

Prof. Dr. Stefan Stürmer

## Modul 36603

# Einführung in die Sozialpsychologie I

Kurseinheit 1:  
Personale und interpersonale Prozesse

Fakultät für  
**Psychologie**

---

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Der Inhalt dieses Studienbriefs wird gedruckt auf Recyclingpapier (80 g/m<sup>2</sup>, weiß), hergestellt aus 100 % Altpapier.

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis .....	III
Abbildungsverzeichnis .....	VIII
Tabellenverzeichnis.....	IX
Autor.....	X
Vorwort.....	12
1 Einführung .....	14
1.1 Was ist Sozialpsychologie .....	14
1.1.1 Begriffsbestimmung.....	14
1.1.2 Die Person und die Situation.....	16
1.1.3 Forschungsbereiche.....	20
1.1.4 Interdisziplinäre Verbindungen .....	21
1.1.5 Evolutions- und kulturpsychologische Perspektiven.....	22
1.2 Methoden der Sozialpsychologie .....	24
1.2.1 Wissenschaftstheoretische Grundbegriffe.....	25
1.2.2 Forschungsmethoden .....	26
1.2.3 Ethische Aspekte.....	31
1.2.4 Aktuelle Entwicklungen: Die sog. „Replikationskrise“ .....	32
1.3 Kapitelzusammenfassung .....	34
1.4 Weiterführende Literatur .....	35
1.5 Übungsaufgaben .....	35
2 Zur Geschichte der Sozialpsychologie .....	36
2.1 Die Frage nach dem Anfang .....	36
2.2 Zwei Wurzeln? Völkerpsychologie und Massenpsychologie.....	37
2.2.1 Völkerpsychologie.....	37
2.2.2 Massenpsychologie .....	38
2.3 Frühe empirische Sozialpsychologie.....	38
2.4 Erste Untersuchungen von Gruppenprozessen .....	41
2.5 Anfänge der Einstellungsforschung.....	41
2.6 Sozialpsychologie in den ersten Jahren nach dem 2. Weltkrieg .....	42
2.7 Sozialpsychologie in Westdeutschland .....	43
2.7.1 Willy Hellpach .....	45
2.7.2 Kripchal S. Sodhi.....	46

---

2.7.3	Peter R. Hofstätter .....	47
2.7.4	Martin Irle und der Sonderforschungsbereich 24 .....	48
2.8	Sozialpsychologie in der DDR.....	48
2.9	Eine europäische Entwicklung: Die EASP .....	49
2.10	Aus der eigenen Fachgeschichte lernen? .....	50
2.11	Weiterführende Literatur .....	51
2.12	Übungsaufgaben.....	51
3	Soziale Kognition und Attribution .....	52
3.1	Soziale Kognitionen .....	52
3.1.1	Begriffsbestimmung .....	54
3.1.2	Schritte der sozialen Informationsverarbeitung .....	55
3.1.3	Modus der Informationsverarbeitung.....	60
3.1.4	Zugrundeliegende Motive .....	62
3.2	Die Rationalität von Entscheidungen .....	64
3.2.1	Die Prospect Theory .....	64
3.2.2	Begrenzte Rationalität (Bounded Rationality).....	70
3.2.3	Der Einfluss von Emotionen und Stimmungen.....	72
3.3	Attributionen .....	76
3.3.1	Begriffsbestimmung .....	76
3.3.2	Attributionsprozess .....	78
3.3.3	Attributionsverzerrungen .....	81
3.3.4	Soziale Kategorisierung, Stereotype und Attributionen .....	83
3.4	Kapitelzusammenfassung .....	84
3.5	Weiterführende Literatur .....	84
3.6	Übungsaufgaben .....	85
4	Eindrucksbildung und Personenwahrnehmung .....	86
4.1	Wie der erste Eindruck zustande kommt .....	86
4.1.1	Eigenschaftsbasierte Eindrucksbildung .....	86
4.1.2	Kategorienbasierte Eindrucksbildung .....	94
4.1.3	Konnektionistische Modelle der Eindrucksbildung .....	96
4.2	Die Macht des ersten Eindrucks .....	98
4.2.1	Besonderheiten der Eindrucksbildung .....	98
4.2.2	Aufrechterhaltung von Eindrücken .....	100
4.2.3	Änderungen von Eindrücken .....	104

