aggressiver sind als zuvor. [Frauen] Verbale und physische Aggression und Männer zeigen dann physische Gewalt.

Vorurteile sind kulturabhängig. In den USA wird noch immer mit Afroamerikanern viel Aggression verbunden. Devine 1989 [Folie 71++]: Wollte offensichtlich wissen, wie schnell Menschen Wörter erkennen können und in welchem Quadrant. Die Wörter erschienen wie ein Blitz, wurden also nur sehr kurz gezeigt. Bei einer Voruntersuchung wurden Menschen befragt, was sie mit Schwarzen assoziieren. Die Wörter wurden in stereotype und neutrale Wörter unterteilt und dann bei 2 Vergleichsgruppen unterschiedlich viele gezeigt. Nachher wurden die Leute gefragt (aus den beiden VG), ob sie noch an einer zweiten Studie teilnehmen wollen und bekamen eine Geschichte vorgelegt (Scull und Wyer). Die VG wurden dann gefragt, wie aggressiv sie den „Donald“ aus der Geschichte einschätzen. Bei Stereotypen Priming war Vermutung, dass sie den Donald aggressiver einstufen werden und war auch so, dass er aggressiver und feindseliger bewertet wurde=> mehrdeutige Situation mit Donald wurde eindeutig und „böse“ gewertet.

Bargh, Chen und Burrows untersuchten dann 1996, ob es auch Auswirkung auf das Verhalten gibt [Folie 75 und 235]. Es wurden sehr viele Kreise gezeigt, verschiedene Farben, Größen,... und Vpn

mussten angeben ob eine gerade oder ungerade Anzahl an Kreisen gezeigt wird. Zwischen den einzelnen Durchläufen wurde kurz ein Bild gezeigt, wo jemand neutral dreinschaute und jeweils wurden Schwarze und Weiße gezeigt. Nach 130 Durchgängen wurde plötzlich eine Fehlermeldung am PC angezeigt, dass nichts gespeichert werden konnte und die Probanden [glaub StudentInnen] riefen dann den Testleiter und der meinte, dass die Daten nicht gesichert wurden und daher der Test erneut gemacht werden muss. Die StudentInnen wollten den Test erneut durchführen und speichern, da sie sonst keine Bonuspunkte bekamen. Die StudentInnen wurden via Video aufgenommen und diese Videos wurden dann anderen Personen zur Überprüfung gegeben wo beurteilt werden sollte, wie aggressiv ihrer Meinung nach die ProbandInnen wirken. Vpn die Schwarze sahen, waren eindeutig aggressiver und Vorteil gegenüber Schwarzen aggressiver zu sein, besteht scheinbar weiterhin. Paar Jahre später wurde der Test erneut durchgeführt und Menschen genommen, die liberal, für Ausländer offen sind, nichts mit Vorurteilen zu tun haben und es kam ebenfalls heraus, dass die Stereotypen funktionieren.

Studie in Österreich von Sokova (DA) bei der Personen (afrikanische Migranten) lächeln sollten, dann neutral und so weiter, immer abwechselnd. Frage war dann für die Vpn, wie schnell sie erkennen können, dass die Leute lächeln. Wir erkennen bei afrikanischen Migranten **böses dreinschauen schneller als nett dreinschauen**. Deutschland ähnlicher Versuch mit Türken und Experiment mit Bild schnell einblenden [Folie 236].

Selektive Wahrnehmung auch z.B. in der Zeitung wenn Schwarzer jemanden tötet, Herkunft/ Hautfarbe dabei steht, bei Weißen bzw. Innländern nicht.

Priming funktioniert teilweise über ein paar Minuten, manchmal auch viel länger z.B. Wochen!

Wir haben auch kognitive Fehler und glauben z.B. etwas zu sehen, was nicht da ist oder Sachen zu erkennen, die wir nicht erkennen können. Beispiel Chapman und Chapman mit „Draw a Person Test“ [Folie 76], der bis heute in manchen Bewerbungsgesprächen verwendet wird. StudentInnen zeichneten bei unserer Vorlesung im Hörsaal je ein Gesicht an die Tafel. Chapman und Chapman führten vor allem psychiatrische Studien durch: Je größer die Augen gezeichnet wurden, desto eher wurde man auf Grund des Bildes schon als Schizophrene beurteilt. Es wurden 1000e Bilder analysiert und kamen drauf, dass man mit dem Test keine Schizophrenie oder andere psychische Erkrankungen erkennen kann. Auch Rorschach-Test wurde untersucht, der z.B. in den 60er verwendet wurde, auch Homosexualität (damals noch eine Krankheit) damit „erkannt“ wurde und Menschen anschließend „therapiert“ wurden. Chapman und Chapman erkannten, dass diese Tests ebenso nichtssagend sind.

Test mit Strichmännchen, wo verschiedene Männchen mit Stock in verschiedenen Größen gezeichnet wurden [Jennings, Amabile & Ross 1982]. **Hohe Korrelationen werden korrekt erkannt, Korrelationen um $r=.30$ werden nicht mehr erkannt.**

Arthritis Patienten glauben wetterfühliger zu sein (sie glauben einen Zusammenhang zu erkennen). Redelmeier & Tversky ließen 1996 Arthritis-Patienten ein Schmerztagebuch führen [Folie 77] und dieses wurde mit dem tatsächlichen Wetter verglichen wobei heraus kam, dass es keinen Zusammenhang zwischen Wetter und Schmerzen gibt. Ein anderes, interessantes Ergebnis war, dass die Personen öfters Schmerzen hatten als sie dachten und Föhnwetter sehr wohl einen Einfluss hat, vor allem, wenn ein Wetterumschwung mehr als 15° Unterschied mit sich bringt.

Panikstörungen bei Menschen, wo es z.B. draußen gerade sehr heiß ist, gehen dann zur Kühltruhe im

Geschäft, Kreislauf überreagiert daraufhin und Person bildet sich z.B. ein, dass sie einen Herzinfarkt hat, Hyperventilieren und wollen aus dem Geschäft flüchten. Kommt das öfters vor, kann es auch sein, dass Menschen Angst vor gewissen Situationen bekommen z.B. Angst vor dem Einkaufen.

Guantanamo Bay Naval Base: Gibt Container, indem man innerhalb von 1 oder 2 Minuten 15° an Temperatur ändern kann und sehr viel bei den festgehaltenen inhaftierten Menschen auslösen kann.

Heuristiken

Faustregeln, die uns helfen schnell Situationen einzuschätzen und sind in der Praxis auch meist recht gut, manchmal aber auch falsch und führen zu Fehlurteilen [Folie 78]. Verwenden wir vor allem, wenn wir keine Zeit haben, glücklich sind oder kognitiv belastet sind.

Repräsentativitätsheuristik [Folie 78 entnommen]: **Die wahrgenommene Ähnlichkeit zu einer Kategorie wird als Beurteilungsgrundlage genommen** (Basisraten werden außer Acht gelassen). [Ergebnis aus dem Rätsel ist 30%]

Verfügbarkeitsheuristik: Z.B. bei der Frage, wie viele Ausländer es in Österreich gibt, kommt es darauf an **z.B. wie viele man heute sah**: sah man heute viele schätzt man die Anzahl hoch ein, oder niedrig, wenn man heute wenige sah.

Ankerheuristik: wenn man kein genaues Wissen hat verwendet man **von außen Reize** um es einschätzen zu können. Z.B. Frage „Wie viele afrikanische Staaten gehören zur UNO?“. Dreht man ein Glücksrad vor den VG orientieren sich viele an den Zahlen des Glücksrades. Antwort sind 48 Staaten [laut [Wikipedia](#) sind es 54].

Stimmung vs. Emotionen

Stimmung [Folie 82]: Stimmung in der Früh zieht sich oft durch den ganzen Tag. Haben aber oft keinen Grund dafür. **Emotionen** wirken oft nur eine halbe Stunde z.B. ist man sauer und nach einer gewissen Zeit ist es schon wieder vorbei. Wenn wir jemanden (umgekehrt) in negative Stimmung versetzen wollen, können wir das auch herbeirufen z.B. der Person sagen, dass sie 5 Minuten an den Tod einer geliebten Person denken soll oder positiv, indem man den Stift quer in den Mund gibt. Gibt man ihn aber wie eine Zigarette in den Mund, sieht man vieles negativer und hat eine negativere Stimmung zur Folge. In der negativen Stimmung können wir aber besser lernen. Ist man in negativer Stimmung, nimmt man viele Informationen auf, da man etwas Positives sucht. Ist man in positiver Stimmung, möchte man in der Situation bleiben, sie genießen, ist eher introvertiert und nimmt dadurch weniger Infos auf.

Akkomodative Funktion in negativer Stimmung. Verwenden weniger Stereotypen, Bottom-up und schauen uns jede Information an [FOLIE 83 und 84 fehlen in der Mitschrift, war in der VO zu schnell zum mitdenken und schreiben].

Information: z.B. Gesundenuntersuchung und Aufforderung, dass man sie machen soll, dann geht man hin und erwartet auch positives Ergebnis und geht deswegen auch eher hin.

27.11.2014

Positive Stimmung: wir sind schon früh zufrieden, auch mit unserer Leistung, daher sollte es **besser ein Prozess** („Aufgabe erfüllt“) **als ein Abbruchkriterium** sein, wo Menschen dann früh die Aufgabe abrechnen. [Info: ab hier stimmen die Überschriften & Unterthemen mit den VO-Folien überein!]

Attributionstheorien

[Filme von Fritz Heider & Marianne Simmel \(1944\)](#) und neuere Version: „Was haben wir im Video gesehen?": verschiedene Formen die sich bewegten. Kästchen, das sich öffnen ließ und 2 Formen spielten zusammen, liefen vor dem 3ten davon, verschlossen dann das Kästchen. Als die 3te Form rein kam sperrten sie die dritte Form ein und die brach anschließend aus, indem die Form das Kästchen zerstörte. In Wirklichkeit wollte Fritz Heider zeigen, dass wir bereits in geometrischen Figuren Sachen hineindenken, abstrakte Figuren vermenschlichen und interpretieren. Auch Persönlichkeitseigenschaften wie aggressiv, lieben sich, küssen,... hineinlegen. Wir könnten das Geschehen auch mathematisch mit Funktionen beschreiben, aber wir vermenschlichen stattdessen die geometrischen Figuren=> entwickelte dann eigene Attributionstheorien daraus=> Kausale Erklärungen des eigenen Verhaltens und des Verhalten. Wir suchen auch hier nach Motiven und Motivationen.

Beispiel PC, der beim Arbeiten abstürzt und man sich darüber ärgert=> PC wird beschimpft und man ärgert sich über technische Dinge. Oder iPhone wo man sagt, dass meines das und das macht, was nicht stimmt, da das Telefon gar nichts kann. In der Informatik gibt es den großen Forschungsbereich [Affective Computing \(Picard\)](#)=> PC wird vermenschlicht. Beispiel Microsoft und Tipps von Sonnenblume, Katze Zauberer,... die einem Tipps z.B. in Office geben. In der DA von Salzer (2005) wurde untersucht, wie sich ein Zauberer [„Wizard“] für Word auf die Menschen auswirkt: Sollte er extrovertiert (z.B. Witze), introvertiert (stand nur herum), sehr gewissenhaft (wies z.B. darauf hin, dass man die Rechtschreibung beachten muss) oder sozialverträglich (bilden wir Team, Arbeitsgemeinschaft,...) sein? Versuchspersonen wurden vor das Programm gesetzt und mussten eine Seminararbeit schreiben. Zusätzlich wurden die Benutzer und deren Persönlichkeit getestet. Ergebnis war, dass der Benutzer es liebt, wenn der Zauberer die gleiche Persönlichkeit hat wie er selbst, da man sich dann gut versteht. Je ähnlicher Benutzer und Zauberer sind, umso besser waren die Benutzer mit dem System zufrieden. Film [HAL 9000](#) von [Kubrick](#) zeigt dies auch. Film [Her](#) von [Spike Jonze](#) der aktueller ist. Auch bei [Siri](#) wird die Idee verwendet.

Kulturunabhängig vs. kulturabhängig

Die Videos mit den abstrakten Figuren von zuvor funktionieren weltweit und es werden überall Persönlichkeiten und menschliches Verhalten hineininterpretiert und es ergeben sich dieselben Ergebnisse, so lange es abstrakt bleibt [Folie 88]. Bei realen Situationen gibt es Unterschiede! Beispiel Aquarium das überbevölkert war und sich dadurch viele Fische zueinander bewegten, aneinander stießen,... Das 3 -5 minütige Video führte zu unterschiedlichen Deutungen: Vpn aus den USA meinten, dass die Fische feindselig und aggressiv sind. Gleiches Video bei Chinesen zeigte, dass dort erkannt wird, dass die Nähe und das gezeigte Verhalten an der Situation liegt und man da nun einmal zusammen stößt=> kulturelle Unterschiede, Chinesen kontextuelle Erklärungen und bei individualistischen Menschen (USA) dispositionale Erklärungen für das Verhalten.

Theory of mind

Premack & Premack 1995: Wir lernen sehr früh, dass gewisse Verhaltensweisen intentional sind [menschliches Handeln ist absichtsvoll/ zweckbestimmt, erwartungsgesteuert und zielgerichtet] z.B.

mit 6 Monaten und interpretieren, ob Handlung helfend, behindern, aggressiv,... ist. Mit 4 Jahren unterscheiden wir zwischen sehen, glauben, wünschen. Damit ist der Geist erster Phase abgeschlossen, sodass wir eine richtige Attribution durchführen können. Entwicklung einer Theorie des Geistes (theory of mind) erfolgt in 3 Stufen [Folie 89 entnommen]:

1. Wahrnehmung, dass Bewegung intentional erfolgt
2. Interpretation von Interaktionen z.B. „helfend“, „behindernd“
3. Unterscheidung von Sehen, Wünsche und Glauben (mit 4 Jahren)

Malle 1999: Nicht- intentionale Handlungen gehen vom Wollen und somit Subjekt aus, dass etwas tun will. Bei Beispiel 1 mit Jane und Haus liegt es an Jane, die alleine sein will, intern. Bei Fall 2 extern, da es am Haus und Abgelegenheit liegt [Folie 89].

Attributionstheorie von Weiner (1986)

Nicht nur Verhalten, sondern auch Ergebnisse werden hineininterpretiert z.B. ist Leistung für uns wichtig oder unerwartet oder negativ? Ist man auf eine Prüfung negativ kann es daran liegen, dass man selbst Schuld ist (**intern**), oder der Professor schuld ist (**extern**) [Folie 90++]. **Variabel** (ich strengte mich an oder nicht) und **Stabil** (wäre z.B. Intelligenz, da man nicht gescheiter als gescheit sein kann). **Kontrollierbar** (z.B. bin ich selbst schuld oder hatte ich nicht die Fähigkeit?) und **Unkontrollierbar** => 8 verschiedene Attributionen [siehe Folie 91].

- Unkontrollierbar, intern und stabil: Fähigkeit z.B. man ist ein Genie.
- Unkontrollierbar, extern und variabel: Glück ist variabel, nicht jeder hat es immer & ist extern
- Kontrollierbar, extern und stabil: z.B. Nachbar, der einem hilft
- Kontrollierbar, extern und variabel wäre z.B. ein Student der meint, dass er heute guten Tag hat oder man Geburtstag hat und er deswegen einem ausnahmsweise hilft.

Attribution: Hat Auswirkungen auf Stimmung und Selbstwert. Wir attribuieren nur Ergebnisse oder Ereignisse, wenn sie unerwartet, negativ oder sie wichtig für uns sind.

Aktuelle Beispiel mit Red Bull Salzburg, die heute gegen Celtic Glasgow spielen: gewinnt Red Bull Salzburg 10:0 wird es einen langen Artikel mit vielen Details dazu geben, da der Sieg überraschend ist, verliert Red Bull Salzburg wie erwartet, wird es ein eher kürzerer Artikel mit Randnotizen sein. Bei positiven Ereignissen haben wir auch positive Emotionen und sind zufriedener, umgekehrt bei negativen sind wir auch trauriger.

- Erste Dimension **intern/extern:** sind wir selbst schuld und ist es positiv, sind wir stolz und der Selbstwert steigt. Ist es negativ und gestehen Schuld zu, werden wir vermutlich im Selbstwert sinken, aber nur, wenn wir uns selbst als Ursache für das Ergebnis sehen, denn sonst würde sich der Selbstwert nicht verändern.
- **Variabel vs. stabil** (welche Erwartungen wir haben): sind wir stabil und das Ergebnis ist negativ, werden wir hoffnungslos sein.
- **Kontrollierbar oder nicht:** Kontrollierbar Schuld, Ärger,... vs. schämen und eventuell Mitleid von anderen Personen bekommen [Folie 94].

SchülerInnen: kann man vieles gut ablesen wie man z.B. Anstrengungsbereitschaft steigern kann. Bei variabel erzeugen wir Hoffnung und fördern mehr Anstrengung. Bei Stabilität wird sich vermutlich niemand mehr anstrengen. Intern: Selbstwert negativ verändern, extern nicht z.B. wenn Lehrer sagt, er gab zu viel oder zu schwere HÜ.

Trottel: ist intern (auf Grund seiner Intelligenz), stabiles Kriterien (hoffnungslos, Trottel wird man immer sein und das negativ sein wird sich vermutlich auch auf andere Bereiche auswirken), unkontrollierbar da er etwas nicht kann (Schamgefühl, eventuell Mitleid von den anderen bekommen). Feedback also auf Basis von Verhalten und **Leistung** und nicht auf Persönlichkeit.

Weiner, Graham & Chandler (1982): 4 negative Ereignisse und 8 verschiedene Ursachen („Vignetten“=> 32 Möglichkeiten=> Vpn mussten angeben, in welchem Ausmaß Ärger und Mitleid hervorgerufen wurde. [Ergebnis siehe Folien 94.]

Interindividuelle Unterschiede im Attributionsstil

Rotter: 1966: es gibt internale Persönlichkeiten die sagen, dass alles möglich ist und man Schicksal selbst macht, kontrolliert, ...=> Person sieht sich als die Ursache für ihr Verhalten=> selbstbestimmt [Folie 95]. Andererseits externale Menschen, die für nichts etwas können [Situation ist die Ursache für das Verhalten] und nur sehr geringen Einfluss auf alles haben und sich somit fremdbestimmt fühlen.

Fragebogen („Attributional Style Questionnaire“, kurz ASQ) stellt fest, ob man internale oder externe Persönlichkeiten ist, mit Hilfe von 12 Situationen [Folie 95+ entnommen](6 positive (3 soziale, 3 leistungsbezogene), 6 negative (3 soziale, 3 leistungsbezogen) Vpn müssen 4 Fragen beantworten:

1. Die Hauptursache für ein Ereignis soll angegeben werden
2. In welchem Ausmaß handelt es sich um eine interne oder externe,
3. Stabile oder variable
4. Globale oder spezifische Ursache?

Ergebnis: Je mehr interne, stabile und globale Ursachen bei negativen Ereignissen UND Je mehr externe, variable und spezifische Ursachen bei positiven Ereignissen angegeben werden, desto ungünstiger ist der Attributionsstil

Wir nehmen den Attributionsstil der Eltern, Lehrer („Art der Kritik bei schlechten Leistungen“),... auf und zeigen vor allem ungünstigen Attributionsstil, wenn am Anfang des Lebens wichtige Bezugspersonen z.B. Elternteile verloren wurden.

Der Attributionsstil hat auch Auswirkungen auf unser Berufsleben z.B. Versicherungsmakler der sagt, dass er ein guter Verkäufer ist und andere Menschen beeinflussen kann oder der Kunde blöd ist, wenn er etwas nicht kauft (beides **günstiger Attributionsstil**). **Ungünstiger Attributionsstil**: man denkt über sich, dass man nicht gut ausgebildet ist, deswegen unterschrieb Kunde nicht (negatives Ergebnis) und Kunde, der endlich mal unterschrieben hat (positives Ergebnis). Mit günstigem Attributionsstil verkaufen Versicherungsagenten in den ersten beiden Jahren 37% mehr und bleiben auch länger im Beruf. [Folie 96 entnommen] 67% der Versicherungsagenten, die nach einem Jahr noch in ihrem Beruf waren, zeigten einen günstigen Attributionsstil.

Auswirkungen des Attributionsstils in der Partnerschaft

Auch in Beziehungen spielt der Attributionsstil eine Rolle, da PartnerIn als wichtige Ressource gesehen wird und man z.B. aus romantischer Geste wie Blumen kaufen bei günstiger Attribution gedacht wird, dass man geliebt wird (positives Ereignis) oder bei negativen Ereignis z.B. auf Hochzeitstag vergessen, dass man Pech hatte, der andere Stress hatte, er halt einmal vergessen hat. Bei ungünstiger Attribution wird das positive Ereignis negativ gemacht z.B. „Was hat er jetzt schon wieder angestellt?“ oder bei negativen Ereignissen „Das macht der mir zu Fleiß“ falls er auf Hochzeitstag vergisst.

Fincham & Bradbury (1987, 1993): Paare wurde der ASQ vorgelegt und nach einem Jahr kontrolliert wie zufrieden die Menschen miteinander sind. Paare waren bei günstigem Attributionsstil zufriedener als bei ungünstiger Attribution. Es war sogar egal wie zufrieden man vor einem Jahr war, wird z.B. Attributionsstil z.B. durch Paartherapie verbessert, verbessert sich auch die Zufriedenheit.

Attributionsfehler

Fundamentaler Attributionsfehler

Bei der Zuschreibung z.B. ob es intern oder extern ist, kann es auch zu Fehlern kommen, siehe Jones & Harris 1967 [98]: Menschen sollten eine Rede für oder gegen Castro halten. Versuchspersonen aus Gruppe 1 konnte sich aussuchen, ob sie Pro- oder Contra-Rede halten wollen, Gruppe 2 wurde gesagt, dass es schon zu viele Personen mit der gewünschten Rede gibt und wurden gezwungen die andere Seite zu vertreten. Versuchspersonen bekamen dann die Reden, hörten sie sich an und ihnen wurde auch gesagt, ob die Personen die Rede freiwillig oder nicht machten. Ergebnis: Es wurde keinen Unterschiede gemacht auf die Frage hin, wer für oder gegen etwas war, alle Pro wurden als Pro und alle Contra als Contra gesehen=> fundamentaler Attributionsfehler. Verhalten verändert sich z.B. Schauspieler der agiert, wir sehen aber nicht den Hintergrund, vor dem sie spielen=> Schauspieler ist aufmerksamkeitsregender, kultureller Einfluss, **der Einzelne ist schuld an seinem Verhalten und NICHT die Gesellschaft. In kollektivistischen Kulturen wird mehr auf die Situation geachtet und dadurch gibt es den Fehler nicht**, sprich der Attributionsfehler funktioniert nur im Westen.