---

4.3	Kapitelzusammenfassung .....	105
4.4	Weiterführende Literatur .....	106
4.5	Übungsaufgaben .....	106
5	Interpersonale Beziehungen .....	107
5.1	Begriffsbestimmung .....	107
5.2	Von der flüchtigen Bekanntschaft zur festen Beziehung .....	107
5.2.1	Interpersonale Attraktion.....	107
5.2.2	Beziehungstypen.....	109
5.3	Der Einfluss sozialer Beziehungen auf kognitive, emotionale und somatische Prozesse... .....	111
5.3.1	Beziehungen und Gesundheit.....	111
5.3.2	Die mentale Repräsentation von Beziehungen.....	113
5.4	Liebesbeziehungen.....	115
5.4.1	Partnerwahl .....	115
5.4.2	Liebe .....	117
5.5	Erhalt und Auflösung von Beziehungen .....	120
5.5.1	Stabilität von Beziehungen .....	120
5.5.2	Beziehungskonflikte .....	121
5.5.3	Trennung.....	122
5.6	Kapitelzusammenfassung .....	124
5.7	Weiterführende Literatur .....	124
5.8	Übungsaufgaben .....	125
6	Selbst und Identität .....	126
6.1	Selbsterkenntnis.....	126
6.1.1	Begriffsbestimmung .....	126
6.1.2	Quellen selbstbezogenen Wissens.....	126
6.1.3	Selbstschemata .....	129
6.1.4	Selbstkomplexität.....	130
6.1.5	Variabilität .....	130
6.1.6	Inklusivitätsgrad des Selbst .....	131
6.1.7	Konstruktion eines konsistenten Selbstbilds.....	132
6.2	Das Selbst in Aktion .....	133
6.2.1	Selbstaufmerksamkeit und Selbstüberwachung.....	133
6.2.2	Selbstregulation .....	134
6.2.3	Selbsterhöhung und Selbstwertschutz.....	136

---

6.3	Kapitelzusammenfassung .....	137
6.4	Weiterführende Literatur .....	138
6.5	Übungsaufgaben .....	138
7	Einstellungen.....	139
7.1	Einstellungen: Komponenten, Stärke, Funktionen .....	139
7.1.1	Begriffsbestimmung .....	139
7.1.2	Einstellungskomponenten und –struktur .....	139
7.1.3	Einstellungsstärke .....	142
7.1.4	Einstellungsfunktionen .....	142
7.2	Einstellungsmessung .....	143
7.2.1	Explizite Maße .....	143
7.2.2	Implizite Maße .....	144
7.3	Einstellung und Verhalten.....	145
7.3.1	Methodische Aspekte.....	145
7.3.2	Interindividuelle Unterschiede .....	146
7.3.3	Modelle zum Einstellungs-Verhaltens-Zusammenhang.....	147
7.4	Einstellungsänderung durch Persuasion.....	150
7.4.1	Modus der Verarbeitung persuasiver Argumente.....	151
7.4.2	Determinanten des Verarbeitungsmodus .....	152
7.5	Kapitelzusammenfassung .....	154
7.6	Weiterführende Literatur .....	154
7.7	Übungsaufgaben .....	154
8	Prosoziales Verhalten, Helfen und Altruismus .....	155
8.1	Begriffsbestimmung .....	155
8.1.1	Prosoziales Verhalten .....	155
8.1.2	Helfen .....	155
8.1.3	Altruismus .....	156
8.2	Warum helfen Menschen einander? .....	157
8.2.1	Evolutionäre Grundlagen.....	157
8.2.2	Kosten-Nutzen-Analysen .....	159
8.2.3	Abbau negativer Gefühlszustände .....	161
8.2.4	Empathie .....	162
8.3	Interindividuelle Unterschiede.....	164
8.3.1	Prosoziale Persönlichkeit.....	164

---

8.3.2	Geschlechtsunterschiede .....	165
8.4	Wann helfen Menschen nicht? .....	166
8.4.1	Helfen in Notfallsituationen .....	166
8.4.2	Wie lässt sich Helfen in Notfallsituationen fördern? .....	168
8.5	Kapitelzusammenfassung .....	169
8.6	Weiterführende Literatur .....	170
8.7	Übungsaufgaben .....	170
9	Aggressives Verhalten .....	171
9.1	Begriffsbestimmung .....	171
9.1.1	Aggression .....	171
9.1.2	Formen aggressiven Verhaltens .....	171
9.2	Warum verhalten sich Menschen aggressiv? .....	172
9.2.1	Biologische Ansätze .....	172
9.2.2	Psychologische Ansätze .....	174
9.3	Interindividuelle Unterschiede .....	177
9.3.1	Feindseliger Attributionsstil .....	178
9.3.2	Geschlechtsunterschiede .....	178
9.4	Wann verhalten sich Menschen aggressiv? .....	179
9.4.1	Aversive Umweltbedingungen .....	179
9.4.2	Aggressive Hinweisreize .....	179
9.4.3	Gewaltdarstellungen in den Medien .....	180
9.5	Cyber-Aggression .....	181
9.5.1	Prävalenz .....	182
9.5.2	Individuelle Faktoren .....	182
9.5.3	Gruppenfaktoren .....	183
9.6	Prävention und Reduktion von Aggression .....	184
9.6.1	Entschuldigungen .....	184
9.6.2	Bestrafungen .....	184
9.6.3	Ärgerbewältigung .....	185
9.7	Kapitelzusammenfassung .....	186
9.8	Weiterführende Literatur .....	186
9.9	Übungsaufgaben .....	186
	Literaturverzeichnis .....	187

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.1: Soziale Prozesse vermitteln die Effekte zwischen Makro- und Mikroebene. Schwerpunkt der sozialpsychologischen Analyse ist die soziale Prozessebene. ....	22
Abbildung 3.1: Idealtypische Sequenz der sozialen Informationsverarbeitung (nach Bless et al., 2004) .....	60
Abbildung 3.2: Nutzenfunktion von Gewinnen und Verlusten (nach LeBoeuf & Shafir, 2005) ...	67
Abbildung 3.3: Die Wirkung von trauriger und freudiger Stimmung auf Höflichkeit in einfachen und schwierigen Situationen (nach Forgas, 1999).....	76
Abbildung 4.1: Repräsentative Ergebnisse eines der Experimente von Asch zur Eindrucksbildung. (1. Teil) (nach Asch, 1946, Exp. 1).....	87
Abbildung 4.2: Ergebnisse der Studie von Lampel & Anderson (1968; angelehnt an Anderson, 1981). ....	89
Abbildung 4.3: Mittlere Sympathiewerte für Personen, die anhand von ein, zwei, drei oder vier Adjektiven mit unterschiedlicher oder gleicher Valenz beschrieben wurden (Himmelfarb, 1973). L steht für Eigenschaften mit niedriger Valenz, N für Eigenschaften mit neutraler und H für Eigenschaften mit hoher Valenz.....	90
Abbildung 4.4: Computergenerierte Gesichter, die auf den Dimensionen Dominanz und Vertrauenswürdigkeit variieren (adaptiert von Todorov, Said, Engell & Oosterhof, 2008).....	93
Abbildung 4.5: Schematische Darstellung des dualen Prozess-Modells der Eindrucksbildung n. Brewer (1988).....	95
Abbildung 4.6: Darstellung einer assoziativen Verknüpfung von Stereotypen, beobachtetem Verhalten und Attributen aus Kunda und Thagard (1994) angelehnt an das Experiment von Duncan (1976). Links aktiviert die Beobachtung eines schwarzen Akteurs zusätzlich das Attribut „aggressiv“ .....	97
Abbildung 4.7: Erwartungen erzeugen Bestätigung: Die sich selbst erfüllende Prophezeiung .	102
Abbildung 5.1: Dreieck der Liebe (nach Sternberg, 1987) .....	119
Abbildung 6.1: Selbstdefinition auf (idealtypischen) Ebenen sozialer Inklusivität.....	132
Abbildung 7.1: Modell zur Berechnung von Erwartungs-x-Wert-Produkten .....	140
Abbildung 7.2: Theorie des überlegten Handelns .....	149
Abbildung 7.3: Theorie des geplanten Verhaltens.....	149
Abbildung 7.4: Zentrale Ergebnisse des Experiments von Petty et al. (1981): Bei hoher persönlicher Relevanz wurde die Einstellung primär durch die Qualität der Argumente beeinflusst (zentrale Route).....	153
Abbildung 7.5: Zentrale Ergebnisse des Experiments von Petty et al. (1981): Bei niedriger persönlicher Relevanz hing die Einstellung stärker vom Status der Einflussquelle ab. ....	153
Abbildung 8.1: Zentrale Ergebnisse des „Elaine-Experiments“ von Batson et al. (1981).....	163
Abbildung 9.1: Schematische Darstellung des kognitiv-neo-assoziationalistischen Modells (nach Berkowitz, 1993).....	176
Abbildung 9.2: Zentrale Ergebnisse des Experiments von Berkowitz und LePage (1967): Die Anwesenheit eines aggressiven Hinweisreizes (Waffe) erhöht die Auftretenswahrscheinlichkeit aggressiven Verhaltens nach einer Frustration. ....	180



## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1	Klassifikationsbegriffe von Variablen in der experimentellen (Sozial)Psychologie	30
Tabelle 3.1	Unterschiedliche Typen von Wissensrepräsentationen.....	55
Tabelle 3.2:	Mögliche Ursachen für Erfolg und Misserfolg in einer Prüfung (nach Weiner, 1985b) .....	77
Tabelle 3:	Repräsentative Ergebnisse eines der Experimente von Asch zur Eindrucksbildung (2. Teil). Die Tabelle zeigt den Prozentsatz der Versuchspersonen, die die entsprechende Eigenschaft auswählten, nachdem sie zuvor die Personenbeschreibung gelesen hatten (Nach Asch, 1946, Exp. 1) .....	87
Tabelle 4.4:	Korrelationen zwischen den Einschätzungen innerhalb der jeweiligen Experimentalgruppe und der Referenzgruppe (keine Zeitbegrenzung) (nach Willis & Todorov, 2006) .....	92
Tabelle 5.1:	Bindungsstile bei Erwachsenen (Hazan & Shaver, 1987). Übersetzung durch den Autor .....	115
Tabelle 8.1:	Schematische Darstellung des Modells von Piliavin et al. (1981) zu den Effekten wahrgenommener Kosten auf Hilfeverhalten.....	161

## Autor

**Univ.-Prof. Dr. Stefan Stürmer**, Diplom-Psychologe, erhielt seinen Dokortitel im Jahr 2000 von der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Er ist seit 2007 Universitätsprofessor an der FernUniversität in Hagen und Leiter des Lehrgebiets „Sozialpsychologie“.

### Mitwirkende

**Univ.-Prof. em. Dr. Helmut Lück**, von 1978 bis 2007 Leiter des Lehrgebiets Psychologie, Schwerpunkt „Psychologie sozialer Prozesse“ (Autor Kapitel 2).