Linguistische Gründe: Eigenschaften, die wir in Wörterbüchern finden, sind sehr menschenbezogen z.B. auch bei abstrakten Begriffen vermenschlichen wir. Ehrliche Situationen gibt es nicht, da im Prinzip die **meisten Verhaltensweisen personen- und nicht situations-abhängig** sind.

Actor-Observer-Effekt

[Folie 99] Wir schauen eine andere Personen an und nehmen an, sie sind selbst für ihr Verhalten Schuld, da wir es beobachten. Fragen wir die handelnden Personen sagen sie aber oft, dass die Situation Schuld ist=> wir können den Effekt umdrehen, in dem die Leute so handeln sollen, wie sie es bei den anderen gerade gesehen haben.

Der falsche Konsensus-Effekt

Ross, Greene, House 1977: Glaube, dass man mit seiner Einstellung/ Position in der Mehrheit ist. StudentInnen wurden gebetet ein Schild am Campus zu tragen und Werbung für ein Restaurant zu machen. StudentInnen hatten die Wahl es gegen Bezahlung zu machen und jene die zustimmten meinten bei der Befragung, dass 62% der Studenten das ebenso tun würden. Die StudentInnen die den Job ablehnten und meinten, sie machen sich nicht zum Idioten, meinten, dass 67% der StudentInnen ebenfalls den Job ablehnen würden=> wir glauben, dass unsere Meinung die verbreitetere ist. Warum glauben wir das? Oft umgeben wir uns mit Personen, die uns ähnlich sind, gleiche Einstellungen [Erziehung, Schule, Ausbildung,...] haben und vergessen dann oft die Grundrate (wie viele StudentInnen gibt es sonst noch z.B. arbeitende StudentInnen, PensionistInnen,...).

Der ultimative Attributionsfehler

Kollektivistische Kulturen: Pettigrew (1979) [FOLIE 101 entnommen]: **Negatives Verhalten** einer Fremdgruppe (outgroup) wird **dispositional** erklärt [z.B. Fähigkeit, Rasse,...]; **positives** Verhalten der Fremdgruppe wird durch **externe Gründe** (Situation, Glück [, Schicksal]) erklärt. Hewstone & Ward (1985) wiesen Effekt in Malaysia und in Singapur nach.

04.12.2014

Actor-Observer-Effekt

Warum spielt der Selbstwert in der Sozialpsychologie eine große Rolle und nicht auch in anderen psychologischen Bereichen [Folie 99]? Hängt stark von **der Disposition (Persönlichkeitseigenschaft)** ab, wir definieren unser Selbstbild stark über die Leistung die wir erbringen.

Selbstbild und Selbstwert

William James (1890): War damals ein Art „Superstar“ der Psychologie. Reflexion ist wichtig für uns und unser Selbstbild, er dachte aber damals noch nicht über das Unbewusste nach. Introspektion [[Selbstbeobachtung](#)] war damals gängiges und wichtiges Kriterium. In der Jahrhundertwende ergab sich, dass es hysterische Menschen gab, nicht alles medizinisch rational erklärt werden konnte und in unserem Geist es etwas Unbewusstes gibt: **Es** (Wünsche, Triebe, ... sind angeboren und unbewusst), **Ich** (rationaler Teil) und **Über-Ich** (ist uns auch nicht wirklich bewusst. Dass, was von uns gefordert wird, ist gelernt durch Lehrer, Eltern, Gesellschaft,...). Paradigma der Schallplatte, Beispiel von Greenwald (1980), dass wir aus der Vergangenheit heraus uns erkennen und nicht aus der Gegenwart.

Theorie des [Eisbergmodells](#): viel ist uns unbewusst und nur wenig bewusst.

Hiller (1956): wir können nur 7 +-2 Informationen differenzieren und uns merken (pro Dimension).

[Norretranders](#) (1998): bekommen 1 Millionen Bit/ Sekunde an Informationen ins Gehirn, bewusst können wir uns aber nur wenig merken=> 50 Bit/ Sekunde, die wir bewusst verarbeiten=> große Verminderung.

Mead (1934): Betrachten uns eigentlich als Fremde, Fremdbild und Selbstbild sollten somit gut korrelieren, da man sich ja von außen anschaut. Aber Shrauger & Schoeneman (1979) fassten 62 Studien zu einer Metastudie zusammen: [Folie 104 entnommen] Personen sahen sich nicht so, wie sie von anderen gesehen wurden, sondern **wie sie dachten, von anderen gesehen zu werden**.

Kenny & DePaulo (1990, 1993) [Folie 106]: 48 Personen wurden in 6er Gruppen zusammengenommen und 3 Interviews geführt, anschließend mussten die Personen die anderen Personen bezüglich Sozial- (wie freundlich und sympathisch, mit 7 Stufen) und Intelligenzdimension (wie intelligent, wie ernst) einschätzen, ebenso sich auch selbst einschätzen=> Ergebnis war, dass das **Selbstbild von der sozialen Dimension bestimmt wird** (soziale Konstruktion zu einem großen Teil) und nicht mit dem Bild, das andere Menschen von einem haben, übereinstimmt.

Tice (1992): Zimmer mit Einwegspiegel und den Vpn wurde gesagt, dass ein neuer Test gefunden werden soll und die Leute zum Thema Beziehungen, Familie Unternehmungen, Hobbies,... und sich entweder emotionale Stabilität, emotional sozial/ emotional situativ variable agieren (weinen, lachen, eingehen), oder athletisch agieren/ darstellen [Kontrollgruppe] sollen. Dann wurde ihnen gesagt, dass Menschen hinter dem Einwegspiegel („Rater“) einschätzen sollen, welche der 3 Rollen man einnimmt=> öffentliche Situation. Bei der anderen Gruppe sagte man, dass die Rater noch nicht da sind, irgendwann einmal analysiert wird=> privat und Kontrollgruppe. Nach dem vorspielen sollten die Vpn sagen, wie sie wirklich sind, emotional variable oder emotional stabil [Ist in der Grafik Folie 105 die y Achse nach oben]. Ergebnis: mussten die Vpn beim öffentlichen Verhalten eine Rolle spielen, schätzten sie ihr Selbstbild auch eher so ein. Beim athletischen gab es kaum Unterschiede=>

Selbstbild hängt stark von unserem vergangen, öffentlichen Bild ab=> Selbstbild ist also ein **wichtiger sozialer Prozess**.

Messung der Selbstaufmerksamkeit

- **Private Selbstaufmerksamkeit** [Folie 107]: Beschäftigung mit sich selbst, ihrem Körper, wie geht es einem, welche Emotionen habe ich, was tut mir leid, über Meinungen nachdenken, Einstellungen,... über sich selbst nachdenken in allen möglichen Dimensionen=> oft „[Hypochonder](#)“.
- **Öffentliche Selbstaufmerksamkeit**: bin ich gut angezogen, schau ich gut aus und passt die Frisur wenn ich raus gehe, sitze ich in der richtigen Reihe und mit dem richtigen Menschen, Sozialverhalten,...=> Wirkung auf andere Menschen und wie man im sozial und öffentlichen Leben steht=> kann noch halbwegs gut formuliert werden.
- **Soziale Ängstlichkeit**: haben Angst etwas Falsches zu machen, angesprochen zu werden, im Fokus der anderen zu stehen und dass etwas Negatives passieren könnte=> möchte vor negativen Erlebnis bewahrt werden oder nicht negative Situation erleben.

Ergebnis: Menschen, die stark über sich nachdenken, haben größere Diskrepanzen, die oft starke, negative Gefühle hervorrufen.

Spiegel

Stellen wir Menschen vor einen Spiegel und sie schauen sich im Spiegel an, ärgern sie sich viel mehr [wenn sie sich ärgern]. Umgekehrt, wenn Menschen gerade verliebt sind, werden sie auch mehr liebe verspüren und der Spiegel verstärkt die Gefühle.

Versuch mit StudentInnen: StudentInnen legten Prüfung ab und offensichtlich wurden die StudentInnen während der Prüfung nicht beobachtet=> 75% der StudentInnen schummelten. Wenn man aber vor den StudentInnen einen Spiegel aufstellt, wird das Schummeln auf 25% reduziert. Grund dafür ist vermutlich, dass unser Sozialverhalten und Gewissen vor dem Spiegel aktiviert wird und das gegen unser Über-Ich ist und wir dann weniger schummeln.

Beispiel H&M und warum es dort keine Spiegel gibt: wenn man viele Spiegel zur Verfügung hat, probiert man oft und denkt sich dann häufiger, dass das Probierte doch nicht passt=> ohne Spiegel kaufen Leute mehr ein, es wird aber auch mehr geklaut=> An der Decke werden viele Kameras montiert=> Gefühl entsteht beobachtet zu werden=> unsere Diskrepanz wird nicht größer, kaufen trotzdem ein und klauen [durch Kamera] weniger=> 2 verschiedene Formen der Selbstaufmerksamkeit.

Nachentscheidungsdissonanz

Beispiel: wir kaufen etwas ein und kommen später drauf, dass man es doch nicht mag: [Nachentscheidungsdissonanz](#)=> wenn man sich etwas Neues kauft z.B. Gewand, Handy,... und es 6 Wochen lang liegen lässt, dann gibt es auch keine [Nachentscheidungsdissonanz](#).

Japsch: Frauen sind erst nach 6 Wochen mit ihrer operierten Nase (Schönheits-OP) zufrieden, auch [Nachentscheidungsdissonanz](#).

Selbstaufmerksamkeit (SAM)

Viele Menschen wollen nicht gefilmt werden und wenn Menschen in den Fokus der Kamera gelangen, dann wollen sie oft das Feld der Kamera wieder verlassen. Lässt sich z.B. gut im Einkaufcenter beobachten, wo TVs ein live Kamerabild zeigen und die Menschen möglichst schnell die Situation verlassen wollen=> **Wissen, dass ich von anderen beobachtet werde, löst Selbstaufmerksamkeit**

(SAM) aus [Folie 109]. Die **aktuellen Gefühle werden intensiviert** (negatives genauso wie positives) => bei negativen Gefühl wird oft das Verhalten verändert (z.B. Videowalls im Fußballstadion: Menschen schauen zuerst blöd drein und wenn sie sehen, dass sie auf der Videowall gezeigt werden, lächeln sie, sind positiv und winken oft) oder Defensivreaktion (wollen Situation so schnell wie möglich verlassen). Weiteres Beispiel mit Radiointerviews mit Laien auf der Straßen, wo alles sich in Superlativen abspielt und alle sagen wie toll nicht das und jenes ist um gut im Radio rüber zu kommen.

Selbstdiskrepanztheorie von Higgins (1989)

3 Arten von [Selbstbildern](#) [Folie 110]:

- **Das tatsächliche Selbst [Freud: Ich]:** Wie man ist
- **Das ideale Selbst [Freud: Es]:** Wie man sein möchte. Entspricht Wünschen und Hoffnungen.
- **Das geforderte Selbst [Freud: Über-Ich]:** Wie man sein sollte. Geht auf Pflichten und soziale bzw. moralische Normen zurück.

In der Literatur gibt es oft Differenz z.B. persönlicher Wunsch von Superman in Ruhe gelassen zu werden, aber er muss auch Verantwortung tragen. Beispiel [Hancock](#) mit [Will Smith](#). Oder Beispiel Frau die zugleich gute Mutter, Ehefrau, in der Arbeit,... ist.

6 Arten von Selbstbildern

Wenn wir Selbstbilder anschauen, gibt es auch eine genauere Unterscheidungen [Differenzierung] der Standpunkte:

- eigener Standpunkt
- Standpunkt wichtiger anderer Personen

Dadurch entstehen 6 Arten von Selbstbildern [Folie 111 entnommen]:

1. **Tatsächlich/selbst:** Wie man sich selbst sieht
2. **Tatsächlich/fremd:** Wie man glaubt, von anderen Personen wahrgenommen zu werden.
3. **Ideal/selbst:** Wie man selbst sein möchte
4. **Ideal/fremd:** Die vermeintlichen Wünsche und Hoffnungen anderer Menschen – wie andere Menschen möchten, dass man ist.
5. **Gefordert/selbst:** Wie man nach den eigenen Ansprüchen sein sollte
6. **Gefordert/fremd:** Wie man nach den Ansprüchen anderer Menschen sein sollte.

Die ersten 2 sind Selbstkonzepte. 3,4,5,6 sind Leitfäden, Self-Guides, nach denen wir unser Leben gestalten.

Verschiedene Diskrepanzen sind möglich

- **Tatsächlich/selbst und tatsächlich/fremd** [Folie 112 entnommen]: Jemand hält sich für großzügig, weiß aber, dass er in den Augen des Partners ein Geizhals ist.
- **Tatsächlich/selbst und ideal/selbst:** Jemand möchte gern sehr schön sein, glaubt aber, dass er hässlich ist.
- **Tatsächlich/selbst und gefordert/selbst:** Jemand verlangt von sich selbst außergewöhnliche Leistungen, glaubt aber, bisher nur Durchschnittliches geleistet zu haben. [Beispiel Anton Bruckner, der sich und seine Werke immer für „schlecht“ hielt]
- **Tatsächlich/selbst und gefordert/fremd:** Der Partner verlangt einen sehr geselligen Lebensstil, man selbst hält sich aber für introvertiert und sozial ungeschickt. [Beispiel Grasser und

Fiona Swarovski, wo Grasser im Interview gesagt hat, dass er Ruhe haben will vom Trubel aber Fina für Trubel ist]

- **Ideal/selbst und gefordert/selbst:** Ein Mann möchte gern ein Draufgänger sein und mehrere Freundinnen haben. Gleichzeitig glaubt er aber, dass er solide und einer einzigen Frau treu sein sollte.

Verschiedene Diskrepanzen lösen unterschiedliche Emotionen aus Higgins 1987

1. Diskrepanz **tatsächlich/selbst vs. Ideal/selbst** [Folie 114 entnommen]=> Enttäuschung, tadelnswert, Lustlosigkeit. [haben keine positiven Erlebnisse und können keine positiven Ergebnisse generieren. Deswegen fühlen wir uns dann auch so]
2. Diskrepanz **tatsächlich/selbst vs. Ideal/fremd**=> Scham, Einsamkeit [Wünsche der anderen nicht erfüllen=> Schamgefühl]
3. Diskrepanz **tatsächlich/selbst vs. Gefordert/fremd**=> Angst, Bedrohung [Glauben bestraft zu werden, da wir dem Geforderten nicht nachkommen und Autorität widersprechen.]
4. Diskrepanz **tatsächlich/selbst vs. Gefordert/selbst**=> Schuld, Wertlosigkeit [Weil wir den moralischen Standard nicht erfüllen]
5. Diskrepanzen im **tatsächlichen/ idealen Selbst**=> Depression
6. Diskrepanzen im **tatsächlichen/ geforderten Selbst**=> sozialer Angst

Diskrepanzen haben auch Auswirkungen auf das Verhalten und das Physiologische. Hautleitwert sagt aus, ob man schwitzt und somit Stress empfindet oder nicht [Folie 115 entnommen]:

- Diskrepanzen im **tatsächlichen/ idealen Selbst**=> Verringerung des Hautleitwerts, Erhöhung der Antwortgeschwindigkeit
- Diskrepanzen im **tatsächlichen/ geforderten Selbst**=> Erhöhung des Hautleitwerts, Verringerung der Antwortgeschwindigkeit

Körperwahrnehmungsstörungen

Untersuchung mit 72 Frauen mit Gesichtsproblem, 35 die zu dick/ dünn waren und 42 die normal waren [Folie 116]. Bei Personen mit Körperwahrnehmungsstörungen gab es eine große Diskrepanz zwischen dem was sie wünschen und dem was ist [Tatsächlich Selbst vs. Ideal/Geforderten Selbst] sowie von ihrem selbst geforderten (Bilder, die man selbst von sich hat)=> Therapie, bei der die Bilder von einem selbst verändert werden, durch Selbstbilderfragebogen [Folie 117]. Merkmale werden dann verglichen, ob es Entsprechungen (gemeinsame Merkmale) gibt.

Synonymer Widerspruch [Folie 118]: ich glaube, dass ich nur wenig fröhlich bin, andere Menschen glauben aber, dass ich sehr fröhlich bin. **Gegensätzliche Merkmale sind Antonyme** (mismatches): ich glaube, ich bin fröhlich und der andere glaubt, ich bin sehr ernst=> wird dann berechnet. Warum antonyme Widerspruch x2 genommen wird ist Willkür und so von Versuchsleiter festgelegt.

Die Selbstwerterhaltungstheorie von Tesser (1988)

Wie kommen wir zu einem besseren Selbstwert? Wenn man die eigenen Leistungen mit den Leistungen anderer Personen vergleicht, so kann das den Selbstwert erhöhen oder senken [Folie 120 entnommen]. Der Selbstwert wird sich dabei nur ändern, wenn sich folgende 3 ausschlaggebenden Variablen verändern:

1. **Leistungsqualität**
2. **Psychologische Nähe zur Vergleichspersonen** (Ist in den Folien FALSCH!)
3. **Relevanz** (persönliche Wichtigkeit)

Zentrale Dimension [entnommen Folie 121]: Bei einer überlegenen Leistung auf einer für das Selbstbild zentralen (relevanten) Dimension seitens eines psychologisch nahen (z.B. ähnlichen oder gut bekannten) Menschen setzt ein Vergleichsprozess ein und verringert den Selbstwert.

Typische Vergleichsgefühle: Neid und Eifersucht.

Beispiel: Skifahren ist uns wichtig, fühlen uns gut, trainierten das ganze Jahr, machen Wettbewerb mit einem Freund der auch gut ist und kommen dann darauf, der andere ist schneller als man selbst=> Selbstwert wird sich verändern und sinken.

Irrelevante Dimension: Bei einer überlegenen Leistung auf einer für das Selbstbild irrelevanten Dimension seitens eines psychologisch nahen Menschen setzt ein Reflexionsprozess ein und erhöht den Selbstwert.

Typisches Reflexionsgefühl: Stolz.

Beispiel: Anna F. (Sängerin) sang mit Lenny Kravitz und ihr Vater ist stolz auf seine Tochter, weil sie etwas tolles geschafft und geschaffen hat, auch wenn die Dimension für den Vater egal ist (z.B. kann der vielleicht gar nichts mit der Musik anfangen oder kennt Lenny Kravitz gar nicht). Anderes Beispiel Eltern von SportlerInnen, wobei diese selbst oft nicht in dieser Sportart tätig sind (z.B. Eltern von Hermann Maier).

Man versucht die Leistung, Nähe und Relevanz immer auf solche Weise zu verändern, dass eine Selbstwertminderung verhindert wird [Folie 122 entnommen]. Mögliche Strategien bei Selbstwertbedrohung:

- Man kann versuchen, die eigene Leistung zu steigern [z.B. mehr trainieren].
- Man kann die Leistung der Vergleichsperson durch Störungen und Behinderungen verschlechtern [z.B. Ausrüstung verstecken, manipulieren oder durch rauchen, täuschen, winken,... stören].
- Man kann die Nähe zu ihr verringern (z.B. durch Kontaktabbruch)
- Man kann die Dimension aus seinem Selbstbild entfernen [z.B. Hobby ist nicht mehr wichtig für mich oder gute Leistungen im Bereich X zu erzielen]

Wirkungen von Nähe und Relevanz auf die Leistung

Tesser & Smith (1980): Bei unwichtigen Aufgaben hilft man Freunden, bei subjektiv wichtigen Aufgaben hilft man Fremden (!) [Folie 123 entnommen]=> als LehrerIn sollte man bei subjektiv wichtigen Aufgaben FreundInnen zusammensetzen, damit sie NICHT schummeln.

Tesser & Campbell (1982): Bei irrelevanten Aufgaben wird die Leistung eines Freundes besser beurteilt, als die eines Fremden; bei relevanten Aufgaben ist es genau umgekehrt.

Wirkungen von Relevanz und Leistung auf die Nähe

Pleban & Tesser (1981) [Folie 124 entnommen]: Bei überlegener Leistung auf einer irrelevanten Dimension wird Nähe gesucht, während bei überlegener Leistung auf einer relevanten Dimension die Nähe verringert [gemieden] wird.

Beispiele: Alonso vs. Hamilton, Stephan Eberharter vs. Hermann Maier, Oliver Kahn vs. Jens Lehmann, Ashton Kutcher vs. Bruce Willis (wegen Demi Moore trennten sich die beiden Freunde und sind jetzt wieder befreundet, weil die Beziehung aus ist),...

Wirkungen von Leistungen und Nähe auf die Relevanz

Je überlegener die Leistung einer anderen (psychisch nahen) Person auf einer Dimension ist, desto mehr wird die Relevanz dieser Dimension für das Selbstbild verringert [Folie 125 entnommen]. Dieser Effekt ist umso stärker, je größer die Nähe der anderen Person ist.

Beispiel: Eltern von SpitzensportlerInnen. Vergleicht man die Trainingseinheiten vor und nach dem Erfolg sieht man, dass die Trainingseinheiten nach dem Erfolg reduziert werden, da man sich und das Kind nicht schädigen möchte.

11.12.2014**Selbstbild und Selbstwert****Selbstüberwachungs-Theorie (self monitoring, Snyder, 1982)**

Personen mit **hoher Selbstüberwachung** neigen dazu, in Übereinstimmung mit den Anforderungen der jeweiligen Situation zu handeln [Folie 126 entnommen]. Sie sind „Pragmatiker“, die so handeln, wie sie glauben, dass es von ihnen verlangt wird. Sie suchen aktiv nach sozialen Vergleichsinformationen (Berscheid et al., 1976).