**Dr. Markus Barth**, Diplom-Psychologe, war von 2008-2014 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrgebiet „Sozialpsychologie“ an der FernUniversität (Co-Autor Kapitel 5). Er arbeitet jetzt an der Universität Leipzig.

**Dr. Katharina Lotz-Schmitt**, Diplom-Psychologin, war von 2009-2015 wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrgebiet „Sozialpsychologie“ (Co-Autorin Kapitel 4). Sie arbeitet jetzt als niedergelassene Psychologische Psychotherapeutin in Hagen.

**Dr. Alexander N. Bodansky**, Diplom-Psychologe, von 2008-2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrgebiet „Sozialpsychologie“ (Co-Autor Kapitel 3). Er arbeitet jetzt an der Universität Hamburg.

**Diese Seite bleibt aus drucktechnischen Gründen frei!**

## Vorwort

Die Sozialpsychologie erforscht die psychologischen und sozialen Prozesse, die menschliches Sozialverhalten – inklusive solcher Phänomene wie Aggressionen, Vorurteile, Altruismus, Konformität oder Kooperation – bedingen. Für viele Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen üben diese Themen eine besondere Faszination aus, weil sie fundamentale Fragen der menschlichen Natur berühren – Fragen, die Denker und Forscher unterschiedlicher Disziplinen seit Jahrhunderten beschäftigen (Sind Menschen von Natur aus aggressiv und egoistisch? Oder sind sie auch fähig zu selbstlosem Verhalten? Haben sie eine „natürliche“ Abneigung gegen alles Fremde – oder ist ein friedliches Zusammenleben unterschiedlicher Gruppen möglich?). Ein zusätzlicher Reiz resultiert aus der unmittelbaren Verbindung vieler sozialpsychologischer Forschungsfragen zu praktischen und gesellschaftspolitischen Themen und dem daraus resultierenden Anwendungspotential.

Ein Hauptanliegen dieses Einführungskurses ist es, Ihre Begeisterung für die Sozialpsychologie und Ihre Forschungsfragen zu wecken – und zwar dadurch, dass Ihnen grundlegendes Wissen über die relevanten Theorien und Forschungsbefunde vermittelt wird.

**Studierhinweise:** Der Kurs richtet sich primär an Studierende im B.Sc. Psychologie, er ist aber auch für Studierende in anderen kultur- und sozialwissenschaftlichen Studiengängen geeignet. Dieser Kurs ist Teil einer zwei Kurse umfassenden Einführungseinheit in die Sozialpsychologie. Schwerpunkt dieses Kurses sind personale und interpersonale Prozesse: Es werden u.a. folgende Themen behandelt: Soziale Kognition, Attribution, Eindrucksbildung, interpersonale Beziehungen, Selbst und Identität, Einstellungen, prosoziales Verhalten und aggressives Verhalten. Ziel dieses Kurses ist es nicht, diese Themen erschöpfend zu behandeln, sondern Schlüsselwissen zu diesen Forschungsbereichen zu vermitteln, das Ihnen eine systematische Grundlage für eine weitere Auseinandersetzung und erfolgreiches Lernen bietet. Das didaktische Konzept beruht auf einer Kombination folgender Elemente:

- Definition zentraler Begriffe zu Beginn jedes Kapitels
- Erläuterung zentraler Argumente grundlegender Theorien, Modelle und Forschungsansätze
- Komprimierte Darstellung exemplarischer Forschungsbefunde
- Übungsaufgaben, Literaturempfehlungen und weitere Materialien zu jedem Kapitel finden Sie in der Lernumgebung Moodle.

Zur Sprache: Wir bemühen uns um gendergerechte Sprache. Aus Gründen der Lesbarkeit wird an einigen Stellen aber auf die explizite Nennung beider Geschlechter verzichtet; falls nicht ausdrücklich anders erwähnt, sind immer beide Geschlechter gemeint. Um Sie darüber zu orientieren, welche Forscherpersönlichkeiten herausragende Beiträge für die Disziplin geleistet haben, werden bei diesen beim ersten Quellenverweis sowohl Vor- als auch Nachnamen genannt. Bei der Darstellung von Forschungsergebnissen, die sich auf soziale Minoritäten beziehen, werden die Begriffe verwendet, die von den Minoritätsangehörigen selbst zur Bezeichnung ihrer Gruppe verwendet werden.

Beachten Sie, dass sich die Zitierweise an den APA-Zitierrichtlinien orientiert. Allerdings wird bei der Erstnennung aus Gründen der Übersichtlichkeit und Platzersparnis auf die Nennung aller Autor/innen verzichtet und unmittelbar mit „et al.“ abgekürzt. Aus Platzersparnis werden im Literaturverzeichnis auch keine Digital Object Identifier (DOI) angegeben.

**Danksagung:** Mein besonderer Dank gilt zunächst meinem Amtsvorgänger Prof. em. Dr. Helmut Lück für die Bereitschaft, ein Kapitel zur Geschichte der Sozialpsychologie zu verfassen, das den Kurs deutlich bereichert. Des Weiteren bedanke ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die im Laufe der Überarbeitungen dieses Kurses wertvolle Beiträge geleistet haben.

Stefan Stürmer

# 1 Einführung

Warum haben Menschen Vorurteile und wie lassen sich diese überwinden? Wie bilden Menschen Eindrücke voneinander und wann finden sie einander attraktiv? Ist Gruppenarbeit effektiver als Einzelarbeit oder verleitet sie nur dazu, sich auszuruhen und andere die Arbeit machen zu lassen? Welche Auswirkungen haben Gewaltdarstellungen in Medien auf den Zuschauer? Dies sind einige der Forschungsfragen, mit denen sich wissenschaftlich arbeitende Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen beschäftigen.

## 1.1 Was ist Sozialpsychologie

Was ist der zentrale Forschungsgegenstand? Was sind forschungsleitende Grundannahmen?

### 1.1.1 Begriffsbestimmung

#### Erleben und Verhalten von Menschen in sozialen Situationen

Die Sozialpsychologie ist eine grundlagenwissenschaftliche Teildisziplin der empirischen Psychologie. Sie untersucht das Erleben und Verhalten von Menschen in sozialen Situationen, d.h. Situationen, in denen Kognitionen, Emotionen, Motive und Handlungen einer Person durch die tatsächliche, vermutete (oder mitunter lediglich vorgestellte) Anwesenheit anderer Menschen beeinflusst werden (Allport, 1954). Die Sozialpsychologie ist eine vergleichsweise junge empirische Wissenschaft – ihre akademische Institutionalisierung begann erst in den 30er Jahren des vergangenen Jahrhunderts (Jones, 1998). Bis in die 1960er Jahre hinein entwickelte sich die Sozialpsychologie im Wesentlichen in den USA. In Europa erfolgte eine breite akademische Institutionalisierung etwa ab Mitte der 1970er; in Deutschland ging dies, wie in vielen anderen Ländern auch, mit der Etablierung der Sozialpsychologie als einem der Kernfächer der akademischen Grundlagenausbildung in Psychologie einher (zur historischen Entwicklung der Sozialpsychologie in [West-]Deutschland s. Lück, 2002).

Ein Hauptziel sozialpsychologischer Forschung besteht darin, empirisch überprüfbare Theorien und Modelle zu entwickeln, um zu beschreiben, zu prognostizieren und zu erklären, wie Menschen sich in sozialen Situationen verhalten – wie sie einander wahrnehmen, wie sie Einfluss aufeinander ausüben und wie sie ihre Beziehungen zueinander gestalten.

Zur Erkenntnisgewinnung bedient sich die Sozialpsychologie eines breiten Spektrums empirischer Forschungsmethoden, das Beobachtungsverfahren, korrelative Verfahren und experimentelle Verfahren umfasst. Zahlreiche grundlagenwissenschaftliche Forschungen wurden (und werden) durch soziale und gesellschaftlich relevante Fragen inspiriert (z.B. die Vorurteilsforschung, die Forschung zu Kooperationsprozessen in Gruppen, die Aggressionsforschung). Sozialpsychologische Theorien und Erkenntnisse werden daher in vielfältigen Anwendungsbereichen der Psychologie zur Erklärung und Lösung praktischer und sozialer Probleme herangezogen (z.B. der Arbeits- und Organisationspsychologie, der Gesundheitspsychologie, der Gemeindepsychologie, der Klinischen Psychologie und der Rechtspsychologie).

Obwohl die Sozialpsychologie eine Vielzahl unterschiedlicher sozialer Phänomene untersucht, gibt es eine Reihe forschungsleitender Prämissen. Eine dieser Prämissen ist, dass Menschen das, was sie als soziale Realität wahrnehmen, aktiv konstruieren. Sie reagieren also nicht darauf, wie eine Situation „objektiv“ ist, sondern darauf, wie diese Situation von ihnen selbst subjektiv wahrgenommen und interpretiert wird (z.B. Ross & Nisbett, 1991). Eine zweite Prämisse sozialpsychologischer Forschung steht im Einklang mit der von Kurt Lewin, einem der Mitbegründer der empirischen Sozialpsychologie, aufgestellten Verhaltensgleichung (Lewin, 1951), die menschliches Verhalten (V) als eine Funktion von Personfaktoren (P) und Umweltfaktoren (U) beschreibt.

$$V = f(P, U)$$

Die sozialpsychologische Forschung untersucht daher zum einen wie und auf welche Weise Personenmerkmale (z.B. Eigenschaften, Einstellungen, Motive, Emotionen) Wahrnehmung, Erleben und Verhalten in sozialen Situationen beeinflussen. Zum anderen werden die Effekte von Merkmalen der (subjektiv wahrgenommenen) sozialen Situation auf Wahrnehmung, Erleben und Verhalten untersucht (z.B. wird das Verhalten in Anwesenheit oder Abwesenheit anderer Personen ausgeführt? Ist der Interaktionspartner Mitglied der eigenen Gruppe oder gehört er zu einer anderen Gruppe?). Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen erforschen zudem die Wechselwirkung (Interaktion) der Effekte von Personen- und Situationsfaktoren auf das menschliche Erleben und Verhalten in sozialen Situationen. Der Begriff der Wechselwirkung wird in der psychologischen Forschung unterschiedlich verwendet (Buss, 1977). Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen interessieren sich insbesondere für Wechselwirkungen im Sinne statistischer Interaktionen. Man könnte sogar sagen, dass die Sozialpsychologie die psychologische Wissenschaft der Interaktion von Person und sozialer Situation ist (Ross & Nisbett, 1991).