„Soziale Chamäleons“ nannte Snyder sie, sind sozialkompetent und können aus der Situation herauslesen, was von ihnen erwartet wird, abhängig von der Situation. Diese Leute suchen sich oft hübsche und attraktive Freunde, mit denen man aber nicht Freundschaften, sondern soziale Funktion auslebt=> „schaut her, wen ich erobert hab!“=> sind so lange befreundet, bis der andere hässlich ist, oder um zu zeigen, wen sie nicht alle abschleppen können=> suchen sich Freunde so lange sie nützlich sind und suchen sonst neue Freunde. **Freunde haben also eine soziale Funktion.** Personen mit hoher Selbstüberwachung **ändern oft ihre Meinung** (passen sie immer wieder an).

Beispiele: In traurigen Situationen weint man oft. Wenn Situation lustig ist, lacht man oft und andere Menschen wissen, dass die Situation für den Menschen lustig ist. Anderes Beispiel Mariahilferstraße, wo sie für die Fußgängerzone sind, wenn die Mehrheit dafür ist oder dagegen sind, wenn Mehrheit dagegen ist. Geht ihnen nicht um den Inhalt der „eigenen“ Meinung, sondern darum, von den anderen dafür gelobt zu werden. Film „[Mit aller Macht](#)“ (Anspielung im Film auf Bill Clinton).

Personen mit **geringer Selbstüberwachung ignorieren weitgehend Situationsanforderungen und richten sich in ihrem Verhalten nach den eigenen Zielen, Werten und Einstellungen.** Sie sind „Idealisten“ und möchten möglichst „**authentisch**“ sein [Folie 127 entnommen]. Sie halten Gruppendruck stand, haben eigene Meinung und bleiben dabei=> wenn sie zur Trauerfeier Lust haben in Badehose aufzutauchen, machen sie das auch.

Beispiele: „[Ein echter Wiener geht nicht unter](#)“ wo er immer konsistent bleibt, er ist klar vorhersehbar. Menschen mit geringer Selbstüberwachung sind, wenn sie schlecht drauf sind, oft den ganzen Tag schlecht drauf. Wollen mit ihrer Einstellung zeigen wofür sie stehen und stehen damit ein, egal welche Konsequenzen daraus folgen=> sind **viel leichter vorhersehbar als starke Selbstüberwacher, da diese verschiedene „Persönlichkeiten“ haben.**

Die Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten ist bei Menschen mit niedriger Selbstüberwachung größer als bei Menschen mit hoher Selbstüberwachung.

Test [Vermutung in Klammer angegeben] mit Politikern (sehr starke Selbstüberwacher), Universitätsprofessoren (eher schwache Selbstüberwacher), Managern (starke Selbstüberwacher). Studie wurde mit 200 Vpn an der Uni durchgeführt mit dem Ergebnis, dass die Manager stärkere Selbstüberwacher als die Politiker sind und deutlich weiter unten dann die Universitätsprofessoren, als schwache Selbstüberwacher, kommen.

Fehler bzw. Kritik am Self-monitoring Konzept (Laux & Renner, 2002)

- Starke Selbstüberwacher passen sich ohne kohärentes Selbst der jeweiligen Situation an, um den maximalen Effekt beim Publikum zu erzielen (= „soziale Chamäleons“) [Folie 130 entnommen]. Haben aber hohe Selbstdarstellungskompetenz.
- Schwache Selbstüberwacher kommen ohne Selbstüberwachung aus und benötigen nur geringe Selbstdarstellungskompetenz.

Alternativmodell von Wolfe, Lennox & Cutler (1986)

In der Grafik auf Folie 131 fehlen unten rechts und oben links 2 Einträge=> Alternativmodell von Wolfe, Lennox & Cutler (1986), die die Felder ausfüllen [Folie 133]:

- Der **akquisitive Selbstdarsteller** betritt die soziale Situation mit der Annahme, belohnt zu werden, wenn er es schafft, die „**richtige Person**“ zu sein, d.h. sich so darzustellen, wie es die Umstände verlangen [Folie 132 entnommen].
- Der **protektive Selbstdarsteller** betritt die soziale Szene mit **Pessimismus und Furcht**, dass falsches Verhalten soziale Missbilligung nach sich ziehen könnte=> fürchtet sich, das falsche Verhalten zu zeigen. Würde gerne die Situation verlassen=> hohe soziale Angst, dass sie selbst [die Betroffenen] negativ beurteilt werden.

Die akquisitive Komponente korreliert:

- positiv mit Selbstwertgefühl und Extraversion,
- negativ mit allgemeiner Ängstlichkeit und sozialer Angst

Sind Extrempunkte, doch gibt es etwas in der Mitte? Die Mehrheit der Menschen ist in der Mitte!

Selbstmotive

- **Self-assessment** [Folie 134]: Der **Wunsch zu wissen, wie man wirklich ist**. Z.B. Persönlichkeitstest. Ist vor allem im oberen Äquator zu finden. Neubauer untersuchte dies und kam zur Erkenntnis, dass viele „im Busch“ nicht lesen können, folglich er mit schriftlichen Tests dort nichts anfangen kann. Ferner, dass die Menschen dort über die Frage „wer sie sind?“ noch nie nachdachten=> individualistisches Konzept, dass die Minderheit der Bevölkerung der Welt hat [Europäer und restliche, westliche Welt].
- **Self-verification** (Swann, 1987, 1990): Der Wunsch, seine **Selbst-Sicht zu bestätigen**. Z.B. ob man athletisch ist.
- **Self-improvement**: Der Wunsch ein **besserer Mensch** (mit besseren Fähigkeiten, Fertigkeiten) zu werden. Z.B. Buchhandlungen, bei denen es viele Psychologiebücher gibt, wie man noch besser wird, Gigant und Held in einem. Findet man vor allem in den USA. Bei uns Psychologiebücher eher zu Depression, Ernährungsratgeber,...=> Österreicher sind negativer. Auch bei Selbstbeschreibungen sagen Menschen in den USA was sie super können, bei uns bzw. noch deutlicher in Polen, schreiben die Leute was sie nicht können.
- **Self-enhancement**: Der Wunsch ein **positives Selbstbild zu entwickeln und zu erhalten**. Gibt Menschen, die ein negatives Selbstbild von sich selbst haben (z.B. in Mathematik ist man schlecht) und wenn man eine Aufgabe in Mathematik bekommt, die man nicht lösen kann, steigert man sein Selbstbildnis, da man eine Bestätigung dafür bekommt wie man sich selbst einschätzt.

Selbstwert-Steigerung (self-enhancement):

Je nach Situation kann man auch sein Selbstbild anpassen. Ziel von uns ist es, den Selbstwert zu steigern. Über 90% der Leute sagen, dass sie kompetent, attraktiv, liebenswürdig und moralisch einwandfrei sind.

2 Strategien [Folie 135 entnommen]:

- **Self promotion: Steigerung** des eigenen positiven Selbstbildes
- **Self protection: Verteidigung** des positiven Selbstbildes. 3 Strategien den Selbstwert zu verteidigen [**Die Selbstwert steigernde Triade** (Sedikides & Gregg, 2003)]:
 - **Above average effect**
 - **Kontrollillusion**
 - **Unrealistischer Optimismus**

Above-Average-Effect

Personen schätzen sich als [Folie 136 entnommen]:

- Sozialer
- Athletischer
- Mit mehr Führungsqualitäten ausgestattet
- Mit besseren Fertigkeiten in Grammatik und Logik

als der Durchschnitt ein. Auch wenn objektive Kriterien etwas anderes zeigen:

- z.B. Personen, die schlechter als 88% der Bevölkerung im Grammatik-Test waren, schätzten sich zu den besten 48% gehörend ein (Kruger & Dunning, 1999)!
- 94% der Universitätsprofessoren schätzen sich in ihren Vortragsfertigkeiten besser als der Durchschnitt ihrer Kollegenschaft ein (Cross, 1977)!
- Dieser Effekt bleibt bestehen, wenn die Vpn über den Effekt aufgeklärt wurden (Promin et al., 2002).

Reale Gegebenheiten werden nicht verleugnet [Folie 137 entnommen]. **Wenn kein Interpretations-spielraum vorhanden ist, wird der above-average-Effekt ausgeschaltet** (Doosje, et al., 1995)=> Vor allem **bei schwer messbaren Sachen** ([fuzzy](#)/ unscharf) **überschätzen** wir uns oft.

Kontrollillusion (Langer, 1975)

Hinweisreize geben das Gefühl der Kontrollierbarkeit [Folie 138 entnommen]:

- Wettbewerb
- Entscheidungsfreiheit unter mehreren Möglichkeiten
- Bekanntheit mancher Aspekte der Situation
- Starkes Interesse

Beispiele: Wir würfeln mit 3 Würfeln. Der Spieler mit der höchsten Augenzahl gewinnt. Geht man von einer Normalverteilung aus, hat jeder dieselbe Chance zu gewinnen. Im Wettbewerb mit anderen glauben aber viele, dass sie die Würfel beeinflussen können. Wird auch z.B. bei Brieflosen verwendet, da Brieflose in einer großen Box sind und man sich dann selbst ein Los aussuchen kann=> man hat die Entscheidungsfähigkeit und Glaube, ob man etwas gewinnt liegt an einem selbst, auch wenn es reines Glück ist. Ebenso im Prater Schnüre an denen man zieht und die mit Preisen verbunden sind

[man aber nicht weiß, an welcher Schnur man ziehen muss damit man etwas gewinnt], glaubt man zu wissen hinter welcher Schnur der Hauptpreis ist, gibt dafür viel Geld aus, da man glaubt zu wissen wo der Preis ist. Oder Poker wo wir glauben etwas zu wissen. Oder Lottozahlen studieren und wir glauben dann zu wissen, was das nächste Mal kommt (z.B. Zahl 16 war gerade dran, deswegen kommt die Zahl nicht mehr, hingegen 3 wird kommen, da die schon lange nicht mehr gezogen wurde).

Unrealistischer Optimismus

- Glaube, dass man **mehr positive Lebensereignisse und weniger Krankheiten** als andere Menschen haben wird [Folie 138 entnommen]. Z.B. glauben wir uns gesünder als andere zu ernähren, sind antiseptisch, es gibt keine kranken Menschen hier z.B. in der Familie da die auch alle „stark sind, alles ist sauber,...=> können nicht krank werden.
- Überschätzung der Fähigkeit, die **Zukunft vorherzusagen** (Vallone et al., 1990). Z.B. Pendeln, Wünschelrutengehen, Aktien kaufen,...
- Dies **gilt auch für Freunde und Bekannte** (Regan et al., 1995). Z.B. glauben wir, dass unsere Freunde auch besser davon kommen als andere Menschen, da sie auch ähnlich leben wie man selbst.

Selbstgefällige Attributionen (Greenberg et al., 1982)

Positive Ergebnisse werden intern attribuiert, negative Ergebnisse werden extern attribuiert [Folie 139 entnommen]. Wenn wir etwas Gutes tun, sind wir selber schuld daran, da es den Selbstwert steigert. Bei negativen sind andere schuld z.B. bei einer Prüfung ist der Professor schuld. Wenn Leute verbal (unter 4 Augen) Feedback bekommen **merken** sie sich vor allem das, was **positiv** war und **negatives** deutlich **weniger**. Vor allem **merkt** man sich **zentrale und persönlich wichtige Eigenschaften**=> gibt es z.B. ein Mitarbeitergespräche ist es wichtig das schriftlich zu machen, damit den Leuten klar ist, dass es positive aber auch negative Aspekte ihrer Arbeit gibt und es dadurch objektiver wird.

Verdrängung (mnemic neglect)

Vpn **erinnerten mehr positive Eigenschaften** nach einem Feedback auf einen Persönlichkeitstest (Mischel et al., 1976) [Folie 139 entnommen]. Effekt tritt bei zentralen - persönlich wichtigen - Eigenschaften auf und nur wenn das Feedback direkt (face to face) gegeben wurde (Sedikides & Green, 2000)

Selektive Akzeptanz und Zurückweisung von Informationen

- Evidente Informationen, die Selbstwertschädigend sind, werden durch erhöhte Info-Verarbeitung versucht, zu widerlegen (Arkin & Maruyama, 1979; Greenwald, 2002) [Folie 140 entnommen]
- Crocker & Major (1989): Kritikern von stigmatisierten Gruppen werden Vorurteile vorgeworfen -> Selbstwert der stigmatisierten Gruppe bleibt hoch.

Beispiel: Immigranten aus der Türkei treten bei einer Prüfung an und bekommen eine negative Note. Kann gut sein, dass man sich nicht selbst die Schuld für die negative Note gibt sondern Vorurteile und Stereotypen zum Tragen komme [z.B. PrüferIn ist Rassist]=> erhöht dadurch aber auch sein Selbstbild.

Strategischer sozialer Vergleich

Man vergleicht sich mit ähnlichen - damit wir wissen, wo wir stehen - **oder leicht überlegenen Personen** - wollen so gut werden wie sie und positives von ihnen für uns selbst lernen (Gruder, 1971; Miller et al., 1988) [Folie 140 entnommen]

- **Aufsteigender Vergleich:** Wenn man glaubt, dass man die Erfolge bzw. Fertigkeiten selbst auch erreichen kann (Lockwood & Kunda, 1997)
- **Bei hohem Selbstwert:** Man ist optimistisch, die Fehler der Schwächeren zu vermeiden und die Stärken der Besseren zu erreichen (Buunk et al., 1990)
- Manchmal: **Ego-defensive contrast effect:** Man vergleicht sich mit signifikant schlechteren Personen (Biernat & Billings, 2001). Z.B. TU-StudentIn der/ die sich beim Vorbeigehen am Karlsplatz denkt, dass man froh ist nicht ein Drogensüchtiger zu sein und dadurch den eigenen Selbstwert nach einer negativen Prüfung wieder erhöht.

Gilovich analysierte bei einer Olympiade Fotos der 3 SportlerInnen am Treppchen: am glücklichsten war der Sieger. Am zweit glücklichsten war aber der 3te Platz, da er 2 Strategien hat. Er kann sich nach oben oder nach unten orientieren=> um Selbstwert zu steigen vergleicht er sich mit 4ten, ist froh noch am Treppchen zu stehen, Medaille zu haben, nicht so schlecht wie der 4te zu sein und „leer“ auszugehen. Der 2te Platz ist der unglücklichste, da er sich eher mit dem Ersten vergleicht, es nicht geschafft hat zu gewinnen, sich nur selten mit dem 3ten vergleicht und sich dadurch „hebt“.

Strategische Deutung

Die **Welt ist nicht eindeutig interpretierbar** [Folie 141 entnommen]. Man kann **verschiedene Kriterien aufstellen, was wichtig ist und was nicht. Fertigkeiten, die man beherrscht, sind wichtig; jene die man nicht beherrscht unwichtig** (Dunning et al., 1991).

Strategie kann auch kontraproduktiv sein: Minderheiten, die aufgrund ihrer sozialen Lage schlecht in akademischen Leistungstests abschneiden, ziehen sich aus der Lernsituation zurück, um ihren Selbstwert zu erhalten=> ABER: Sie bleiben somit in ihrer sozio-ökonomischen Außenseiterposition (Crocker, Major & Steele, 1998)

Beispiel Schule: SchülerInnen, die nicht so gute Leistungen erbringen und sagen, um den Selbstwert zu erhöhen, dass man das in der Schule gelernt eh nicht braucht und in der Welt draußen vieles interessanter ist z.B. Geld zu verdienen, Auto zu bauen, Motorrad zu frisieren,... viel wichtiger ist und man fürs Leben braucht=> diese strategische Deutung ist aber schlecht, da diejenigen auch danach aus der sozio-ökonomischen Lage nicht mehr hinaus kommen, da der, der mehr Bildung hat auch mehr verdienen wird=> SchülerInnen klar machen, dass Bildung wichtig ist. Aber auch bei funktionalen Analphabeten, die vielleicht noch die Buchstaben kennen, aber die Wörter oft nicht lesen können, geschweige komplexe Sätze. Grob 19-25% der Bevölkerung (Studie Ruch 2002) können nicht richtig schreiben und lesen!

Self-Handicapping (Jones & Berglas, 1978)

Selbstbenachteiligung hat den Zweck, durch **Herbeiführen oder Aufsuchen ungünstiger Bedingungen** die Möglichkeit zu schaffen, eventuell **schlechte Leistungen auf diese ungünstigen Bedingungen zurückzuführen** [Folie 142 entnommen].

1. **Strategie bei Misslingen: Attribution** des Misslingens auf die **äußeren Umstände; man trägt selbst keine Schuld (discounting)**. Personen mit niedrigem Selbstwert verwenden diese Strategie häufiger.
2. **Strategie bei Erfolg:** Man erreichte (oft wider Erwarten) das Ziel, **trotz der widrigen Umstände (augmenting)**. Personen mit hohem Selbstwert verwenden diese Strategie häufiger (Rhodewalt et al., 1991; Tice, 1991), laut dem Motto: ich bin ein Genie und kann mich ruhig außer Gefecht setzen und zeig dann, wie toll ich bin und dass ich ein Genie bin.

Beispiel: Manchmal weiß man vor einer Schularbeit/ Prüfung, dass man schlecht abschneiden wird und in ein paar Wochen vermutlich eine negative Note bekommen wird. Man möchte aber nicht, dass man dann über sich selbst denkt, dass man selbst schuld daran ist=> möchte Situation herbeiführen, dass andere Bedingungen am Scheitern schuld sind z.B. einen Tag vor der Prüfung auf Party gehen=> schafft man die Prüfung dann nicht, bleibt der Selbstwert hoch, da man nicht selbst am Scheitern schuld ist [sondern die Party]. Schafft man aber unter den widrigen Umständen die Prüfung, dann denkt man positiv und dass man sogar unter den Umständen es geschafft hat und ein Genie ist=> Selbstwert wird noch mehr gesteigert [ist Augmenting-Strategie].

Self-handicapping ist aber sozial geächtet; Self-handicapper werden von der Umwelt abgewertet (Rhodewalt et al., 1995). Sie werden geächtet, da man von außen nicht weiß, ob derjenige selbst schuld ist, man tatsächlich krank war oder nicht=> man ist für andere Menschen nicht interpretier- und kontrollierbar!

Beispiel Skifahrer, die oft vor Rennen sagen, wie schlecht nicht der bisherige Tag war, wie schlecht sie sich fühlen, nicht fit sind, Vergiftung hatten,... und nach dem Rennen, dass sie dann doch gewinnen sagen, dass sie immer wussten, dass sie jetzt gewinnen werden.

Einfluss der Stimmung

Die Deutung unserer Welt und erlebten Ereignissen hat einen großen Einfluss auf die Stimmung. Negative Stimmung [Folie 143 entnommen]:

- Depressive setzen weniger self-enhancing Strategien ein, wenn sie mit negativem Feedback konfrontiert sind (Blaine & Crocker, 1993; Kuiper, 1978).
- Shrauger et al. (1998) und Wood et al. (1998) nehmen an, dass der „**depressive Realismus**“ nicht durch eine größere Selbst-Einsicht zustande kommt, sondern **durch die negativere Perzeption und Interpretation von Ereignissen**.
- Folge: **Nehmen negatives Feedback eher an und probieren es nicht zu widerlegen**. Depressive haben oft realistisches Weltbild und Recht, dies kommt aber nicht durch eine größere Selbsteinsicht zustande, sondern anders deuten und „dunklere“ Brille aufhaben.

Positive Stimmung:

- Aufgrund früherer Erfolge erwartet man sich auch Misserfolge (Trope & Neter, 1994)
- Die positive Stimmung kann als Coping-Mechanismus [[Bewältigungsstrategie](#)] benutzt werden, um mit negativem Feedback umzugehen (Pyszczynski et al., 1997)
- Folge: Wir **erwarten uns für die Zukunft Erfolge und positive Ereignisse** => gehen dann auch eher zur Gesundenuntersuchung und sehen im Vorhinein, dass wir dort sehen werden, wie gesund wir sind und die Untersuchung sicher sehr gut ausgeht=> Menschen in positive Stimmung versetzen, damit sie auch wirklich zur Gesundenuntersuchung hingehen. Oder an positives Ereignis denken lassen, dann gehen sie auch eher hin. Denken sie im Gegensatz an negatives Erlebnis, gehen sie eher nicht hin.

Erwartung bei positiver Stimmung, dass es auch einmal nach unten geht (Welle nach unten [Punkt 1 der positiven Stimmung]), aber in der langfristigen Folge erwartet man sich dann wieder positive Ereignisse. Positive Stimmung hat somit auch leichte Puffer-Funktion.

Bei negativer Stimmung genau umgekehrt, Erwartung, dass es nach unten geht und auch so bleibt. In positiver Stimmung sehen wir oft auch den Partner/ die Partnerin positiver und gehen öfters zu

ihm/ihr wenn wir Probleme haben, umgekehrt eher nicht.

Unterscheid Mann und Frau: Frauen sehen eigentlich immer im Partner eine positive Ressource, Männer sehen kaum in der Partnerin eine Ressource, auch wenn der Mann in positiver Stimmung ist, dann zumindest nehmen sie die Partnerin ein wenig mehr als Ressource wahr.

Kulturelle Einflüsse

Östliche Kulturen [Folie 144 entnommen]

- verwenden mehr negative Attribute zur Selbstbeschreibung (Kanagawa et al., 2001)
- Haben weniger unrealistische Zukunftsvorstellungen (Heine / Lehman, 1995)
- Nehmen negatives Feedback unwidersprochen an (Heine et al., 2001a)
- Halten nach anfänglichen Misserfolgen länger durch als bei Erfolgen und halten Misserfolge für diagnostischer (Heine et al., 2001b)

Bei östlichen Kulturen können self-enhancement-Strategien bei der Zuschreibung von Kompetenz nachgewiesen werden (Falbo et al., 1997)=> für östliche Kulturen sind andere Persönlichkeitseigenschaften wichtiger=> **Westen: individualistisch; Osten: kollektivistisch** (Kurman, 2001)

Self-verification (Swann, 1987, 1990)

Dient zur **Stabilisierung des Selbstbildes** [Folie 145 entnommen]. Personen **suchen Informationen, die ihr Selbstbild unterstützen**. D.h.: Sie akzeptieren negative Informationen bzw. Evaluationen, wenn sie selbst ein negatives Bild von sich selbst in dieser Domäne haben. Evaluationen, die dem Selbstbild nicht entsprechen, werden abgelehnt (Swann et al., 1992c; Swann & Read, 1981). Verheiratete, die das Selbstbild des anderen bestätigen, sind intimer miteinander (Swann et al., 1994).