**Interaktion:** Eine Interaktion zwischen zwei Einflussfaktoren liegt vor, wenn die Stärke des Effekts, den ein bestimmter Faktor (z.B. ein Situationsmerkmal) auf eine Variable (z.B. ein bestimmtes Verhalten) ausübt, systematisch mit der Ausprägung eines anderen Faktors (z.B. einem Personenmerkmal) variiert. **Interaktion**

Zur Illustration ein empirisches Beispiel: In einer experimentellen Studie zu Determinanten von Versöhnungsprozessen zwischen verfeindeten nationalen Gruppen untersuchten Arie Nadler und Ido Liviatan (2006) die Auswirkungen von Entschuldigungen von politischen Führern der Gegenseite auf die Versöhnungsbereitschaft. Zu diesem Zweck präsentierten sie ihren Versuchspersonen (jüdischen Israelis) unterschiedliche Versionen der Rede eines Palästinenserführers; in einer Version drückte er Mitgefühl für das durch den Konflikt verursachte Leiden der jüdisch-israelischen Bevölkerung aus; in einer anderen Version fehlte der Ausdruck von Mitgefühl. Intuitiv könnte man erwarten, dass sich der Ausdruck von Mitgefühl generell positiv auf die Versöhnungsbereitschaft auswirkt. Wie die Forscher vermutet hatten, war dies allerdings nur bei denjenigen Israelis der Fall, die Palästinensern schon vor der Rede ein gewisses Maß an Vertrauen entgegenbrachten. Bei denjenigen, die Palästinensern generell wenig oder gar nicht vertrauten, wirkte sich der Ausdruck von Mitgefühl durch den politischen Führer hingegen sogar negativ auf ihre Versöhnungsbereitschaft aus (wahrscheinlich, weil sie hinter dem Verhalten ein politisches Täuschungsmanöver vermuteten). Dieses Ergebnismuster verdeutlicht, wie der Effekt eines sozia-

len Situationsfaktors (hier: Ausdruck von Mitgefühl des Gegners für das erlittene Leid) systematisch durch die Ausprägung eines Personenfaktors (hier: Vertrauen des Rezipienten) beeinflusst werden kann („Person-Situation-Interaktion“).

### 1.1.2 Die Person und die Situation

Die oben beschriebene Verhaltensgleichung wirkt auf den ersten Blick leicht nachvollziehbar. Was aber meinen Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen eigentlich genau, wenn sie die Begriffe Person und Situation verwenden? Dies soll im Folgenden genauer erläutert werden. Dabei werden wir eine Reihe weiterer Begriffe präzisieren, die uns innerhalb der Sozialpsychologie immer wieder begegnen werden.

#### Personenfaktoren:

Der Begriff, der vermutlich den meisten Menschen in den Sinn kommt, wenn sie andere Personen beschreiben sollen, ist der Begriff der Persönlichkeitseigenschaft.

**Persönlichkeitseigenschaft:** In der psychologischen Forschung bezeichnet der Begriff der Persönlichkeitseigenschaft (engl. trait) eine zeitlich relativ überdauernde und über Situationen generalisierte Erlebens- und Verhaltenstendenz.

Die meisten eigenschaftstheoretischen Modelle konvergieren in den folgenden fünf Definitionskriterien von Persönlichkeitseigenschaften (s. z.B. Fleeson, 2012).

- 1) Der Begriff der Persönlichkeitseigenschaft bezieht sich auf Individuen. Er beschreibt die Art und Weise wie Individuen handeln, denken, fühlen usw. Personen, mit hohen Ausprägungen der Persönlichkeitseigenschaft „Verträglichkeit“ tendieren beispielsweise dazu anderen zu verzeihen, sie sind eher milde bei der Beurteilung anderer Menschen, sie neigen dazu Kompromisse einzugehen und mit anderen zu kooperieren (z.B. Ashton & Lee, 2007).
- 2) Persönlichkeitseigenschaften sind Merkmale, anhand derer sich Individuen voneinander unterscheiden. Um beim Beispiel zu bleiben: Manche Zeitgenossen sind verträglicher als andere.
- 3) In der Regel unterscheiden sich Individuen nicht darin, ob sie eine bestimmte Eigenschaft besitzen oder nicht, sondern im jeweiligen Ausprägungsgrad der Eigenschaft. Einflussreiche Persönlichkeitsmodelle wie das Big-Five Modell (z.B. Costa & McCrae, 1992) oder das HEXACO-Modell (z.B. Ashton & Lee, 2007) gehen davon aus, dass „Verträglichkeit“ eine universelle Persönlichkeitsdimension ist, anhand der sich Menschen im Allgemeinen beschreiben lassen. Worin sich Menschen unterscheiden ist also nicht, ob sie die Eigenschaft Verträglichkeit besitzen oder nicht, sondern wie stark diese Eigenschaft ausgeprägt ist.
- 4) Um von einer Persönlichkeitseigenschaft zu sprechen, muss dieses Merkmal über einen längeren Zeitraum hinweg bestehen bzw. beobachtbar sein. Um davon zu sprechen, dass ein Individuum eine hohe Ausprägung der Eigenschaft Verträglichkeit aufweist, muss eine zeitliche Stabilität dieser Eigenschaftsausprägung beobachtbar sein.



Das Kriterium der zeitlichen Stabilität unterscheidet Persönlichkeitseigenschaften von den zeitlich fluktuierenden Befindlichkeiten einer Person (sog. „States“).

- 5) Persönlichkeitseigenschaften beschreiben Regelmäßigkeiten des Verhaltens, Denkens und Fühlens, und dies nicht nur über die Zeit hinweg, sondern auch über unterschiedliche Situationen hinweg. Personen mit hohen Ausprägungen in Verträglichkeit sollten sich also in unterschiedlichen Situationen als tolerante, kompromissbereite und kooperative Individuen erweisen.

Die persönlichkeitspsychologische und differentialpsychologische Forschung hat eine Vielzahl von psychologischen Eigenschaften identifiziert, anhand derer sich Menschen unterscheiden lassen. Diese auch als Dispositionen bezeichneten Eigenschaften können angeboren oder erworben sein. Sie können relativ breit konzeptualisiert sein, wie z.B. Persönlichkeitseigenschaften im Sinne des Big-Five Persönlichkeitsmodells (z.B. Costa & McCrae, 1992) oder sich auf ein sehr spezifisches Merkmal beziehen (z.B. Selbstwirksamkeitserwartungen im Fach Mathematik). Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen untersuchen, wie diese individuellen Eigenschaften das Erleben und Verhalten in sozialen Situationen beeinflussen, ob und wie soziale Situationen den Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf das Erleben und Verhalten in diesen Situationen beeinflussen und wie der Einfluss von sozialen Situation auf das Erleben und Verhalten durch Persönlichkeitseigenschaften beeinflusst wird.

Persönlichkeitseigenschaften sind allerdings nur eine Klasse von Personenfaktoren, die im Rahmen sozialpsychologischer Forschung relevant sind. Eine weitere Klasse umfasst die Motive von Personen.

**Motivation:** Motivationale Ansätze beschreiben Personen danach, welche Ziele sie verfolgen und mit welcher Intensität sie dies tun.

Im Rahmen motivationaler Forschung wird eine Reihe von Begriffen verwendet, die sich anhand der Dimensionen Spezifität und Bewusstheit voneinander abgrenzen lassen.

- *Ziele* (goals) sind spezifische und bewusst zugängliche Repräsentation erstrebenswerter bzw. positiv-valenter Ergebnisse, Ereignisse u.a. Der Begriff des *Motivs* (motive) bezieht sich hingegen auf breitere Klassen von Zielen, die in unterschiedlichen Lebensbereichen angestrebt werden. Bewusste (oder auch explizite) Motive lassen sich als die relativ überdauernde Handlungsbereitschaft einer Person auffassen, bestimmte Handlungen zum Erreichen von Zielen auszuüben. Ein wiederkehrendes Thema in vielen sozialpsychologischen Forschungsarbeiten ist beispielweise der Einfluss basaler Motive wie das Streben nach Kontrolle, Zugehörigkeit oder positiver Selbstbewertung auf das Erleben und Verhalten (z.B. Smith & Mackie, 2000). Nicht alle Motive sind Menschen bewusst zugänglich. Implizite Motive sind solche, die unbewusst bleiben, durch bestimmte Anreize angeregt werden und spontanes Verhalten beeinflussen.
- Der Begriff der *Werte* (values) bezieht sich ebenfalls auf breite Klassen von allgemeinen und relativ abstrakten Zielen. Werte fungieren als bewusste Leitlinien für Menschen. Beispiele für solche orientierungstiftenden Leitlinien sind *Universalismus* (Verständnis, Wertschätzung

und Bewahrung des Wohlergehens aller Menschen und der Natur), *Tradition* (Akzeptanz von und Verbundenheit mit den Bräuchen und Vorstellungen der eigenen Kultur) oder *Sicherheit* (Gefahrlosigkeit in und Stabilität von sozialen Verhältnissen, sozialen Beziehungen und des eigenen Lebens) (z.B. Schwartz, 2012).

- Der Begriff *Bedürfnis* (need) bezieht sich wie Motiv und Wert ebenfalls auf relative breite Klassen von Zielen. Im Unterschied zum Motiv oder Wertebegriff wird mit dem Begriff des Bedürfnisses allerdings die Annahme verbunden, dass Bedürfnisse erst durch einen relativen Mangel ausgelöst werden. Bedürfnisse werden also dann erlebens- und verhaltensrelevant, wenn sie verletzt oder unbefriedigt sind. Der Begriff des Bedürfnisses findet sich überwiegend in frühen sozialpsychologischen Forschungsarbeiten zu den Beweggründen von Handlungen. In der neueren Literatur wurde der Bedürfnisbegriff meist durch den allgemeineren Motivbegriff abgelöst. Teilweise werden beide Begriffe auch synonym verwendet.