Wenn die Partnerin/ der Partner unser Selbstbild bestätigt, dann fühlt man sich bessere und glücklicher. Das Selbstbild muss dabei nicht der Realität entsprechen: glaubt man beispielsweise gut in Englisch zu sein, was aber nicht der Fall ist, und Partnerin/ Partner meint man ist gut in Englisch, dann fühlt man sich dadurch besser und bestätigt, ansonsten ist PartnerIn unglücklicher. Funktioniert aber auch mit negativen Eigenschaften: wenn man denkt ein Chaot zu sein und der andere sagt zu einem, dass man ein Chaot ist, weil man Socken rumliegen lässt, ist das auch gut für einen selbst und dient zur Stabilisierung des Selbstbildes.

08.01.2015

Der Selbstwert

Ist die Einstellung zu sich selbst [Folie 146 entnommen]. Es gibt Leute, die sich selbst lieben, andere, die sich selbst nicht mögen. Unterscheidung zwischen:

- **trait self-esteem:** situationsinvariant, bleibt also immer gleich, ob man positives Selbstbild hat oder nicht [Charakterzug, Merkmal, Eigenschaft, Wesenszug].
- **state self-esteem:** ändert sich je nach (Leistungs-)Situation z.B. beim Turnen, wenn wir ungelenking sind und hohen BMI haben, werden wir in dieser Situation vielleicht einen niedrigen Selbstwert haben. In der nächste Situation z.B. Mathematik haben wir einen hohen/ guten Selbstwert, da wir in Mathematik gut sind und uns hier leicht tun.

Es gibt bei **state self-esteem** aber auch Menschen, die sehr konstant sind, aber auch welche, die ständige Variation haben z.B. bei aggressiven Menschen zu beobachten. Pernis und Baumeister stellten fest, dass in Gefängnissen (vor allem bei Männergefängnissen) es Menschen gibt, die einen hohen Selbstwert haben (im Durchschnitt), dieser aber stark schwankt. Aggression findet man aber auch bei Menschen mit konstant niedrigen Selbstwert.

Eigenes Selbstbild wird oft ausgedrückt, indem man Eigenschaften sagt. Menschen mit hohem Selbstwert sagen oft Eigenschaften [positive Attribute], die nicht stimmen, sie also nicht besitzen und illusorisch sind [Folie 147]. Auch in Partnerschaft wird PartnerIn als wichtige Ressource gesehen, gehen dann dort hin und fragen was sie von einem Thema hält, bitten um Hilfe,... Dieses Phänomen ist vor allem bei Männern wichtig, da dort Männer mit hohem Selbstwert deutlich mehr den Partner als Ressource sehen. Bei Frauen ist es anders, da kommt es nicht darauf an ob sie einen hohen Selbstwert haben oder nicht, sie sehen im Partner fast immer eine Ressource.

Coping Mechanismus [Bewältigungsstrategie]: wenn wir einen niedrigen Selbstwert haben denken wir, dass wir diesen Coping Mechanismus haben und etwas nicht schaffen.

Geht es dem Mann schlecht, geht es der Frau schlecht, geht es der Frau schlecht, muss es nicht unbedingt dem Mann schlecht gehen. Pärchen wurden Speichelproben entnommen, Cortisol (Stresshormon). Wenn der Mann nach einem stressreichen tag nach Hause kam, hatte er oft einen erhöhten Cortisol-Wert. Bei der Speichelprobe der Frau, die Zuhause blieb, war es nach einer gewissen Zeit auch so. Hatte umgekehrt der Mann kein Problem, niedrigen Wert, hatte die Frau auch niedrigen Wert. Ist hingegen die Frau arbeiten gegangen, der Mann war zuhause und die Frau hatte einen stressigen Tag, hatte der Mann dann nicht einen erhöhten Cortisol-Wert.

Selbstwert ist eine subjektive Meinung und Wert. Menschen mit einem hohem Selbstwert finden sich oft attraktiv, während Menschen mit einem niedrigen Selbstwert sich oft unattraktiv finden.

Macht man es umgekehrt, objektive Werte und Selbstwert, also fragt Menschen wie sie jemanden anderen von 1-5 vom Aussehen her bewerten würden und umgekehrt, wie man sich selbst bewertet, sieht man, dass es keinen Zusammenhang gibt=> **Der Selbstwert korreliert mit subjektiven Einschätzungen, jedoch nicht mit objektiven Maßen** [Aus Folie 147 entnommen].

- Subjektive Einschätzung der Attraktivität x Selbstwert: $r=.59$.
- Objektive Einschätzung x Selbstwert: $r=.00$ bis $r=.14$

Korrelation zwischen Selbstwert und Akademischer Leistung ist gering bis mittelmäßig (Javies & Brember, 1999; Robins & Beer, 2001; Ross & Broh, 2000).

Beispiel Bruckner, der niedrigen Selbstwert hatte und glaubte, dass jede Symphonie von ihm schlecht ist, er gescheitert ist und die nächste dann besser wird. Schrieb auch die nullte Symphonie.

Beispiel Newton: hatte hohen Selbstwert, während [Leibniz](#) einen eher niedrigen Selbstwert hatte. Geschichte die überliefert wurde, wo Newton sagte, dass er Leibnitz gebrochen habe.

Selbstwert & Arbeit

- Personen mit **hohem Selbstwert=> hohe Persistenz** [sind beharrlicher/ dauerhafter](McFarlin, 1985)[Folie 148 entnommen]=> sitzen länger an der Arbeit und arbeiten mehr, als wenn man weniger Selbstwert hat=> als Chef soll man Mitarbeiter loben, damit sie hohen Selbstwert haben, folglich mehr arbeiten und länger an ihren Aufgaben sitzen.
- **Hoher Selbstwert korreliert nicht mit Führungsfähigkeit** (Chemers et al.,2000). Führungskräfte sind aber meist Menschen, die höheren Selbstwert haben, da er sich so auch traut oft negative Punkte anzusprechen [siehe auch nächster Punkt].
- Personen mit **hohem Selbstwert sprechen kritische Punkte** in Arbeitsgruppen **an** (LePine & VanDyne, 1998)
- Und **sind geschätzte Mitarbeiter** (Paulhus, 1998). Wenn Kritik an einem geübt wird bringen Coping-Strategien uns dazu, das Feedback eher positiv zu sehen und zu meistern. Raunzen dann auch nicht herum sondern sind positiv (Motten fliegen auch zum Licht, meinte der Vortragende).

Personen mit hohem Selbstwert und deren Eigenschaften

- **Bewerten sich schneller und extremer** [Folie 149 entnommen]: denken öfters über sich nach (deswegen bewerten sich auch schneller und extremer).
- **Geben diese Antworten mit mehr Selbstsicherheit:** haben genaues Selbstbild und nennen auch mehr Eigenschaften über sich.
- **Die Antworten sind in sich konsistent und über die Zeit stabil:** z.B. welche Vor- und Nachteile man hat überlegte man schon mehrfach=> kann Argumentation über sich auch konsistent halten, da man sich und seine Argumentation schon selbst davor geprüft hat.
- **Einstellung und Verhalten stimmen überein:** Was versprochen wurde, wird auch gehalten, er ist mit seiner Einstellung im tun „drinnen“.
- Und die **Antworten sind ausführlicher und genauer:** Sätze sind auch länger, konsistenter, logisch wertvolle Sätze,...

=> Personen mit hohem Selbstwert **haben ein genaueres Selbstbild** (Baumeister, 1993).

Personen mit niedrigem Selbstwert sind affektiv vulnerabler, sie gehen daher mit mehr Achtsamkeit in neue Situationen und nehmen weniger Risiko in Kauf=> hat auch Auswirkungen auf Emotionen und soziale Interaktion, weinen eher, äußern eher, dass sie wütend sind, auf WC gehen müssen um weinen zu können, gehen in neuen Situationen vorsichtiger hinein, sind achtsam, beobachten ob jemand ihnen negatives Feedback geben könnte=> verlassen und flüchten dann oft aus der Situation, probieren zu schweigen, setzen sich eher weiter hinten hin [Schule, Uni,...] oder zu anderen dazu [da sie nicht alleine sitzen wollen].

Selbstbild und Gesundheit

Menschen mit einem hohen Selbstwert sind objektiv (ermittelt mit medizinischem Test wie z.B. Gesundenuntersuchung) und subjektiv (Selbsteinschätzung) **gesünder**. Sie gehen auch eher zur Gesundenuntersuchung, **erwarten sich positives Ergebnis**, nehmen unangenehmes z.B. Kot, Urin, Blut,... abnehmen auf sich, da sie denken, dass es ein positives Ergebnis geben wird. Negatives Selbstbild führt dazu, dass etwas Negatives heraus kommt z.B. wegen Konsum von Bier, Kaffee, Tabak,... und die Personen erwarten sich auch ein wenig einen negativen Ausgang. Gewisse Krankheiten korrelieren stark mit dem Selbstbild z.B. [Anorexia nervosa](#), [Bulimie](#), [Depression](#),... Es gibt aber keine Verbindung zwischen Rauchen und Selbstwert. Menschen mit hohem Selbstwert wollen auch ab und zu etwas Riskantes ausprobieren und wissen wie es ist z.B. einmal Gras zu rauchen, Zigarette anzuzünden, betrunken zu sein,... und probieren es deswegen aus. Mensch mit einem hohen Selbstwert stehen Sozialdruck stand, beispielsweise wenn alle rauchen und sie gefragt werden, ob sie auch mitrauchen wollen. Auch bei der sexuellen Aktivität gibt es keine Korrelation zwischen Zeitpunkt des ersten Mals und dem Selbstwert.

Woher kommt der Selbstwert?

Es gibt verschieden Theorien dazu:

- **Angeboren:** es gibt Menschen die vitaler sind und welche, die eher kränklich sind.
- **Erziehung und Feedback:** z.B. Eltern, LehrerInnen,...
- **Soziales Umfeld:** gleichgesinnte Menschen und wir leisten alle [in der Gruppe] gleich viel, dann haben wir alle einen hohen Selbstwert. Wenn einer aus der Gruppe leitungsmäßig stark abfällt, hat dieser dann meist einen niedrigeren Selbstwert, da er einen sozialen Vergleich hat [und da schlechter ist als andere in der Gruppe]. Wenn aber einer aus der Gruppe besonders hervorsticht, dann steigt unser Selbstwert auch, da wir uns mit ihm verbunden fühlen, er Teil unserer Gruppe ist, wir unsere Gruppe in Konkurrenz zu anderen Gruppen sehen und unsere Gruppe dann durch die Person stärker sehen, Experiment von Baumeister.

Theorie, dass wir verschieden Selbstwerte haben (Greenwald)

1. **Diffuser Selbstwert:** alles, was mit **Bedürfnisbefriedigung** zu tun hat, Essen, Trinken, Musik,... Beispiel Fußball, wo der Selbstwert steigt, wenn man als Fan dort ist und zuschaut.
2. **Privater Selbstwert: Leistung, die man in sich selber sieht.** Welchen Standard habe ich jetzt? Möchte guter Psychologiestudent sein, anderen ist das egal, aber für einem selbst ist die Note XY wichtig. Idealer Selbstwert.
3. **Öffentlicher Selbstwert: wie bin ich in der Gruppe?** Brilliere ich und bin ich gut, wird der Selbstwert dann vielleicht hoch sein, aber gehöre dann vielleicht auch nicht mehr in die Gruppe hinein [da sie mich z.B. abstößt. Betrifft dann den nächsten Selbstwert]
4. **Kollektiver Selbstwert: gehöre ich zu einer Gruppe** und wie ist die Gruppe gesamt?

Beispiel zur [Greenwalds Ego-Task-Analysis](#): ist man hochbegabt kann es sein, dass die ersten 3 Punkte hoch sind, der 4te aber niedrig ist. Wichtig ist dann der situative Teil des Selbstwertes, was gerade salient ist, im Fokus steht, wird besonders beeinflusst (einer der 4 Punkte oben).

DA von Laura Dörfler: Kollektiver Selbstwert bei Fußballspielen und [Aschermittwochsreden](#). Sobald man bei der Rede dabei ist steigt der kollektive Selbstwert stark an, da man zu der Gruppe (politische Gruppe) dazugehört. Bei Fußballspielen ist es ähnlich: ist man im Stadion, IST man plötzlich z.B. Rapid, Teil der Gruppe und es ist egal wie Rapid gespielt hat, selbst wenn sie verloren haben, ist man nachher noch immer ein wenig Rapid und mehr als zuvor=> Situation macht es positiv.

[[John Hattie](#) beschäftigt sich viel mit dem Thema Schule und erstellt dazu zahlreiche Studien.]

Einstellung

Die Einstellung einer Person zu einem Objekt ist ihre (subjektive) Bewertung des Objekts

- Der subjektive Wert eines Einstellungsobjekts [z.B. Blusen von H&M] kann negativ, neutral oder positiv sein [Folie 151 entnommen]. Einstellung zu sich selbst, also sind wir das Objekt, zu dem wir eine Bewertung abgeben.
- Es wird angenommen, dass es eine feste obere Grenze für positive Bewertungen und eine feste untere Grenze für negative Bewertungen gibt.
- Jede konkrete Relation zwischen zwei Einstellungsobjekten wird als Meinung definiert.
- Eine Relation kann ebenfalls positiv, neutral oder negativ sein.
- Einstellungen werden z.B. durch Fragenliste gemessen [siehe nächste Punkt].

McFarland: Gab idente Fragebögen aus, einen mit Hinweis auf Anonymität und einer sehr genauen Erklärung dazu. Ferner wurde ein zweiter Fragebogen ausgegeben, auf dem der Hinweis nicht angeführt wurde. Nach Ausfüllen des Fragebogens wurden die Leute befragt, ob sie den Fragebogen ehrlich beantwortet haben oder ein wenig geschummelt haben. Ergebnis: Leute, die den Hinweis auf Anonymität gelesen haben, haben mehr gelogen und geschummelt als Menschen, bei denen es den Hinweis nicht auf dem Fragebogen gab. Die Theorie dahinter ist, dass wenn wir Hinweis auf Anonymität hinschreiben, es ein Hinweisreiz ist, dass die ehrliche Beantwortung vielleicht gefährlich ist und dadurch beantwortet man manche Fragen nicht korrekt.

Die Messung von Einstellungen

Wir können **Einstellung quantifizieren** z.B. **Polaritätsprofil** [[Semantisches Differenzial](#)] entwickeln. Wurde in den 50er Jahren von [Hofstätter](#) im deutschen Sprachraum (Polaritätsprofil) und im englischen durch [Osgood](#) ([Semantisches Differenzial](#)) entwickelt. Es werden **Eigenschaftspaare** wie schlecht/ gut, unangenehm/ angenehm,... herangezogen und wollen dann das Ergebnis in Zahlen pressen. Ist etwas z.B. sehr gut ist es +3, ist es sehr schlecht -3. Vorzeichen zeigt dadurch auch an, ob es negativ oder positiv bewertet wird.

In der Psychologie gibt es die Diskussion, ob man einen Mittelpunkt z.B. 0 macht und die Vpn Gefahr laufen zum Mittelwert zu tendieren und immer 0 nehmen. [Kubinger](#) zeigte in einer Studie, dass wir bei der Einstellung die mittlere Variante drinnen lassen sollen, da wenn die Mitte/0 ausgelassen wird, sich die Vpn eingeschränkt in ihrer Verhaltensweise fühlen, den Bogen nicht ehrlich ausfüllten und 0, wenn es zur Auswahl steht, in der Praxis oft nicht angekreuzt wird. Fehlt aber die 0, dann vermissen wir sie und haben ein Problem=> Einstellungsmessungen sollten also immer 0/ Mitte haben.

Eine Einstellungsskala ist eine Liste von Fragen und/oder Feststellungen (Aussagen) in Bezug auf ein Einstellungsobjekt. z. B. Blusen von H&M [Folie 152 entnommen]:

	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Schlecht								Gut
Unangenehm								Angenehm
Langweilig								Interessant

Einstellungsmodell von Fishbein (1965)

Fishbein geht weiter, da laut ihm die **Meinungsstärke auch berücksichtigt** werden sollte, also wie sicher man in seiner Meinung ist.

Bewertung e_i und Meinungsstärken b_i (Wie sicher sind sie, dass Objekt X diese Eigenschaft besitzt?).
 Beispiel: Der neue Toyota Corolla [Folie 153 entnommen]:

								Wie sehr besitzt das Auto diese Eigenschaft ?			
								Gar nicht			Sehr stark
	-3	-2	-1	0	1	2	3				
Schön											
Schnell											
Bequem											
Teuer											
zuverlässig											

Berechnung der Einstellung: Einstellung = Summe (Bewertung der Eigenschaften * Meinungsstärke)

Entstehung und Änderung von Einstellungen

Eine **Einstellung** entsteht durch den Aufbau von **Beziehungen zwischen zwei oder mehreren Einstellungsobjekten** (z.B. durch Konditionierung, Kommunikation, Beobachtung, etc.)

Eine Änderung kann auf zwei Arten erfolgen:

1. Durch **Aufnahme neuer Meinungen** [z.B. Testberichte]
2. Durch **Änderung bereits vorhandener Meinungen** (z.B. finden wir am Anfang das Auto hässlich, finden es dann aber irgendwann doch schön)

Zajonc: Je öfter wir ein Produkt, Mensch, Musikstück, Schriftzeichen, ... hören, sehen riechen, lesen, schmecken,..., desto positiver wird es je öfters wir es sehen, hören,... (Beim ersten Mal muss es aber zumindest neutral gesehen werden!). Beispiel Musik/ Lied, dass wir immer positiver wahrnehmen durch jedes Mal hören. Anderes Beispiel mit Studentin, die mit jedem Besuch der VO immer positiver/sympathischer gesehen und bewertet wird.

Die Änderung bereits vorhandener Meinungen kann ebenfalls auf zwei Arten erfolgen:

1. **Änderung der Relation zwischen Einstellungsobjekt und Eigenschaft** (z.B. Hinweis auf die besondere Sicherheit des Toyotas).
2. **Änderung der Bewertung der Eigenschaft** (z.B. Hinweis auf die Bedeutung des Faktors Sicherheit im Verkehr. Die Eigenschaft wird mit der Marke verbunden=> Assoziation wird hergestellt).

Welche Aspekte einer Einstellung gerade aktiviert werden hängt stark von der Situation bzw. Umgebung einer Person ab. Z.B. Im Sommer sieht man die Vorteile eines Cabriolets (offenes Dach, Wind streift durch die Haare, etc.), im Winter sieht man verstärkt die Nachteile (das Dach dichtet nicht richtig ab, höherer Spritverbrauch, zu wenig Platz im Kofferraum, etc.).

Einstellungen werden durch Lernprozesse verändert. Sie unterliegen den gleichen Lerngesetzen [z.B. Konditionierung, operante Konditionierung, Lernen aus Beobachtungen,...] wie Verhaltensweisen. Die Veränderungsresistenz hängt von der Komplexität der Einstellung ab [Komplexes ist schwerer wieder zu verlernen].

Komplexität definiert sich durch die Relationen, die ein Einstellungsobjekt besitzt. Wenn viele Eigenschaften eines Objekts bewusst sind, kann die Einstellung schwerer verändert werden.

Homogenität der Einstellung

Werden die **Einzelkomponenten** eines Einstellungsobjekts **unterschiedlich bewertet** (ein Teil wird positiv, der andere negativ bewertet), spricht man von einer **inhomogenen Einstellung**=> Einstellung ist leicht zu ändern bzw. schwankt sehr stark [Folie 159 entnommen]

Beispiel Rauchen: haben wir eine positive Einstellung z.B. „Rauchen entspannt mich“, aber auch eine negative Einstellung z.B. „Rauchen schadet meiner Gesundheit“=> vertreten 2 auseinandergelungene Meinungen/ Einstellungen=> können die Einstellung zum Rauchen schneller verändern, als wenn die Meinung homogen ist z.B. „Rauchen entspannt mich & ist nicht so ungesund“.

Einstellungsänderung durch Klassisches Konditionieren

Razran (1940) wollte wissen, wie Wahlkampfveranstaltungen gut designt werden, sodass die Menschen viel kaufen [Folie 160 entnommen]:

1. Bewertung von politischen Slogans (z.B. „Arbeiter der ganzen Welt, vereinigt Euch!“, „Amerika den Amerikanern“)
2. Darbietung der Slogans während
 - a. positiver Reize (gutes Essen)
 - b. negativer Reize (unangenehme Gerüche [mit Hilfe von Standardized Malodor, also standardisierter schlechter Geruch]))
3. Bewertung der Slogans hat sich verändert: mit positiven Erlebnis/ Reiz [2a] verbunden wurde der Slogan positiver eingestuft bzw. die Botschaft in späterer Folge auch positiver bewertet und haben eine positive Einstellung dazu. Hatte man schlechten Geruch [2b], wurde der Slogan mit schlechten Sachen assoziiert=> klassische Konditionierung. Ergebnis der Untersuchung wird heute bei politischen Parteien verwendet z.B. Einladungen zu Festen, bei denen man gutes Essen und Getränke bekommt. Tipp vom Vortragenden für hungrige und durstige StudentInnen: wir sollen am besten zu allen Parteien hingehen, damit wir dann keinen Einschlag in eine gewisse Richtung haben.

[Cialdini](#): Buch „Die Psychologie des Überzeugens“, englisch „Influence: The Psychology of Persuasion“. Er schreibt vor allem Bücher über Einstellungsveränderung und Marketing und ist ein Sozialpsychologe, der sich mit Menschen beschäftigt. Eines Tages wurde er von einem 6 jährigen Pfadfinder übers Ohr gehauen, kaufte von diesem [Snickers](#) um 6 Dollar und fragte sich danach, wie das Kind es schaffte ihn so zu [manipulieren](#) und begann mit seiner Forschung über die Beeinflussung von anderen Menschen.

Operantes Konditionieren

Beim operanten Konditionieren lassen wir uns eine Einstellung präsentieren und diese Einstellung wird anschließend verstärkt. Diese Verstärkung muss nicht mit einem Satz erfolgen, sondern kann auch nonverbal z.B. durch nicken, richtige Richtung schauen, „mmhh“ sagen,... erfolgen=> das Gegenüber bekommt dadurch ein positives Feedback zu seiner Einstellung. Aber auch über Beobachtungen von Menschen, die vor unseren Augen/ Ohren ihre Einstellung präsentieren und diese von einer anderen Person durch operantes Konditionieren „verstärkt“ werden, lernen wir dazu.

Beispiel „Austria´s next Topmodel“: Tanja und Gina reden miteinander, wobei Tanja meint, wie toll nicht Marke X ist und Gina sagt daraufhin, dass sie Recht hat und sie deswegen zur besten Freundin wird=> wir als Zuseher lernen dann, dass Marke X gut ist, wir auch haben/finden sollen um beliebt zu sein und eine beste Freundin zu bekommen.

Beispiel Miele: Jemand äußert seine Meinung zu einem Thema und dann sagen wir zu der Person z.B. „Ja genau, das ist die richtige Einstellung“. Jemand zeigt also ein Verhalten und wird dafür gelobt=> zeigt dann in Zukunft mehr/verstärkt dieses Verhalten. Kann man aber auch nonverbal machen z.B. lächeln, mmhh sagen,... Beispiel dazu mit einer Marke [im konkreten Fall mit Miele], die wenn sie im Gespräch vom Gegenüber erwähnt wird, positiv bejaht wird z.B. wenn man über Staubsauger redet und das Gegenüber das Wort Miele erwähnt, man ihm dafür ein positives Feedback gibt indem man z.B. immer mmhh sagt, wenn er das Wort erwähnt=> er wird das Wort Miele öfters in den Mund nehmen um positives Feedback zu bekommen. Funktioniert aber auch mit anderen Menschen, die die Situation beobachten=> die anderen Menschen lernen durch ihre Beobachtung=> fragt man z.B. in die Runde welche Marken sie bei Staubsaugern für gut empfinden, werden sie dann auch öfters Miele in den Mund nehmen und sich positives Feedback erhoffen. Zusammengefasst [Folie 161 entnommen]:

- Singer (1961): Verstärkung pro-demokratischer Meinungsäußerungen.
- Ekman (1958): Verstärker können auch non-verbal sein: Kopfnicken, Lächeln
- Lernen durch Beobachtung: Genauso wirksam (Bandura, 1965).

15.01.2015

Am Anfang wurden ein paar Folien der letzten VO-Einheit wiederholt, teilweise auch vertieft. Daher ergänzte ich die letzte VO-Einheit, da es dort passender ist.

Die Wirkung von Einstellungen auf Informationssuche und -verarbeitung

Weit verbreitete Ansicht [Folie 162 entnommen]: Man sucht Informationen, die den eigenen Standpunkt unterstützen, und vermeidet Information, die der eigenen Einstellung zuwider läuft.

Mills, Aronson & Robinson (1959): Es wird jedwede Art von Informationen gesucht, wenn sie nützlich ist. Wenn keine Konsequenzen erwartet werden, dann wird nur positive Information gesucht

Z.B. kaufen Männer, wenn sie sich ein Auto kaufen wollen, dann jene Ausgabe eines Magazins, wo das Auto bewertet wird, das sie sich konkret kaufen wollen, um den eigenen Standpunkt zu unterstützen [und Unterstützung zu finden] und sich zu bestätigen, dass das Auto ein guter Kauf ist. Negatives wird auch aufgenommen, aber nicht so sehr zur Meinungsbildung, sondern vielmehr um sich Unterstützung für Diskussionen zu holen und zu wissen, welche Kritik kommen könnte.

Die Wirkung von Einstellungen auf Lernen und Gedächtnis

Einstellungskonsonante Information wird schneller gelernt und besser behalten als dissonante Information [Folie 163 entnommen]. Es gilt jedoch: Dissonante Information wird dann bevorzugt gelernt, wenn sie für weitere Situationen nützlich ist (Jones & Aneshansel, 1956).

Negative Meinungen werden schneller erkannt, wenn wir dadurch einen negativen Reiz abwehren können z.B. für die Abwehr von Elektroschocks suchen wir auch Meinungen, deren Meinung wir nicht sind. Je nach Situation wird uns die Information bewusst, die für uns von Vorteil ist=> hat es positive Konsequenz, suchen wir positive, wollen wir negative Konsequenz abwehren, suchen wir negative und dissonante Meinung auf, um die Situation zu vermeiden.

Ist Verhalten von Einstellungen abhängig?

Es gibt Menschen die reden viel, machen aber nichts z.B. sagen sie, Marke X ist gut, kaufen dann aber Y ein oder nichts. Daher stellt sich die Frage, wann Einstellungen mit dem Verhalten übereinstimmen? Ende 20er, Anfang 30er Jahre, gab es in den USA starke Vorurteile gegenüber Asiaten, beispielsweise, dass sie dreckig sind, nichts Gescheites essen können, Stäbchen beim Essen brauchen=> negative Stereotype. LaPiere (1934) [Folie 164 entnommen]: besuchte mit einem chinesischen Ehepaar über 250 Gaststätten in den USA. Er wollte wissen, ob das Ehepaar bedient wird, was auch in 249 Gaststätten der Fall war. Nur bei einer wurden sie nicht bedient, bei einem Drive-through auf einem Campingplatz. Grund dafür waren die Umstände: es war damals sehr schmutzig, da das Wetter schlecht war, Boden schlammig war, dementsprechend war auch das Auto dreckig. Ferner war das Ehepaar den ganzen Tag unterwegs, am Abend müde und lächelten nicht, als der Mitarbeiter zu ihnen kam=> er wollte sie dann nicht bedienen=> Wenn MigrantInnen lächeln und „Ausländer“ sind, dann bekommen sie auch etwas, wobei ihnen wortwörtlich lächeln die Türen öffnet.

Anschließend wurde an 128 Gaststätten ein Brief geschrieben, ob chinesische Gäste erwünscht sind und bedient werden [Folie 223]. 92% der Gaststätten sagten, dass sie keine Asiaten bedienen würden. 1% sagte, dass sie anstandslos bedienen würden, 7% sagten, es kommt auf die Umstände an, ob sie jemanden bedienen oder nicht. Alle angeschriebenen Gaststätten bedienten aber zuvor das asiatische Ehepaar!

Verbesserung der Vorhersage

Wie wir zuvor sahen, gibt es keinen Zusammenhang zwischen Briefen, den dort gezeigten Stereotypen [sowie Einstellung], und dem Verhalten=> aus der Einstellung alleine kann nichts über das Verhalten ausgesagt werden. Daher muss die **Einstellung zum Verhalten selbst untersucht werden und nicht die Einstellung zu einem Reiz, Objekt oder Begriff. Je konkreter die Verhaltensfragen desto valider sind die Vorhersagen** [Folie 165 entnommen].

Verschiedene Gruppen von Frauen wurden bezüglich ihrer Einstellungen zum Thema Verhütung befragt (Davidson & Jaccard, 1979) [Folie 166 entnommen]:

Einstellungsmessung	Korrelation (Einstellung x Verhalten)
Einstellung zur Verhütung	r=.08
Einstellung zur Pille als Verhütung	r=.32
Einstellung zur Verwendung der Pille als Verhütung	r=.53
Einstellung zur Verwendung der Pille als Verhütung innerhalb der nächsten zwei Jahre	r=.57

Die Skala reicht von 0 bis 100 [höher bedeutet genauer]. Es gibt Frauen, die gegen Verhütung sind, aber genauso die Pille nehmen [nehmen die Pille aus anderen Gründen]. Bei Punkt 2 wird die Einstellung zur Pille an sich und Meinung/ Stellung dazu abgefragt, sprich, ob man sie positiv oder negativ sieht. Noch genauer ist Punkt 3. Am Schluss, Punkt 4, wird noch konkreter gefragt=> zum tatsächlichen Verhalten gibt es eine größere Korrelation als zuvor=> je konkreter in der Einstellungsmessung nach einer Einstellung gefragt wird, umso genauer ist man am tatsächlichen Verhalten dran.

Theory of Reasoned Action (Fishbein & Ajzen, 1975)

Wir können die Erkenntnisse von zuvor in ein Modell zusammenfassen [Folie 167-169 entnommen]:

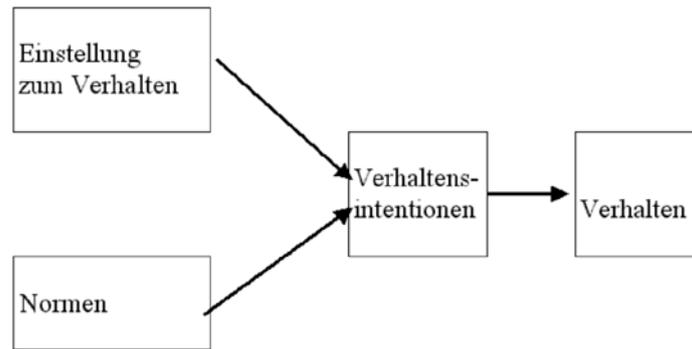
1. Das Verhalten selbst hängt von den **Verhaltensintentionen** ab
2. Die Verhaltensintentionen hängen wiederum von
 - a. der **Einstellung zum Verhalten** und
 - b. von den **privaten und sozialen Normen** ab.

Wir unterscheiden zwischen privaten und sozialen Normen:

- **Private Normen (PN):** Ansprüche, die man an sich selbst stellt (was man nach eigener Meinung tun sollte [und z.B. ob wir es wollen oder nicht]). PN werden durch Selbstverstärkung und Selbstbestrafung gelernt.
- **Soziale Normen:** Tatsächliche oder vermeintliche Ansprüche der sozialen Umwelt (z.B. Familie, Freunde, andere Bezugsgruppen). Äußere Verstärker und Strafreize spielen dabei eine wesentliche Rolle. Beispielsweise könnten wir für unser Verhalten gelobt oder von der Familie verstoßen werden.

Beispiel Mülltrennung: Wenn Bekannte und Eltern sagen, dass das toll ist, dass wir Mülltrennung machen und gut für die Umwelt ist, dann haben wir eine positive soziale Norm. Private Norm, wenn ich nachdenke und erkenne, dass ich durch Mülltrennung in einer saubereren Welt lebe und es gut für die zukünftige Generation sowie die Umwelt ist.

Wenn wir das Verhalten vorhersagen wollen müssen wir abtesten, inwiefern wir überhaupt das **Verhalten zeigen wollen** [Verhaltensintention] und die hängt ab von der Einstellung zum Verhalten und seinen Normen:

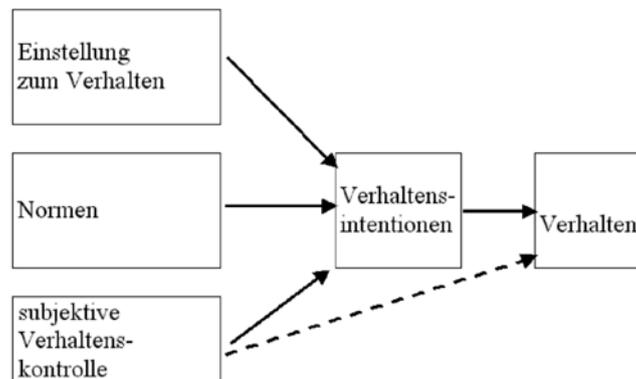


Ob wir das Verhalten vorhersagen können, hängt von der Intention ab. Dafür muss möglichst konkret danach gefragt werden, ob jemand in der nächsten Zeit etwas machen wird z.B. „Werden Sie in den nächsten 2 Stunden einen Kaffee trinken?“=> werden gute Verhaltensübereinstimmung erhalten. Noch genauer, besser und führt zu präziseren Antworten: „Werden Sie in 2 Stunden Zuhause einen Filterkaffee trinken?“. Der Grad der Übereinstimmung zwischen Intention und Verhalten hängt von folgenden Variablen ab:

- **Handlung:** Je spezifischer gefragt wird, desto besser
- **Ziel**
- **Kontext**
- **Zeit:** In welchem Zeitrahmen soll sich das Verhalten zeigen

Ajzen (1987): Theory of planned behavior

Eine weitere Variable, „**subjektive Verhaltenskontrolle**“, ergänzt das Modell von zuvor und führt zu sehr guten Vorhersagen [wichtig und kommt sehr wahrscheinlich zur Prüfung!][Folie 174&175 entnommen].



Wahrgenommene Kontrollierbarkeit des Verhaltens: wird von früheren Erfahrungen und von **erwarteten Behinderungen** beeinflusst. Kontrollierbarkeit hängt ab von

- **Inneren Faktoren:** Fähigkeiten, interne vs. externe Kontrolle, Willensstärke, Gefühle und Zwänge.
- **Äußeren Faktoren:** Zeit, Gelegenheit, Mittel (z.B. Geld) und Abhängigkeit von anderen Personen.

Beispiel: Wenn man Müll trennt muss man einiges wissen: Sondermüll von Papiermüll unterscheiden, welche Mülltonen gibt es, wo wirft man Müll in die Mülltonne hinein bzw. öffnet sie, wo findet man sie, welche Farben haben die Mülltonnen,...? Aber auch andere Fähigkeiten [innere Faktoren] spielen

eine Rolle z.B. um die Tonne farblich unterscheiden zu können, könnten Sehfehler eine Behinderung für mich darstellen. Oder ob ich die Willensstärke aufbringe das Verhalten zu zeigen z.B. möchten viele Menschen abnehmen und Diät halten, schaffen es aber nicht. Kommen sie z.B. bei einem Cola-Automaten vorbei müssen sie sich etwas kaufen oder sitzen Zuhause, sehen Austria's Next Topmodel, essen dazu Chips, wollen aber abnehmen.

Aber auch äußere Faktoren spielen eine Rolle z.B. ob ich eine Verpackung habe, in der ich alles getrennt sammeln kann und nach unten zum Mistkübel bringen kann. Beim Beispiel Abnehmen wissen wir, dass Junk Food billiger ist als biologisch gute Nahrung. Pro 100 Gramm verteuert sich das biologisch wertvollere/ gute Essen um bis zu 10 Cent=> sich gut ernähren ist auch teurer, geht aufs Geld und ist somit ebenfalls ein äußerer Faktor.

Verbesserung der Verhaltensvorhersage

Zur **Verbesserung** der Verhaltensvorhersage nehmen wir nicht ein Verhalten, sondern **viele Verhaltensalternativen (multiple Verhaltenskriterien)** (Weigel & Newman, 1976) **sowie die Einstellungen zu Verhaltensalternativen** (Ajzen & Fishbein, 1969) [Folie 176 entnommen]

Beispiel: beim Thema Umweltschutz geht es nicht nur um Mülltrennung, sondern auch um andere Themen, Gebiete und Fragen z.B. fahr ich mit dem Rad, Auto, Öffis, ... zur Arbeit oder gehe ich zu Fuß? Müssen größere Distanzen überwunden werden, fliege ich mit dem Flugzeug, fahr ich mit der Bahn, dem Auto oder via Mitfahrbörse?=> Verhaltensalternativen, die bei der Verhaltensmessung berücksichtigt werden müssen.

Aber auch persönliche Erfahrungen spielen eine Rolle, beispielsweise ob überhaupt schon persönliche Erfahrungen mit dem Gegenstand gesammelt wurden (Regan & Fazio, 1977)=> mit persönlichen Erfahrungen hat man klarere Meinung und Vorstellung z.B. macht man eine Diät weiß man bereits, was man einkaufen muss, wie ein Plan erstellt wird, im Kalender eintragen was man wann isst, Tagebuch führen was gegessen wurde, Kühlschrak „ausmisten“, ...

- **Vpn mit keinen persönlichen Erfahrungen:** Korrelation zwischen Einstellung und Verhalten $r = .20$
- **Vpn mit persönlichen Erfahrungen:** $r = .54$

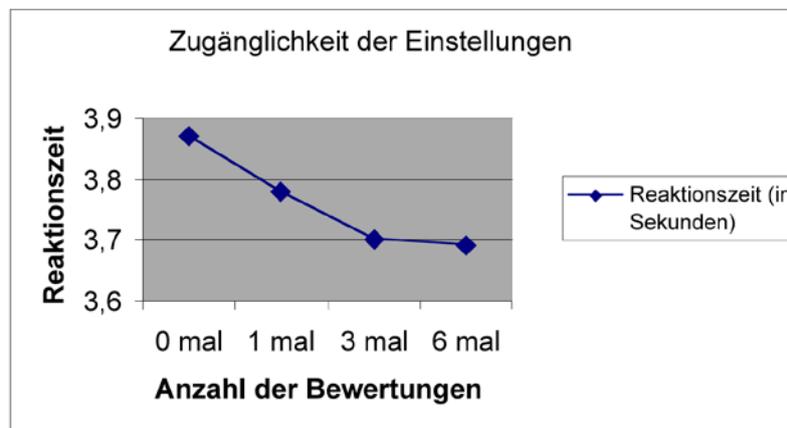
Moderatorvariable

Eine Variable Z ist eine Moderatorvariable bezüglich der Variablen X und Y, wenn die Höhe der Korrelation zwischen X und Y vom Ausprägungsgrad von Z abhängt [Folie 77 entnommen]. Z.B. ist die Korrelation hoch, wenn Z groß ist; sie ist niedrig wenn Z klein ist.

Beispiel: Bei viel persönlicher Erfahrung mit dem Einstellungsobjekt ist die Korrelation zwischen Einstellung und Verhalten hoch, bei wenig Erfahrung niedrig=> je öfter wir mit einem Ding zu tun haben, desto zugänglicher wird auch diese Einstellung, desto schneller kommen wir zu einer Meinung und werden auch diese Meinung in ein Verhalten umsetzen (Fazio).

Zugänglichkeit (Fazio, 1986)

Fazio definiert Einstellung als Assoziation zwischen Einstellungsobjekt und seiner Bewertung [Folie 178-182 entnommen]. Zugänglichkeit der Einstellung **hängt von der Stärke des Bewertungsknotens ab**. Der Grad der Zugänglichkeit wird **durch Reaktionszeiten gemessen**. **Einstellungen sind umso zugänglicher, je öfter sie aktiviert wurden**. Nachweis beispielsweise für Atomkraftwerke. Je öfters wir etwas bewerten müssen, umso schneller und extremer antworten wir bzw. haben Meinung dazu:



Beispiel Atomenergie: „Atomenergie: gut?“ und nur Antwortmöglichkeit „Ja“ oder „Nein“. Je schneller man antwortet, desto konkreter hat man sich eine Einstellung gebildet und desto extremer wird die Einstellung sein sowie das Verhalten auch extremer gezeigt werden (Je schneller die Vpn die Frage beantwortet, desto zugänglicher ist die Einstellung).

Beispiel Wahlprognose: Kurz vor einer Wahl werden Telefoninterviews geführt und die Personen gefragt, wie sie PolitikerIn X von 1 bis 5 [Schulnote] benoten. In Wirklichkeit wird nicht nur darauf geachtet, welche Note den einzelnen PolitikerInnen gegeben wird, sondern auch gemessen und festgehalten, wie schnell die Person antwortet. Z.B. wird nach einer Note für Faymann gefragt und die Person sagt sofort 2, bei Strache denkt die Person lange nach und sagt dann 4=> je schneller die Person antwortet, desto konkreter ist die Einstellung zu dem Politiker/ der Politikerin=> auch Einstellung ist extremer und positiver=> Person wird dann auch eher zur Wahl gehen und den Politiker/ die Politikerin wählen. Mit PC kann die Antwortzeit gut gemessen und ausgewertet werden.

Effekt der Extremität wird „**Sokratischer Effekt**“ genannt [[siehe auch weiter zuvor](#)]. Je länger wir über eine Einstellung oder ein Objekt nachdenken, desto extremer wird die Einstellung hierzu sein. Warum der Name? [Sokrates](#) dachte immer mit Menschen zusammen nach und sagte darüber hinaus „Ich weiß, dass ich nichts weiß, aber manche wissen nicht einmal das!“.

Zurück zum Thema Wahlverhalten: Fazio & Williams (1986) untersuchten das Wählerverhalten bei der US-Präsidentenwahl 1984: Personen mit gut zugänglichen Einstellungen: Korrelation zwischen Einstellung und Wahlverhalten höher als bei Personen mit schlecht zugänglichen Einstellungen=> Je schneller die Leute geantwortet haben, umso eher gingen sie zur Wahl und wählten dann die Person=> Meinungsumfrage kann die Antwortzeit von Befragten gut verwenden.

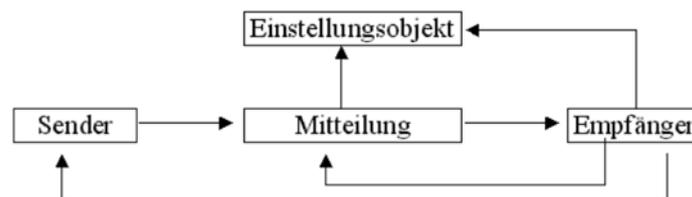
Je knapper Meinungsumfragen vor der Wahl durchgeführt werden, umso genauer ist sie. Eine Woche vor der Wahl ist sie bis zu 1% genau, wenn sie simuliert wird [[siehe weiter vorne](#)]. Werden Menschen via Telefon befragt, ist es nur eine Schätzung. Mit Fragebogen ankreuzen ist die Aussagekraft noch geringer=> je konkreter die Situation mit der realen Situation übereinstimmt, umso mehr werden die

Befragten das reale Verhalten zeigen. Ist auch bei der Einführung von neuen Produkte der Fall, da Versuche in Laboren mit Vpn nicht so eine gute Aussagekraft haben wie Untersuchungen beim richtigen Kunden oder in einem konkreten Geschäft.

Beeinflussung

Die Änderung von Einstellungen durch Kommunikation

Beispiel: Ein neues Produkt wird eingeführt. Werden in einem Geschäft den dort vorbeikommenden Menschen Kostproben gegeben und gefragt wie es ihnen gefällt oder schmeckt, beeinflusst das die Menschen viel mehr und ist billiger, als eine Werbung zu schalten=> ist für die Menschen konkret, können es probieren, kommen auf den Geschmack und machen ihre Erfahrung damit=> beeinflusst die Einstellung viel mehr [Folie 183 entnommen]:



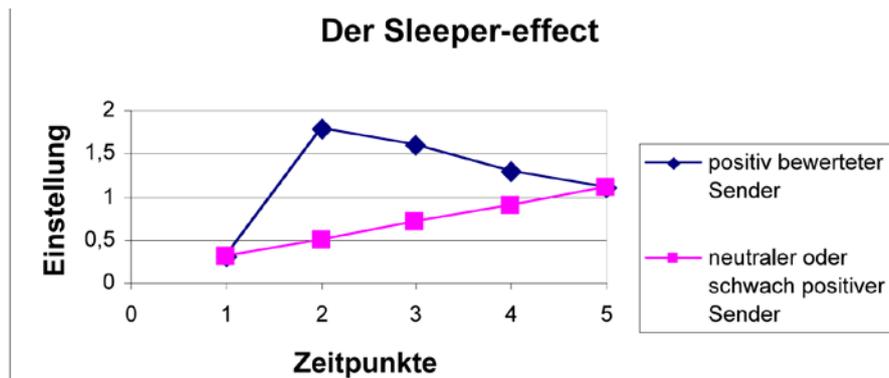
Die Bewertung des Senders

Die Yale Communication Group [[Yale Attitude Change Approach/ Yale-Ansatz zur Einstellungsänderung](#)] rund um [Hovland](#) beschäftigte sich mit Propaganda und [Medienwirkungsforschung](#). Die Einstellungsänderung hängt von der Glaubwürdigkeit des Senders ab [Folie 184 entnommen]. Je hochwertiger z.B. die Zeitschrift ist, umso mehr glaubt man dem geschriebenen. Artikel aus Science oder Nature wird mehr geglaubt als einem aus Österreich oder Heute. Ebenso wird einem Wissenschaftler oder einer Person, die Respekt verdient, mehr geglaubt, siehe Hovland & Weiss (1951): Vpn lasen kurzen Artikel. VG1 glaubte, dass diese Meinung von einem Wissenschaftler stammte. 25% der Vpn änderte ihre Meinung. VG2 glaubte, dass diese Mitteilung aus einer weniger glaubwürdigen Quelle stammte. Weniger als 7% änderte die Meinung=> Deswegen sind in Werbungen oft DoktorInnen (z.B. Dr.Best), SportlerInnen, Zahnmedizinische Fachangestellte, AssistentInnen mit weißem Kittel, Mütter,... zu sehen. (Wissenschaftliche Artikel werden im Durchschnitt von 1,2 Personen gelesen.)

Sleeper-effect und mögliche Erklärungen dafür

Das Ausmaß der Einstellungsänderung, die durch einen positiv bewerteten Sender hervorgerufen wurde, nimmt mit der Zeit ab [Folie 185-188 entnommen]. Das Ausmaß der Einstellungsänderung bei einem eher neutralen oder negativ bewerteten Sender nimmt mit der Zeit zu=> bei negativ bewerteten Quellen z.B. einem TV-Sender, werden wir anfangs unsere Meinung nicht ändern, vielleicht **später** aber doch, da dann **nicht mehr der Sender wirkt, sondern nur mehr die Mitteilung selbst=> sleeper-effekt**.

Beispiel: Wir haben 2 VG und ihre Meinung zu einem Thema [Zeitpunkt 1]. Bei VG 1 [blau] wird die Einstellung durch einen positiv bewerteten Sender stark verändert [blau, Zeitpunkt 2]. Nach und nach geht die Einstellung aber zurück [blau, Zeitpunkt 3 bis 5]. Bei VG 2 [rosa] wird die Einstellung nicht bis schwach verändert, da der Sender neutral oder schwach positiv ist [rosa, Zeitpunkt 2]. Aber umso mehr Zeit vergeht, umso mehr steigt die Einstellung der VG2 [rosa, Zeitpunkt 3 bis 5] und die **Einstellung der beiden Versuchsgruppen nähert sich an, bis sie fast gleich sind, da nur mehr die Mitteilung wirkt, nicht mehr, wer der Sender einst war.**



Einige Zeit nach der Kommunikation sind die kognitiven Relationen zwischen vorgetragene Argumenten und dem Sender nicht mehr vorhanden. Dadurch sind die **Argumente nur mehr aufgrund ihres Inhalts wirksam**. Die Bewertung des Senders dient als Hinweisreiz, ob die Argumente akzeptiert werden oder nicht.

Was kann man tun, damit das nicht passiert? Der Sleeper-effect tritt nicht auf, wenn man vor der zweiten Einstellungsmessung auf die Quelle der Mitteilung hinweist (Kelman & Hovland, 1953) [sprich öfters auf den eigentlichen Sender hinweisen]. Wird man **während der Mitteilung abgelenkt, kommt es zuerst zu einer größeren Einstellungsänderung, die mit der Zeit wieder abnimmt=> Umgekehrter Sleeper-effect**. Jemand sagt z.B. etwas und ich weiß gar nicht, wer das gesagt hat und stimme dem voll zu. 70% der Rednerinnen hören ihrem Vorrednern/ ihrer Vorrednerin nicht zu z.B. bei einem Referat und sind mit ihren eigenen Dingen beschäftigt. Daher ist es schlecht zu sagen, man stimmt dem Vorredner/ der Vorrednerin zu, da man oft gar nicht mitbekam, was der/ die sagte. Tipp: besser in einer Diskussionsrunde alle begrüßen oder sagen, dass es schön ist hier zu sein,...

Mitteilung

Eine **einseitige Mitteilung enthält nur Argumente für einen bestimmten Standpunkt** [Folie 189 entnommen]. Einseitige Mitteilungen sind wirksamer, wenn der Empfänger von vornherein eher den Standpunkt der Mitteilung akzeptiert [ist auch bei weniger intelligenten Menschen wirksamer] (Hovland, Lumsdaine & Sheffield (1949))

Eine **zweiseitige Mitteilung enthält auch Argumente für andere Standpunkte** [z.B. Pro und Contra]. Zweiseitige Mitteilungen sind bei gebildeten Personen wirksamer.

Beispiel Toyota: Die Firma sagt, dass sie sehr gute Autos präsentieren=> ist eine einseitige Mitteilung. Wird hinzugefügt, dass man weiß, dass Autos die Luft verpesten=> ist eine zweiseitige Mitteilung.

Vorurteile und Diskriminierung

3 Komponenten des Vorurteils

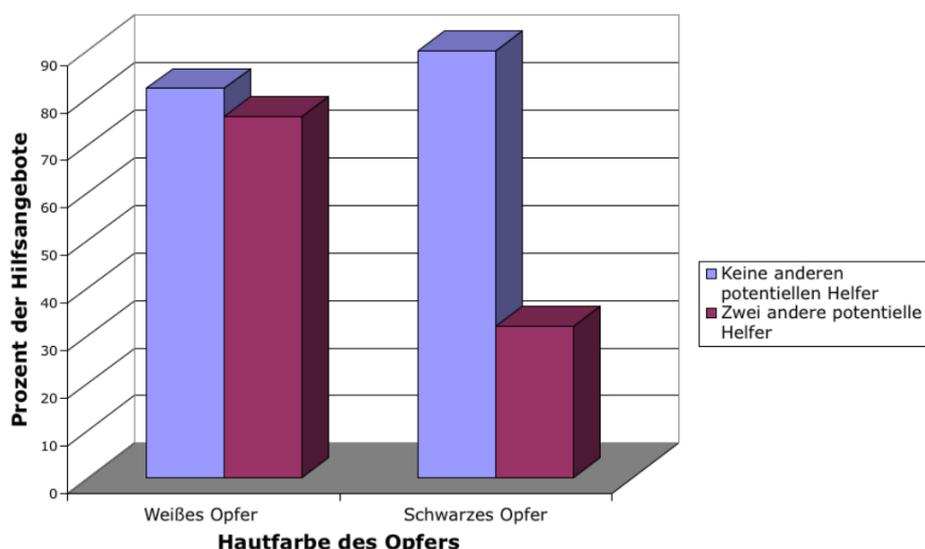
Ein Vorurteil besteht aus 3 Komponenten [Folie 222-225 entnommen]:

- **Kognitive Komponente: Meinungen über ein Objekt**=> Stereotyp. Sehr einfache Bilder in unserem Kopf, stark vereinfacht, Generalisierungen oft über Menschen und Kulturen. Beispiel: alle Italiener essen Spaghetti.
- **Affektive Komponente: starke Gefühle** (meistens negative)=> Vorurteil. Gefühlsebene, Evaluation des Bilds z.B. positives oder negatives Bild. Beispiel: Die Italiener, die Spaghettifresser [Vorurteil, da negativ evaluiert]
- **Konative Komponente: Intention, in eine bestimmte Richtung zu handeln** z.B. haben wir Besuch von einem Italiener und machen Spaghetti für ihn und kein Schnitzel, da er Spaghetti kennt und liebt. Diskriminierung in eine gewisse Richtung. Führen es dann auch wirklich durch das diskriminierende Verhalten=> Behaviorale Komponente

Prosoziales Verhalten: wann hilft man anderen Menschen? Bei einem sozialen und nicht privaten Rahmen (wenn also andere Menschen vorhanden sind) zeigen wir bei einem Zwischenfall verschiedene Verhalten, abhängig davon, ob andere potente Helfer vorhanden sind oder nicht. Gaertner & Dovidio (1977):

Weibliche Studentinnen wurden zu einem Experiment eingeladen und in einen Warteraum gesetzt, Eine Assistentin kam vorbei und sagte, dass der Versuchsraum daneben noch vorbereitet werden muss und Sessel hingestellt werden müssen. Sie ging dann in den Nebenraum und rumorte herum, bis der Stapel Sessel hörbar umfiel und jemand schrie. Der Warteraum war durch einen Einwegspiegel versehen. Beim Versuch wurde überprüft, wie lange die Studentinnen brauchten um dem Opfer zu helfen und ob geholfen wurde. War das Opfer/ die Assistentin weiß, halfen fast alle Studentinnen, war die Assistentin schwarz, halfen noch mehr Studentinnen als bei einer weißen Assistentin! Dies war aber nur der Fall, wenn die StudentInnen mit der Assistentin alleine waren: gab es noch andere Studentinnen im Warteraum die helfen hätten können, wurde dem weißen Opfer fast so oft geholfen wie zuvor. Dem schwarzen Opfer wurde aber deutlich seltener geholfen als zuvor=> diskriminierendes Verhalten war also nur da, wenn andere Studentinnen auch anwesend waren.

Hilfsangebote im Experiment von Gaertner & Dovidio (1977)



In weiteren Untersuchungen wurde das Ergebnis bestätigt! Beispielsweise fand man bei Kumpeln im Bergbau heraus, dass beim Helfen untereinander, aber auch sonst innerhalb der Arbeitszeit die Hautfarbe keinen Unterschied machte. Ein diskriminierendes Verhalten war erst nach der Schicht in der Freizeit zu beobachten: die weißen Kumpel machten zusammen etwas, aber niemand hat schwarze Kumpel eingeladen. **Das soziale Verhalten prägt also die Diskriminierung und tritt erst mit mehreren Personen auf.**

Was wird diskriminiert? Mackie, Hamilton, Susskind & Rosselli (1996): Die Big Three: **Geschlecht, Hautfarbe** und **Alter** [junge und alte Menschen] sind die häufigsten Ursachen der Stereotypisierung=> **Phänotypische Variablen, die sich visuell unterscheiden.** [Vortragende meinte, dass Behinderung auch dazu gehört]

Nonverbale Indikatoren

Beispiel Rollstuhlfahrer: naive Versuchspersonen wirken unsicher, sprechen einfache Sprache und vor allem einfache Grammatik, spielen sich mit ihrem Bart [Folie239],... und [Folie 241 entnommen]:

- Personen bewegen sich weniger
- Greifen sich öfter auf ihr eigenes Gesicht
- Spielen mit ihren Haaren
- Lächeln weniger in Interaktionen mit Behinderten
- Starren öfters in Richtung des Behinderten
- Fühlen sich angespannter, nervöser und besonders aufmerksam (und werden auch von anderen so wahrgenommen) (Kleck, 1968; Sigelman, Adams, Meeks & Purcell, 1986; Comer & Piliavin, 1972; Heinemann, Pellander, Antje & Wojtek, 1981)
- Physische Distanzen sind größer
- Interaktionen sind kürzer (Heineman et al., 1981; Langer et al., 1976; Kleck et al., 1966)

Beispiel mit Rollstuhlfahrer (aus der Praxis des Vortragenden, kurz vor Weihnachten getestet): an der Ampel meinte ein Opa zu seinem jungen Enkelkind, dass der Rollstuhlfahrer ganz arm ist, man Mitleid haben muss,...=> Rollstuhlfahrer wurde nach nicht einmal 3 Minuten zum ersten Mal diskriminiert. Weitere Beobachtungen: Mütter mit Kinderwagen wichen dem Rollstuhlfahrer 3 m weit aus. Der Rollstuhlfahrer wollte in ein Lokal um dort im Raucherbereich zu rauchen und als er dort hineinfuhr war Totenstille, da sich scheinbar die Menschen wunderten, was er da macht. Später bestellte er einen Kaffee und konnte ihn nicht vom Tresen nehmen, da der zu hoch war=> **soziale Situation macht Behinderung erst zur Behinderung**, da die betroffenen Menschen schlecht behandelt, angeschaut,... werden=> wird ein Fragebogen vorgegeben sagen alle, sie diskriminieren nicht, betrachtet man aber das konkrete Verhalten, sieht man noch immer viel Diskriminierung.

Ausgelassene Folien in der VO

Folgende Folien wurden übersprungen:

- 170 bis einschließlich 173. Messung kommt auch NICHT zur Prüfung!
- 190 bis einschließlich 220. Kam größtenteils schon zuvor in der VO vor.
- 225 (Sexismus) bis einschließlich 240.
- 242 bis Ende [261]

Das Wichtigste auf einen Blick

Definitionen und Kurzwantworten

[Quelle 1](#) und [Quelle 2](#) sowie Dropbox und FB Gruppen [direkte Links gehen nicht]

Salienz: (Auffälligkeit) bedeutet in der Psychologie, dass ein Reiz (z. B. ein Objekt oder eine Person) aus seinem Kontext hervorgehoben und dadurch dem Bewusstsein leichter zugänglich ist als ein nicht-salienter Reiz.

Konsequenz der Salienz: Man wird einflussreicher gesehen, mehr verantwortlich für Verhalten gemacht, extremer bewertet (Positiv und negativ)

Priming: Verfahren zur Erhöhung der Zugänglichkeit bzw. Aktivierung eines bestimmten Schemas. Higgins: Durch Priming werden mehrdeutige Situationen eindeutig kategorisiert.

Affekt-Priming (Bower): Gegenwärtige Emotion bestimmt, welche Gedächtnisinhalte erinnert werden → Emotion stimmt mit früher erlebter Emotion überein und gegenwärtige Emotion hat dieselbe Richtung wie der Inhalt.

Attributionstheorie Heider: Man sucht Gründe für eigenes Verhalten, nach Motiven und Intentionen. Nach stabilen Persönlichkeits- oder Situationsmerkmalen. Unterschied zwischen internaler (Person ist Ursache für Verhalten) und externaler Attribution (Situation = Ursache)

Attributionstheorie von Kelley: Kovariationsprinzip: Ereignis oder Handlung wird auf diejenige von möglichen Ursachen zurückgeführt, mit der es über die Zeit kovariiert. Nur anwendbar, wenn 3 Info-komponenten vorhanden sind: Konsensus (Verhalten sich alle Personen wie P?), Distinktheit (Verhält sich P immer nur so oder in spezifischer Situation?), Konsistenz (Verhält sich P zu allen Zeitpunkten so?)

Attributionstheorie von Weiner: Drei Dimensionen Ort (Intern/extern?) Stabilität (variabel/stabil?) und Kontrollierbarkeit (ja/nein?) → 8 mögliche Attributionsweisen

Ursprünge des Attributionsstils: Übernahme des Stils der Eltern, Art der Kritik bei schlechter Leistung, schwere frühe Verluste

Abschwächungsprinzip: Wenn mehrere plausible Ursachen für Ereignis da sind, wird einzelner Ursache weniger Gewicht beigemessen als wenn sie alleine hier wäre. Zuerst wird nach externen Ursachen gesucht.

Vergrößerungsprinzip: Wenn trotz massiver äußerer Widerstände ein Verhalten durchgeführt oder ein Ziel erreicht wird, so wird auf besonders starke Disposition geschlossen.

Selbstaufmerksamkeit: Manche denken mehr nach über sich selbst, hier werden Diskrepanzen zwischen Ist- und Soll-Zustand intensiv erlebt, starke unangenehme Gefühle

2 Hypothesen Selbstwert (Motivation und Informationbezogene): A: Selbstdiskrepanzen jeder Art unangenehm, man bestrebt diese zu reduzieren. B: Je größer Ausmaß der SDK desto unangenehmer Folgen. Je größer Zugänglichkeit einer SDK desto mehr wird man darunter leiden.

Selbstgefällige Attribution (Greenberg): Positive Ergebnisse intern attribuiert, negative extern

Selbstwert = Einstellung zu sich selbst. **Trait-self-esteem** (Situationsinvariant) **und state-self-esteem** (ändert sich je nach Leistungssituation)

Thema Einstellungen (kurze Infos)

Einstellung einer Person zu einem Objekt ist ihre subjektive Bewertung des Objekts. Einstellung entsteht durch Aufbau von Beziehungen zwischen 2 oder mehreren Einstellungsobjekten. Kann sich ändern durch Aufnahme neuer Meinung oder Änderung vorhandener Meinung (2 Formen: Änderung der Relation zwischen Objekt und Eigenschaft und Änderung der Bewertung der Eigenschaft.) Einstellungen durch Lernprozesse verändert. Unterliegen Lerngesetzen wie Verhaltensweisen. → Einstellungsänderung durch klassische Konditionierung, oder operantes Konditionieren oder Lernen durch Beobachtung.

Einstellungskonsonante Info wird schneller gelernt und besser behalten als dissonante Info. → Dissonante Info wird dann bevorzugt gelernt, wenn sie für weitere Situationen nützlich ist.

Theory of Reasoned Action (Fishbein): Verhalten hängt von Verhaltensintentionen ab, das hängt wiederum ab von Einstellungen zum Verhalten und von privaten/sozialen Normen.

Grad von Übereinstimmung zwischen Intention und Verhalten hängt ab von: Handlung, Ziel, Kontext, Zeit

Fazio definiert Einstellungen als Assoziation zwischen Einstellungsobjekt + seiner Bewertung. Zugänglichkeit der Einstellung hängt von Stärke des Bewertungskontexts ab. Grad der Zugänglichkeit durch Reaktionszeit gemessen. Einstellung umso zugänglicher, je öfter sie aktiviert werden.

Thema Beeinflussung und Einstellungsänderung (kurze Infos)

Einstellungsänderung durch Kommunikation zB. → hängt von der Glaubwürdigkeit des Senders ab. Ausmaß der Einstellungsänderung, die durch einen positiv bewerteten Sender hervorgerufen wurde, nimmt mit der Zeit ab. Einstellungsänderung bei einem neutralen oder negativen nimmt zu.

Der Sleeper-Effekt: Einige Zeit nach der Kommunikation sind die kognitiven Relationen zwischen vorgetragenen Argumenten und dem Sender nicht mehr vorhanden. Dadurch sind die Argumente nur mehr aufgrund des Inhalts wirksam. Die Bewertung des Senders dient als Hinweisreiz, ob die Argumente akzeptiert werden oder nicht.

Tritt nicht auf, wenn man vor der zweiten Einstellungsmessung auf die Quelle der Mitteilung hinweist.

Wird man während Mitteilung abgelenkt, kommt es zuerst zu einer größeren Einstellungsänderung, die mit der Zeit wieder abnimmt.

Wichtige Variablen für Einstellungsänderung: Aufmerksamkeit, Verstehen, Intelligenz, Gedächtnis, Wahrnehmung, Einstellung zum Sender + Mitteilung

Elaboration-likelihood model (ELM) nach Petty + Cacioppo:

2 Arten von Einstellungsänderungen, Zentraler Weg (Einstellungsänderung aufgrund sorgfältiger Verarbeitung der dargebotenen Infos → mit Anstrengung verbunden, wird nur dann benutzt, wenn Motivation und Fähigkeit zur genauen Infoverarbeitung groß ist) und Peripherer Weg (gedankenlose Verarbeitung zB klassisches Konditionieren)

Kognitive Dissonanz (Festinger): Kognitive Elemente, Aussagen über Menschen Objekte, eigene Person. Können voneinander unabhängig sein oder in Relation stehen (konsonant vs. dissonant.)

Notwendige Bedingung für Dissonanz (Fazio): Entscheidung, Intention, Verhalten, Irreversibilität der negativen Konsequenzen, Entscheidungsfreiheit, Verantwortlichkeit, Vorhersehbarkeit der negativen Konsequenzen, Feststellung oder Erwartung negativer Kons.)

Stabilisierung von Einstellungen – Inokulationstheorie nach Mc Guire: Techniken zur Stabilisierung durch 1. Unterstützung der eigenen vorhandenen Einstellung und 2. Inokulation (Impfung): Argumente gegen die eigenen Einstellungen werden präsentiert, danach widerlegt. → Inokulation effektiver

Quickhelp von mir

PDF zusammengeschrieben außer 61 bis grob 175

Externe Validität: Die Umstände im Experiment entsprechen den Umständen in der Realität

Reliabilität: Die Genauigkeit der Messung einer bestimmten Variable.

Störvariablen: Aufforderungscharakter (Die Versuchsperson meint zu wissen, was im betreffenden Versuch untersucht wird, und verhält sich dem entsprechend), Soziale Erwünschtheit (z.B. Nägelkaue ignorieren), Versuchsleitereffekt (unbeabsichtigte Manipulation der Vp)

Behavioristen: Watson, Rayner, Skinner, Pavlov

Kognitivisten: Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg, Tannenbaum, Festinger (Dissonanztheorie), Heider (Balancetheorie), Kelley (Attributionstheorie), Bem (Selbstwahrnehmungstheorie), Weiner (Attributionstheorie [intern/extern, global/spezifisch, stabil/variabel])

Kognitive Konsistenz: Menschen sind bestrebt, ihre Meinungen, Wissen und ihr Verhalten konsistent zu ordnen.

Diskrepanzen führen zu unangenehmen Gefühlen=> Jeder Mensch ist motiviert, Diskrepanzen zu reduzieren.

Mensch als „motivierter Taktierer: Man verfügt über ein Repertoire an Informationsverarbeitungsstrategien, setzt aber die genaue Informationsverarbeitung nur bei hoher Motivation und Abhängigkeit ein

Implizite Persönlichkeitstheorien: Innerhalb bestimmter Gruppen, Schichten und Kulturen gibt es weit verbreitete und ziemlich einheitliche Meinungen darüber, welche Persönlichkeitseigenschaften gemeinsam auftreten

Asch's Konfigurations-Modell: Dimensionen, die die Inferenzprozesse stark beeinflussen, werden zentrale Merkmale genannt (wie z.B. warmherzig/ kalt).

2 Gründe für die Negativitätstendenz: 1. Ungewöhnliche, auffällige und extreme Information wird leichter gemerkt. 2. Negative Eigenschaften könnten eine potentielle Gefahr für den Bewerter darstellen

Das Summenmodell: Die positiven Eigenschaften werden addiert, die negativen Eigenschaften wer-

den abgezogen.

Das Durchschnittsmodell: Der Durchschnitt aller Eigenschaften bildet die Gesamtbewertung.

Das gewichtete Durchschnittsmodell: Jede Eigenschaft wird unterschiedlich gewichtet und danach der Durchschnitt gebildet

Schema = kognitive Struktur, die Wissen über einen Sachverhalt und seine Attribute und ihren Beziehungen zueinander repräsentiert

Personenschema: Wissen über bestimmte Personen, ihre Vorlieben, Gesten, Hobbies

Rollenschema: Wissen über bestimmtes Rollenverhalten: z.B.: Pilot, Arzt

Scripts: Wissen über Ereignisse und Abläufe

Selbst-Schema: Wissen über sich selbst, welche Eigenschaften sind für einen selbst relevant (z.B. Intelligenz aber nicht Ordentlichkeit)

Stereotyp: Meistens stark vereinfacht, abwertend und oft auf klaren, offensichtlichen Unterschieden basierend. Vereinfachte mentale Bilder, die zur Interpretation der sozialen Welt dienen.

Attributionale Komplexität: Personen unterscheiden sich in der Komplexität der Beschreibung und Bewertung von anderen Mitmenschen

Reduktion von Ungewissheit: Personen unterscheiden sich in der Motivation, informiert zu sein bzw. uninformatiert zu bleiben

Bedürfnis nach kognitiver Beschäftigung

Chronische Zugänglichkeit: Personen benützen individuelle Bewertungsdimensionen

Big Five: Neurotizismus, Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit und Gewissenhaftigkeit

Repräsentativitätsheuristik: Die wahrgenommene Ähnlichkeit zu einer Kategorie wird als Beurteilungsgrundlage genommen (Basisraten werden außer Acht gelassen)

Verfügbarkeitsheuristik (availability heuristic): verwendet den Grad der **Zugänglichkeit (Abrufbarkeit)** von Informationen im Gedächtnis als Grundlage für Häufigkeits- und Wahrscheinlichkeitsschätzungen. Z.B. Wie viele Ausländer leben derzeit in Wien?

Ankerheuristik (anchoring and adjustment): Ein innerer oder äußerer Standard wird als Anhaltspunkt zur Schätzung oder Beurteilung eines Sachverhalts gewählt. Bsp. Anzahl Uno-Staaten

Sleeper-Effect: Das Ausmaß der Einstellungsänderung, die durch einen positiv bewerteten Sender hervorgerufen wurde, nimmt mit der Zeit ab. Das Ausmaß der Einstellungsänderung bei einem eher neutralen oder negativ bewerteten Sender nimmt mit der Zeit zu

Umgekehrter Sleeper-effect: Wird man während der Mitteilung abgelenkt, kommt es zuerst zu einer größeren Einstellungsänderung, die mit der Zeit wieder abnimmt.

Wichtige Variablen für die Einstellungsänderung: Aufmerksamkeit, Verstehen, Intelligenz, Gedächtnis, Wahrnehmung (rasches Lesen, flüchtiges Hören), Einstellungen zum Sender und zur Mitteilung

Assimilationseffekt: Argumente oder Meinungen, die dem eigenen Standpunkt ähnlich sind, werden häufig so verstanden, als wären sie mit dem eigenen Standpunkt identisch.

Kontrasteffekt: Einigermaßen verschiedene Argumente werden oft als entfernter vom eigenen Standpunkt aufgefasst, als sie es tatsächlich sind

Das Elaboration-likelihood model: a) Zentraler Weg: Einstellungsänderung aufgrund sorgfältiger Verarbeitung der dargebotenen Information vs, b) Peripherer Weg: eher gedankenlose Verarbeitung (z.B. durch klassisches und operantes Konditionieren, einfache Urteilsheuristiken aufgrund oberflächlicher Hinweisreize)

kognitive Dissonanz: Zwei Elemente sind dissonant [„unzureichend“], wenn sie unverträgliche Implikationen in bezug auf das Verhalten haben. Wenn dissonante Relationen vorhanden sind, entsteht dadurch ein unangenehmer, gespannter Zustand, die kognitive Dissonanz. Dieser Zustand hat triebhaften Charakter, er führt automatisch zu Prozessen, die die Dissonanz beseitigen bzw. reduzieren sollen=> (1) Kognitive Elemente werden geändert(2) Neue kognitive Elemente werden hinzugefügt. Änderungen sind nicht realitätsbezogen. Es sind Rationalisierungen (unrealistische Rechtfertigungen eigener Standpunkte und Verhaltensweisen)

Die Stabilisierung von Einstellungen: 1. Unterstützung der eigenen vorhandenen Einstellung. 2. Inokulation („Impfung“): Argumente gegen die eigenen Einstellung werden präsentiert, danach Widerlegung dieser Elemente.

3 Komponenten des Vorurteils: Kognitive Komponente (Meinungen über ein Objekt -> Stereotyp), Affektive Komponente (starke Gefühle (meistens negative) -> Vorurteil), Konative Komponente (Intention, in eine bestimmte Richtung zu handeln)

Die Glas-Decke (glass ceiling): Frauen sind bereits im mittleren Management vertreten, kommen aber nicht bis nach „ganz oben“. Eine unsichtbare Decke scheint den Weg zu versperren

Ambivalent Sexism Inventory: 1. Hostile Sexism (feindseeliger Sexismus): Antipathie aufgrund generalisierter falscher Annahmen. 2. Benevolent Sexism (fürsorglicher Sexismus): Frauen werden stereotypisch gesehen, in spezifischen Rollen, aber in einem positiven Ton (für den Betrachter). Verhalten, das geschlechtsspezifisch ist, wird begünstigt (z.B. pro-soziales Verhalten). Die männliche Dominanz und die weibliche Abhängigkeit sollen durch dieses Verhalten gestärkt werden

Sprachwahl: Sehr konkrete Sprache und Ausdrücke werden bei positiven Fremdgruppen- und negativen Eigengruppencharakteristiken verwendet und sehr abstrakte Ausdrücke bei negativen Fremdgruppen- und positiven Eigengruppencharakteristiken.

Tokenism: Kleine Geschenke oder kleine „gute Taten“ gegenüber Mitgliedern von Minoritäten führen zur Verweigerung weiterer Zugeständnisse.

Attributionale Ambiguität: Das Verhalten des Anderen kann nicht klar identifiziert werden z.B.: Evaluiert mich der Andere negativ, weil er ein Vorurteil hat (z.B. weil er ein Rassist ist) oder behandelt er mich so, weil ich wirklich eine schlechte Leistung erbracht habe.

Aggression: ist immer und ausschließlich die Wirkung einer Frustration. Jede Verhinderung, Unterbrechung oder Störung eines zielgerichteten Verhaltens ist eine Frustration.

Prüfungsordner

Die Prüfungsfragen sind aus Foren, Facebook, Dropbox und diversen Seiten von mir zusammengetragen worden. Bei jedem Prüfungsordner ist die Quelle von mir angegeben worden. Aufpassen, da es die Prüfung seit vielen Jahren gibt und sich Prüfungsfragen sowie Modalitäten scheinbar geändert haben (früher offene Fragen, jetzt MC)! Beispielsweise decken sich [viele alte Fragen](#) nicht mehr mit dem Stoff!

MC Fragen mit vermutlich korrekten Antworten

[Quelle 1](#), [Quelle 2](#), [Quelle 3](#), [Quelle 4](#), [Quelle 5](#), [Quelle 6](#)

Zusatzinfos: Antwortmöglichkeiten wurden ergänzt, falls es die Frage mit leicht abgewandelten Antwortmöglichkeiten gibt. Richtige Antworten sind grün markiert, falsche schwarz.

Wie werden schwache Selbstüberwacher durch Snyder charakterisiert?

- Einstellungen und Verhalten stimmen überein
- Ihr Verhalten ist situationsabhängig
- Sie haben eine geringe Selbstdarstellungskompetenz
- Einstellungen haben eine soziale Anpassungsfunktion
- Richten Verhalten nach den eigenen Zielen, Werten, Einstellungen
- = Idealisten

Wie sehen die Attributionstile in einer unzufriedenen Beziehung aus?

- Negatives Verhalten wird auf interne, stabile, globale und kontrollierbare Faktoren zurückgeführt
- Negatives Verhalten wird auf externe, variable, globale und unkontrollierbare Faktoren zurückgeführt
- Positives Verhalten wird auf interne, variable, globale und kontrollierbare Faktoren zurückgeführt
- Positives Verhalten wird auf externe, variable, globale und unkontrollierbare Faktoren zurückgeführt

Welcher der folgenden Personen war Behaviorist?

- Kelley
- Festinger
- Heider
- Pawlow

Was zeichnet den Menschen als motivierten Taktierer aus?

- Das Verhalten wird versucht auf bestimmte Faktoren zurückzuführen (= Naiver Wissenschaftler)
- Auch bei Vorliegen vollständiger Informationen greifen Personen nicht auf das ganze Wissen zu (= Kognitiver Geizhals)
- Die genau Infoverarbeitung wird nur bei hoher Motivation und Abhängigkeit eingesetzt
- Menschen sind bestrebt, Diskrepanzen zu reduzieren (= Kognitiv Konsistenz)

Was stimmt bzgl der Positivitäts- versus Negativitätstendenz?

- Wenn wir keine Information besitzen, bewerten wir eine Person positiv
- Ungewöhnliche, auffällige und extreme Information wird schwerer gemerkt

- Wenn wir noch keine Info besitzen, bewerten wir eine Person negativ
- Sobald negative Information vorliegt gehen wir in Richtung Negativität
- Negative Eigenschaften könnten potentielle Gefahr für Bewerter darstellen

Was trifft zu auf Stereotypen?

- Sie sind leicht zu ändern
- Sie tragen zur Klärung von Gruppenkonflikten bei
- Sie werden schon in der Kindheit gelernt
- Die Verwendung von Stereotypen steigt wenn man sich für seine Entscheidung rechtfertigen muss
- Es wäre noch richtig: Bei sozialen Konflikten betont, helfen Beziehungen mit anderen Gruppen einzugehen, oft nach sozialen/politischen Umbrüchen geändert, Klärung von sozialen Rollen, Stabilisierung von Machtunterschieden, Rechtfertigung status quo, Aufbau positive Eigengruppe-Identität --> Wenn Angst oder Stress Verwendung von Stereotypen

Was zeichnet die "preattentive analysis" nach Bargh aus?

- Die Umwelt wird nach Informationen abgetastet
- Bewusster Kategorisierungsprozess (= focal attention)
- Information wird ins bisherige Wissen integriert (= elaborative reasoning)
- Stimuli wird eine semantische Bedeutung gegeben (= comprehension)

Wann wird laut Theorie von Jones und Davis auf eine Disposition geschlossen?

- Wenn das Verhalten erzwungen wurde
- Wenn das Verhalten freiwillig durchgeführt wurde
- Wenn die Konsequenzen für den Beobachter hohe Relevanz haben
- Wäre noch richtig: Wenn kein Rückschluss möglich ist bei unerwünschtem Verhalten
- Wenn Konsequenz nur an eine bestimmte Verhaltensalternative gebunden ist

Wenn der Konsensus hoch ist und sonst keine andere Info vorhanden ist, wie lautet die Attribution?

- Stimulus
- Person und Umstände (= Konsensus niedrig + keine Info)
- Person (Distinktheit niedrig + keine Info)
- Person und Stimulus (Konsistenz hoch + keine Info)

Welche Diskrepanz führt zu Einsamkeit und Scham?

- Tatsächlich selbst vs. gefordert selbst (→ Schuld, Wertlosigkeit)
- Tatsächlich selbst und ideal selbst (→ Enttäuschung, Lustlosigkeit)
- Tatsächlich selbst und gefordert fremd (→ Angst, Bedrohung)
- Tatsächlich und ideales Selbst (→ Depression)
- Tatsächlich und gefordertes Selbst (→ soziale Angst)
- Tatsächlich selbst und ideal fremd (→ Einsamkeit und Scham)

Was trifft auf den ultimativen Attributionsfehler zu?

- Negatives Verhalten einer Fremdgruppe wird dispositional erklärt
- Negatives Verhalten einer Fremdgruppe wird durch externe Gründe erklärt
- Positives Verhalten einer Fremdgruppe wird durch externe Gründe erklärt
- Positives Verhalten einer Fremdgruppe wird dispositional erklärt

Was trifft zu auf den falschen Konsensus-Effekt?

- Ist umso schwächer, wenn es sich um persönlich wichtige Meinungen handelt

- Eigenes Verhalten und Einstellungen werden als weitverbreitet gesehen
- Ist umso stärker, wenn es um Meinungen geht, die wir für richtig halten
- Tendenz, ein Verhalten einer Disposition zuzuschreiben

Was sagt die Selbstwerterhaltungstheorie von Tesser aus?

- Bei irrelevanten Aufgaben hilft man Fremden eher als Freunden
- Bei irrelevanten Aufgaben hilft man Freunden eher als Fremden
- Bei relevanten Aufgaben bewertet man die Leistung eines Fremden besser als die eines Freundes
- Bei relevanten Aufgaben bewertet man die Leistung eines Freundes besser als die eines Fremden

Welches Selbstmotiv dient zur Stabilisierung des Selbstbildes?

- Selfassessment (Wer ist man wirklich?)
- selfverification
- selfimprovement (Bessere Fähigkeit zu erlangen)
- selfenhancement (Selbstwertsteigerung)

Welchen Einfluss kann die Stimmung auf die Bewertung haben?

- In negativer Stimmung werden mehr Stereotypen verwendet
- Stimmung: Langfristig, diffus, niedrige Intensität, unbewusst, keinen bewussten salienten Grund, geringer kognitiver Inhalt

actor observer effekt

- handelnde Personen führen ihr eigenes pos. verhalten auf Situationsfaktoren zurück
- handelnde Personen führen ihr eigenes neg. verhalten auf ihre Eigenschaften zurück
- das Verhalten der anderen Person wird stabiler und vorhersagbarer eingeschätzt als des eigene
- das eigene Verhalten wird stabiler und vorhersagbarer eingeschätzt als das der anderen.

MC Fragen mit Antworten, Richtigkeit aber fraglich!

Quelle. Es ist fraglich, ob die Antworten stimmen!

1. Aufforderungscharakter: Vpn meint zu wissen was im verusch untersucht wird und verhält sich dementsprechend
2. Kognitive Konsistenz: Diskrepanzen reduzieren
3. Summenmodell: positive Eig werden addiert, negative eigenschaften werden abgezogen
4. Falsche Entscheidung zu treffen-> Verantwortlichkeit : ANwendung von Stereotypen sinkt
5. Verfügbarkeitsheuristik:
 - a. vewendet der Grad der Zugänglichkeit zur Wahrscheinlichkeitsschätzung
 - b. vereinfachen die Bewertung -> da war ich mir nicht sicher, stimmt die antwortet auch?
6. Affect Infusion Modell: in guter stimmund verwendet man mehr stereotypen
7. Person: Hoch Konstisenz, Geringe Distinktheit, Geringer Konsesus
8. Attributionstheorie von Weiner:stabil/varabel: Erwartungen !
9. Auswirkungen des Attributionstils in der Partnerschaft in unglücklihen Beziehungen:
 - a. positiv. Handlungen: extere, variabel.spezifisch,unkontrolliert
 - b. negative Handlungen: intern,stabil,global, kontrolliert
10. Fundamentaler Attributionsfehler:
 - a. Verhalten ist auffälliger als die Situation

- b. Triff häufiger in westlichen Kulturen auf
- 11. Actor Observer Effekt: Verhalten der anderen wird als stabiler und vorhersagbarer eingeschätzt als das eigene
- 12. Diskrepanzen lösen unterschiedliche Emotionen aus: gefordert/fremd: Angst, Bedrohung
- 13. Personen mit geringer Selbstüberwachung:
 - a. Beziehungen zw. Einstellungen und Verhalten ist größer
 - b. Haben eine niedrige Selbstdarstellungskompetenz
- 14. Self verification: a) Stabilisierung des Selbstbildes

MC Fragen ohne oder mit wenigen/ fraglichen Antworten 27.01.2010

Quelle

Gruppe A

- -Aufsteigende Informationsverarbeitung (Bottom-Up)
- -Ankerheuristik (Sollte man da jetzt mit ankreuzen, dass es zu Fehlern kommt oder nicht? Ich hab's vorsichtshalber gelassen)
- -Paradigma des "naiven Wissenschaftlers"
- -Glückliche/unglückliche Beziehung - Attributionen
- -niedrige Distinktheit lässt schließen auf > Person
- -Sportler will überlegene Leistung bringen, bisher aber nur Durchschnitt (Hier hatte ich gefordert/selbst angekreuzt - jemand meinte aber es wäre ideal/selbst weil nicht "er fordert von sich" sondern "er möchte" ... keine Ahnung was da stimmt)
- -Protektive Selbstüberwachung
- -Schwache Selbstüberwachung
- -Ultimativer Attributionsfehler
- -Unrealistischer Optimismus
- -Weiner Modell > kontrolliert/unkontrolliert > Schuld, Scham etc.
- -discounting-Strategie > wann und bei wem
- -Attraktive Menschen > werden besser bewertet usw.

Gruppe D

- Was trifft auf aufsteigende Informationsverarbeitung zu?
- Eine Person fühlt sich nur durchschnittlich attraktiv und wäre gerne hübscher. Welche Diskrepanz trifft zu?
 - Diskrepanz zw. tatsächlich/selbst und ideal/selbst
 - " " tatsächlich/selbst und ideal/fremd
- Was trifft bei dem falschen Konsensus-Effekt zu?
 - das eigene Verhalten u. die eigene Einstellung wird als weit verbreitet angesehen
 - das eigene Verhalten u. die eigene Einstellung wird als weniger weit verbreitet gesehen (also das Gegenteil)
 - schaltet sich bei subjektiv wichtigen Meinungen aus
 - schaltet sich bei richtigen Meinungen aus
- Was besagt der ultimative Attributionsfehler?
 - eigenes positives Verhalten wird dispositional erklärt, negatives extern
 - eigenes negatives Verhalten wird extern, positives intern erklärt
 - negatives Verhalten einer Fremdgruppe wird dispositional, positives Verhalten extern

- erklärt
- positives Verhalten einer Fremdgruppe wird dispositional, negatives Verhalten extern erklärt
- Was fand man bei Studien über Attraktivität heraus?
 - attraktive Personen werden positiver bewertet als unattraktive
 - attraktive Personen werden negativer bewertet
 - attraktive Personen wirken erfolgreicher im Job
 - attraktive Frauen werden vor Gericht strenger behandelt als attraktive Männer
 - Welches kausale Schema ergänzt niedrige Konsistenz bei unvollständigen Infos?
 - Umstände
 - Stimulus
 - Person
 - Person und Umstände

MC Fragen mit wenigen/ fraglichen Antworten 17.03.2010 Gruppe B

Quelle

1. Wobei wird eine unabhängige Variable durch den Experimentator manipuliert und die Veränderung auf eine abhängige Variable gemessen?
 - a. Umfrage
 - b. Case-Studies
 - c. Archiv-Studien
 - d. Feldexperiment
2. Wer war Behaviorist?
 - a. Festinger
 - b. Weiner
 - c. Skinner
 - d. Watson
3. Was trifft auf Mensch als kognitiver Geizhals zu?
 - a. Verwendung von Heuristiken
 - b.
4. Was trifft auf Positivitäts- bzw. Negativitätstendenz zu?
 - a. Wenn noch keine Infos vorhanden, bewerten wir positiv
 - b. Negatives Bild ist schwerer zu ändern als positives
 - c. Positives Bild ist schwerer zu ändern als negatives
 - d.
5. Definition Gewichtetes Durchschnittsmodell?
 - a. Jede Eigenschaft wird unterschiedlich gewichtet u. dann Durchschnitt gebildet
 - b. Jede Eigenschaft wird gleich gewichtet u. dann der Durchschnitt gebildet
 - c. Positive Eigenschaften werden addiert, negative abgezogen
 - d. Durchschnitt aller Eigenschaften bildet Gesamtbewertung
6. Was passiert bei sozialer Enkodierung von Bargh beim Schritt "Comprehension"?
 - a. Stimuli wird eine semantische Bedeutung gegeben
 - b. Info wird in bisheriges Wissen integriert
 - c. Fokus auf relevante Infos, = bewusst
 - d. generelles, automatisches Abtasten der Umwelt nach soz. Infos

7. Was ist die Repräsentativitätsheuristik?
 - a. wahrgenommene Ähnlichkeit zu Kategorie = Beurteilungsgrundlage
 - b. Bewertungen werden vereinfacht
 - c. Grad der Zugänglichkeit von Infos als Grundlage
 - d. Standard als Anhaltspunkt zur Schätzung
8. Wann schließt man in Theorie von Jones & Davis auf Dispositionen?
 - a. wenn Verhalten freiwillig ausgeführt
 - b. bei hoher Konsequenz für den Beobachter
 - c. ...
9. Wann ist es eine Umständeattribution?
 - a. Konsensus hoch, Distinktheit hoch, Konsistenz hoch
 - b. Konsensus hoch, Distinktheit gering, Konsistenz gering
 - c. Konsensus gering, Distinktheit hoch, Konsistenz gering
 - d. Konsensus gering, Distinktheit gering, Konsistenz hoch
10. Attributionsstil in einer glücklichen Beziehung (Auswirkung auf Partnerschaft)?
 - a. positive Handlung: intern, stabil, global u. kontrollierbar
 - b. positive Handlung: extern, variabel, global u. unkontrollierbar
 - c. negative Handlung: extern, variabel, spezifisch u. unkontrollierbar
 - d. negative Handlung: intern...
11. Ultimativer Attributionsfehler?
 - a. negatives Verhalten Fremdgruppe = dispositional, positives Verhalten = externe Gründe
 - b. ...
12. Bei welcher Diskrepanz tritt Enttäuschung u. Lustlosigkeit ein?
 - a. tatsächlich/selbst vs. ideal/selbst
 - b. ...
13. Selbstbilderfragebogen?
 - a. Synonymer Widerspruch = unterschiedlicher Ausprägungsgrad Merkmal in zwei Selbstbildern (mind. 2 Skalenpunkte unterschied)
 - b. antonymer Widerspruch = unterschiedlicher Ausprägungsgrad Merkmal in zwei Selbstbildern (mind. 2 Skalenpunkte Unterschied)
 - c. antonyme Widersprüche fließen mehr in die Berechnung mit ein (haben mehr Einfluss oder so irgendwas)
 - d. Synonyme Widersprüche fließen mehr in die Berechnung mit ein
14. Was trifft auf einen Vergleichsprozess zu?
 - a. steigert Selbstwert
 - b. vermindert Selbstwert
 - c. tritt auf bei relevanter Dimension, überlegener Leistung u. naher Person
 - d. tritt auf bei irrelevanter Dimension, überlegener Leistung u. naher Person
15. Was trifft auf starke Selbstüberwacher zu?
 - a. Situationsabhängig
 - b. Situationsunabhängig
 - c. Beziehung zw. Einstellungen u. Verhalten ist bei Menschen mit niedrigerer Selbstüberwachung größer als bei hohen Selbstüberwachern
 - d. Beziehung zw. Einstellungen u. Verhalten ist bei Menschen mit hoher Selbstüberwachung größer als bei schwachen Selbstüberwachern

MC Fragen mit Antwortmöglichkeiten 28.04.2010 Gruppe AQuelle

1. Welche Aussagen treffen auf die Selbstwerterhaltungstheorie von Tesser zu?
 - a. Ein Reflexionsprozess bewirkt eine Selbstwertminderung.
 - b. Ein Reflexionsprozess bewirkt eine Selbstwertsteigerung.
 - c. Eifersucht ist ein typisches Vergleichsgefühl.
 - d. Stolz ist ein typisches Vergleichsgefühl.
2. Was trifft auf den ultimativen Attributionsfehler zu?
 - a. Man neigt dazu Persönlichkeitsfaktoren zu überschätzen und Situationsfaktoren zu unterschätzen.
 - b. Das positive Verhalten einer Fremdgruppe wird external erklärt, das negative Verhalten dispositional.
 - c. Das eigene Verhalten und die eigenen Einstellungen werden als weit verbreiteter gesehen als sie in Wirklichkeit sind.
 - d. Das Verhalten einer anderen Person wird als stabiler und verbreiteter gesehen als sie in Wirklichkeit sind.
3. Welche Ergebnisse zeigen Studien zum unrealistischen Optimismus?
 - a. Personen überschätzen die Fähigkeit, die Zukunft vorherzusagen.
 - b. Personen schätzen sich besser als der Durchschnitt ein.
 - c. Man glaubt, dass man mehr positive Ereignisse erleben wird als andere Menschen.
 - d. Positive Ereignisse werden von der Person extern attribuiert, negative Ereignisse intern.
4. Wodurch zeichnen sich starke Selbstüberwacher aus?
 - a. Durch eine hohe Selbstdarstellungskompetenz.
 - b. Durch eine niedrige Selbstdarstellungskompetenz.
 - c. Durch ein hohes Selbstkongruenzmotiv.
 - d. Durch ein niedriges Selbstkongruenzmotiv.
5. Welche Aussagen treffen auf die Strategien beim Self-Handicapping zu?
 - a. Die Augmenting-Strategie wird häufiger von Personen mit hohem Selbstwert eingesetzt.
 - b. Die Augmenting-Strategie wird häufiger von Personen mit niedrigem Selbstwert eingesetzt.
 - c. Die Discounting-Strategie wird bei Erfolg eingesetzt.
 - d. Die Discounting-Strategie wird bei Misserfolg eingesetzt.
6. Was trifft auf Prototypen zu?
 - a. Sie beinhalten das Wissen über Ereignisse und Abläufe.
 - b. Sie repräsentieren das Wissen über ein bestimmtes Rollenverhalten.
 - c. Sie beinhalten Mitglieder, die bestimmte Eigenschaften gemeinsam haben.
 - d. Sie sind kognitive Repräsentationen eines typischen Vertreters einer Kategorie.
7. Welche Ergebnisse liefern Studien zum Actor-Observer-Effekt?
 - a. Das Verhalten einer beobachteten Person wird auf Dispositionsfaktoren zurückgeführt.
 - b. Das Verhalten einer beobachteten Person wird auf Situationsfaktoren zurückgeführt.
 - c. Handelnde Personen führen ihr positives Verhalten auf Situationsfaktoren und ihr negatives Verhalten auf Dispositionsfaktoren zurück.
 - d. Handelnde Personen führen ihr positives Verhalten auf Dispositionsfaktoren und ihr negatives Verhalten auf Situationsfaktoren zurück.
8. Was trifft nach Anderson auf das gewichtete Durchschnittsmodell zu?
 - a. Die positiven Eigenschaften werden addiert und die negativen Eigenschaften werden abgezogen.

- b. Die positiven Eigenschaften werden addiert und durch die negativen Eigenschaften werden dividiert.
 - c. Jede Eigenschaft wird gleich gewichtet und dann wird der Durchschnitt gebildet.
 - d. Jede Eigenschaft wird unterschiedlich gewichtet und dann wird der Durchschnitt gebildet.
9. Welche Aussagen treffen auf die Attributionstheorie von Heider (1958) zu?
- a. Es wird zwischen externalen und internalen Attributionen unterschieden.
 - b. Menschen suchen nach stabilen Persönlichkeits- oder Situationsmerkmalen.
 - c. Die Dimension kontrollierbar/unkontrollierbar beeinflusst Schuld- und Schamempfindungen.
 - d. Ein Ereignis wird auf jene Ursache zurückgeführt, mit der es über die Zeit kovariiert.
10. Auf welche Ursachen wird nach Orvis, Cunningham & Kelley ein niedriger Konsensus zurückgeführt, wenn sonst keine andere Information vorliegt?
- a. Stimulus
 - b. Person
 - c. Person und Umstände
 - d. Stimulus und Umstände
11. Bargh beschreibt den Prozess der sozialen Enkodierung. Was charakterisiert die Stufe der „Focal Attention“?
- a. Die Umwelt wird nach sozialen Informationen abgetastet.
 - b. Stimuli werden bewusst kategorisiert.
 - c. Stimuli wird eine semantische Bedeutung gegeben.
 - d. Die Information wird in das bisherige Wissen integriert.
12. Was ist mit dem Selbstmotiv „Self-enhancement“ gemeint?
- a. Der Wunsch zu wissen, wie man wirklich ist.
 - b. Der Wunsch seine Selbst-Sicht zu bestätigen.
 - c. Der Wunsch ein positives Selbstbild zu entwickeln und zu erhalten.
 - d. Der Wunsch ein besserer Mensch zu werden.
13. Was trifft nach Fletcher et al. auf die „Attributionale Komplexität“ zu?
- a. Personen unterscheiden sich in der Komplexität der Beschreibung und Bewertung von anderen Menschen.
 - b. Personen unterscheiden sich darin, wie tiefgründig sie sich über Situationen und andere Personen Gedanken machen.
 - c. Personen benutzen individuelle Bewertungsdimensionen.
 - d. Personen unterscheiden sich in der Motivation, Informationen zu erhalten.
14. Welche Theorie/n zählt/zählen zu den kognitiven Konsistenztheorien?
- a. Die Selbstwahrnehmungstheorie von Bem.
 - b. Die Attributionstheorie von Weiner.
 - c. Die Lerntheorie von Skinner.
 - d. Die Balancetheorie von Heider.
15. Beim Selbstwert wird zwischen State Self-esteem und Trait Self-esteem unterschieden. Welche Aussagen treffen hier zu?
- a. Der Trait Self-esteem ist immer konstant.
 - b. Der Trait Self-esteem ändert sich je nach Situation.
 - c. Der State Self-esteem ist immer konstant.
 - d. Der State Self-esteem ändert sich je nach Situation.

MC Fragen ohne Antworten [Termin 1, 25.01.2012, Gruppe B]

Quelle. Achtung nur richtige Antwortmöglichkeiten dabei! (Aus den Folien entnommen)

Welche Behauptungen treffen auf das Paradigma des "motivierten Taktiker" zu?

- Die genau Infoverarbeitung wird nur bei hoher Motivation und Abhängigkeit eingesetzt

Was charakterisiert nach Snyder starke Selbstüberwacher?

- Einstellungen haben eine soziale Anpassungsfunktion
- Möchten zeigen, dass sie angemessene oder richtige Einstellungen haben → Zustimmung und Anerkennung erlangen
- Neigen dazu in Übereinstimmung mit den Anforderungen der jeweiligen Situation zu handeln
- = Pragmatiker

Auf welche Ursache wird nach Orvis, Cunningham & Kelly eine niedrige Konsistenz zurückgeführt, wenn sonst keine andere Information vorliegt?

- Umstände (→ siehe auch Frage von oben mit Stimulus, Personen, Umstände)

Welche Wirkungen haben nach Tesser die Nähe zur Vergleichsperson und die Relevanz auf die Leistung?

- Bei unwichtigen Aufgaben hilft man Freunden, bei subjektiv wichtigen Fremden
- Bei irrelevanten Aufgaben wird Leistung von Freunden besser beurteilt als die eines Fremden.
- Bei relevanten wird die Leistung des Fremden besser beurteilt.

(Von Tesser sonst noch Wirkung von Relevanz und Leistung auf Nähe: Überlegene Leistung auf irrelevanter Dimension: Nähe → bei überlegener Leistung auf relevante D.: Entfernung und Wirkung von Leistung und Nähe auf Relevanz: Je überlegener Leistung einer anderen psychisch nahen Person desto mehr wird Relevanz dieser Dimension für das Selbstbild verringert).

Was trifft auf kognitive Schemata zu?

- Schema ist kognitive Struktur, die Wissen über Sachverhalt und seine Attribute und ihren Beziehungen zueinander repräsentiert
- Bestimmen, ob und wie gut wir etwas verstehen
- Beeinflussen Gedächtnisleistung
- Bewirken automatische Schlussfolgerungen
- Wecken Erwartungen und beeinflussen Aufmerksamkeit
- Steuern Verhalten

Welche Ergebnisse liefern Studien zum falschen Konsensus-Effekt?

- Das eigene Verhalten und die eigene Einstellung wird als typisch und weit verbreitet angesehen
- Man denkt nicht über Alternativen nach, nimmt eigene Meinung als richtig an
- Effekt wird stärker, wenn es um wichtige subjektive Meinungen geht und um Meinungen, die wir für richtig halten

Was charakterisiert eine gute Theorie?

- Je mehr Phänomene sie erklärt und vorraussagt
- Je präziser die Voraussagungen sind
- Je einfacher sie ist
- Je größer Prüfbarkeit ist
- Je mehr sie durch empirische Daten gestützt ist

Was besagt das "Affect Infusion Model" von Forgas?

- In guter Stimmung verwenden wir mehr Stereotypen und Heuristiken
- Jene Info gespeichert, die mit der Stimmung kongruent ist (positiv-positiv, neg.-neg.)
- Es liegen bereits Meinungen und Urteile im Gedächtnis vor, Infos nur abgerufen
- Motivation zur Zielerreichung liegt vor, dient zum Ausbessern von Emotionen
- Aktuelle Stimmung beeinflusst die heuristische und substantielle Verarbeitung

Wodurch zeichnen sich akquisitive Selbstdarsteller aus?

- Betritt Situation mit der Annahme, belohnt zu werden, wenn er es schafft, die richtige Person zu sein → so darzustellen, wie Umstände es verlangen
- Korreliert positiv mit Selbstwertgefühl und Extraversion
- Korreliert negativ mit allgemeiner Ängstlichkeit und sozialer Angst
- ➔ Im Gegenzug dazu protektive Selbstdarsteller: Pessimismus + Furcht, dass falsches Verhalten Missbilligung mit sich bringt.

Welche Formen treffen auf nicht-experimentelle Methoden zu?

- Archiv-Studien, Case-Studies, Umfragen, Feldstudien

Eine Person möchte gerne sehr attraktiv sein, glaubt aber, dass ihre Attraktivität eher durchschnittlich ist. Welche Diskrepanzen liegen nach Higgins hier vor?

- Tatsächlich/selbst und ideal/selbst

Es gibt sonst noch fünf andere von Higgins: Tatsächlich/selbst: wie man sich selbst sieht – Tatsächlich/fremd: Wie man glaubt, von anderen wahrgenommen zu werden – Ideal/selbst: Wie man selbst sein möchte – Ideal/fremd: Wie andere Menschen möchten, dass man ist – Gefordert/selbst: Wie man nach eigenen Ansprüchen sein sollte – Gefordert/fremd: Wie man nach Ansprüchen anderer sein sollte

Und die Diskrepanzen dazu (falls ähnliche Frage kommt):

Tatsächlich/selbst + tatsächlich/fremd: Man denkt, man ist großzügig, weiß aber, dass man in anderen Augen geizig ist

Tatsächlich/selbst + ideal/selbst: Jemand will schön sein, glaubt aber, dass er hässlich ist

Tatsächlich/selbst und gefordert/selbst: Verlangt Außergewöhnliches von sich, glaubt aber nur Durchschnittliches geleistet zu haben

Tatsächlich/selbst und gefordert/fremd: Partner will geselligen Lebensstil, man selbst hält sich aber für introvertiert

Ideal/selbst und gefordert/selbst: Mann will Draufgänger sein, glaubt aber treu sein zu müssen

Welche Ergebnisse zeigen Studien zum Actor-Observer-Effekt?

- Verhalten einer beobachteten Person wird auf Disposition zurückgeführt.
- Das Verhalten des anderen wird als stabiler + vorhersagbarer eingeschätzt als das eigene
- Handelnde Personen führen ihr eigenes positives Verhalten auf ihre Eigenschaften + negatives Verhalten auf Situationen zurück

Wodurch ist absteigende Informationsverarbeitung (top down) in der Personenwahrnehmung charakterisiert?

- Es wird von Erwartungen bezüglich einer Person ausgegangen
- Info wird dahingehen überprüft, ob sie den Erwartungen entspricht
- Man kann aus der bloßen Kategoriezugehörigkeit automatisch Urteile über Stimulusperson ableiten

(→ Im Gegensatz **bottom up**: Kontrollierter Prozess, viele Infos berücksichtigt, aus vielen Kontexten wird auf Merkmale geschlossen → danach in Kategorie oder Schemata geordnet)

Was trifft auf die Augmenting-Strategie beim Self-Handicapping zu?

- = Strategie bei Erfolg: Man erreicht oft wider Erwarten das Ziel trotz widriger Umstände
- Sind Personen mit hohem Selbstwert

Es gibt noch hier im Gegensatz dazu das **Discounting** (Personen niedriger Selbstwert, Misslingen wird auf Umwelt geschoben, sozial nicht erwünscht diese Methode)

Was trifft auf den Above-Average-Effekt zu?

- Personen schätzen sich sozialer, athletischer, mit mehr Führungsqualitäten und Fertigkeiten ausgestattet ein
- Objektive Kriterien zeigen aber anderes
- Effekt bleibt aber auch bestehen, wenn nach Experiment VPN aufgeklärt wird

Offene Fragen

[Quelle 1](#), [Quelle 2](#) und [Quelle 3](#)

23.04.2009

- gewichtetes Durchschnittsmodell (definition)
- prototyp (definition)
- attributionale Komplexität (definition: "personen unterscheiden sich in der Komplexität der Beschreibung und Bewertung von anderen Mitmenschen")
- elaborative reasoning ("information wird in das bisherige Wissen integriert")
- attributionstheorie von Heider (unterscheidung zw. internalen und externalen, menschen suchen nach stabilen Persönlichkeitsmerkmalen)
- woran wird geschlossen wenn Konsensus gering ist und sonst keine andere Information vorhanden ist? (person, person+umstände)
- actor-observer effect
- ultimativer Attributionsfehler (negatives Verhalten einer Fremdgruppe --> dispositional; positives verhalten-->situationsfaktoren)
- was trifft mit Selbstwert zu? (reflexionsprozess erhöht den Selbstwert, eifersucht ist typisches Vergleichsgefühl)
- starke Selbstüberwacher (hohe selbstdarstellungskompetenz, niedriges Selbstkonkurrenzmotiv)
- selbst enhancement (definition: positives Bild entwickeln)
- unrealistischer Optimismus (überschätzung der Fähigkeit, die Zukunft vorherzusagen; Glaube dass man weniger krank wird, positive Lebensereignisse haben wird)
- Self handicapping (personen mit hohem selbstwert--> augmenting strategie, discounting --> strategie bei Misslingen)
- Unterscheidung zw. trait self esteem und state self esteem (trait --> stabil ; state--> ändert sich je nach Situation)

Von unbekanntem Terminen

- Erklären Sie das Elaboration Likelihood Model von Petty und Cacioppo.
- Erklären Sie den Above Average Effekt
- Erklären Sie sleeper effect.
- Welche Modelle der kognitiven Algebra kennen Sie und erklären sie diese. (1965, 1978, 1991)
- Erklären Sie die Attributionstheorie von Weiner.

- Erklären Sie den Versuch zur Einstellungsänderung durch Klassisches Konditionieren nach Razran.
- -Attributionstheorie von Weiner
- -Einstellungsänderung durch Klassisches Konditionieren nach Razran.
- -selbstgefällige attribution
- -selbstwert und coping der zusammenhang
- -theorie der selbstaufmerksamkeit
- -irgendwas mit heuristik
- - konfigurationsmodell von asch (1946)
- - salienz und konsequenz der salienz
- - actor-observer-effekt
- - einfluss von selbstwert auf die arbeit
- - kognitive algebra (3 modelle der verrechnung nach anderson)
- - attributionstheorie von heider
- 1. Above Average Effekt
- 2. Affect- Infusion Model von Forgas
- 3. Gründe für Negativitätstendenz
- 4. Geschichte der Sozialpsychologie
- 5. Das Experiment von Tice (1992) erklären
- 6. Soziale Identität (im Buch bzw wohl übergreifend viel aus den Folien)
- (1) Ethische Grundbedingungen für psychologische Experimente
- (2) Was versteht man unter Self-handicapping?
- (3) Motive der Selbstpräsentation von Pittmann& ??? (wahrscheinlich irgendwo im Buch)
- (4) Fundamentaler Attributionsfehler
- (5) Selbstwerterhaltungstheorie von Tesser
- (6) Welche Heuristiken gibt es und beschreiben?
- 1) Kelleys Experiment zu Aschs Konfigurationsmodell
- 2) Priming
- 3) soziale Enkodierung nach Bargh
- 4) Attributionstheorie von Kelley
- 5) bottom up prozesse
- 6) irgendwas mit beziehungen...(einfluss von selbstwert???) irgendsowas...)
- Experiment von Kelley anhand Aschs Konfigurations-Modell
- Kelleys Attributionstheorie
- Erklären von Priming und einem Experiment dazu
- Soziale Enkodierung nach Bargh
- Auswirkungen des Attributionsstils in der Partnerschaft
- Erklären sie den Sleeper – Effekt
- 1.) Above Average Effekt
- 2.) Geschichte der Sozialpsychologie
- 3.) Experiment von TICE zur Selbstwahrnehmung
- 4.) Gründe für die Negativitätstendenz
- 5.) Affect Infusion Modell
- 6.) soziale Identität

- Ash
- Actor observer
- Salienz und Konsequenz
- Kognitive Algebra
- Selbstwert und Arbeit
- Heider Theorie
- Kelleys Experiment zum Konfigurationsmodell
- Soziale Enkodierung vom Bargh
- sleeper effect
- Beschreibung Priming und ein Experiment dazu
- Attributionsstil und Partnerschaft
- - Beschreiben Sie den Actor-Observer-Effekt.
- - Beschreiben Sie das Konfigurationsmodell von Asch (1946).
- - Beschreiben Sie den Zusammenhang von Selbstwert und Arbeit.
- - Beschreiben Sie die Attributionstheorie von Heider.
- - Nennen und beschreiben Sie die 3 Modelle der Verrechnung (kognitive Algebra) von Anderson.
- - Was ist Salienz und was sind die Auswirkungen der Salienz?
- Attributionstheorie von Kelley
- Konfigurationsmodell von Kelley nach Asch
- was ist Priming + ein Experiment
- was ist der Sleeper Effect
- Soziale Enkodierung nach Bargh
- Zusammenhang Attribution und Partnerschaft