Persönlichkeitseigenschaften, Ziele, Motive, Werte und Bedürfnisse sind Personenfaktoren, die für die Beschreibung, die Vorhersage und die Erklärung des Verhaltens von Menschen in sozialen Situationen relevant sind. Menschen haben aber auch bestimmte Erwartungen, wenn sie in eine soziale Situation kommen, sie empfinden bestimmte Emotionen oder sie sind in einer bestimmten Stimmung. Eine Vielzahl von sozialpsychologischen Forschungsarbeiten versucht daher aufzudecken, wie Kognitionen (d.h. unbewusste oder bewusste mentale Prozesse), Emotionen oder Stimmungen das Erleben und Verhalten in sozialen Situationen beeinflussen.

### Situationsfaktoren

Trotz des nachhaltigen Interesses der sozialpsychologischen Forschung am Einfluss von Situationen gibt es keinen allgemein akzeptierten theoretischen Rahmen (oder gar eine Taxonomie), um zu identifizieren, zu klassifizieren und zu definieren, was eine sozialpsychologisch relevante Situation ist (Reis & Holmes, 2012). Wie verschiedene Forscherpersönlichkeiten kommentiert haben, steht diese Forschungslücke in einem offenkundigen Gegensatz zur Fülle der Forschung zu personenseitigen Einflussfaktoren auf das Verhalten – man denke beispielsweise an die zahlreichen taxonomischen Ansätze zur Beschreibung der Persönlichkeit (z.B. Cervone & Pervin, 2013).

Lewin (1935) verwendete eine „weite“ Definition des Situationsbegriffs, dem zufolge eine Situation durch alle Merkmale der Umwelt eines Individuums definiert wird, die einen kausalen Einfluss auf sein Verhalten ausüben. Ein Vorteil einer derartigen, weiten Definition ist, dass sie den Gegenstandsbereich der Sozialpsychologie sehr weiträumig absteckt. Ein Nachteil ist allerdings, dass sie aufgrund ihrer Unbestimmtheit wenig konkrete Anhaltspunkte dafür liefert, ein generelles Model des Einflusses der Situation auf menschliches Erleben und Verhalten zu entwickeln. Im Folgenden werden wir daher auf einige grundsätzliche Unterscheidungen eingehen, die innerhalb der sozialpsychologischen Forschung zum Einfluss von Situationen als besonders relevant erachtet werden:

- (1) **Objektive versus wahrgenommene Merkmale einer Situation:** Eine erste zentrale Unterscheidung wurde bereits oben eingeführt. Sie differenziert zwischen den objektiven Merkmalen einer Situation und den wahrgenommenen subjektiv-interpretierten Merkmalen einer Situation (Murray, 1938). Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen haben traditionellerweise ein stärkeres Augenmerk auf Letztere (d.h. die subjektive Phänomenologie der

Situation) gelegt und das Prinzip der psychologischen Konstruktion einer Situation bzw. deren subjektive Bedeutung als axiomatisch angesehen (Bem & Allen, 1974; Ross & Nisbett, 1991). Es gibt allerdings auch theoretische Ansätze, die sich stärker auf die objektiven Merkmale von Situationen konzentrieren, um menschliches Verhalten zu prognostizieren und zu erklären. Die Interdependenztheorie (Kelly & Thibaut, 1978) geht beispielsweise davon aus, dass sich die meisten sozialen Situationen anhand von objektiven Parametern der wechselseitigen Abhängigkeit von zwei Interaktionspartnern beschreiben lassen (z.B. das Ausmaß, in dem positive oder negative Ergebnisse einer Interaktionsperson von Handlungen der anderen Interaktionsperson abhängen, die Dauer der Interaktion).

- (2) **Konkrete versus abstrakte Merkmale von Situationen:** Um die Rolle von Situationen zu verstehen, kann man einerseits den Einfluss von konkreten Merkmalen einer spezifischen Situation auf das Erleben und Verhalten von Menschen untersuchen (z.B. die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von aggressiven Verhaltensweisen in Abhängigkeit von spezifischen beleidigenden Äußerungen eines Interaktionspartners). Dieses Vorgehen erlaubt dann möglicherweise eine sehr zuverlässige Vorhersage des Verhaltens in Situationen, in denen die spezifische Äußerung auftritt. Allerdings besteht ein Hauptziel der sozialpsychologischen Forschung darin, verallgemeinerbare Aussagen über menschliches Erleben und Verhalten zu entwickeln, die über die Besonderheiten einer spezifischen Situation hinausgehen. Interessiert man sich also allgemein für situative Ursachen von aggressivem Verhalten, ist es hilfreich von konkreten Situationen zu abstrahieren und potentiell aggressionsverursachende Situationsmerkmale (z.B. unterschiedliche Formen der Beleidigungen) aufgrund konzeptueller Gemeinsamkeiten in abstraktere Klassen zusammenzufassen (z.B. als „Provokationen“). Diese abstraktere Kategorisierung erlaubt dann, verallgemeinerbare Aussagen, die für eine Vielzahl von konkreten Situationen Gültigkeit haben (z.B. „In Situationen, in denen eine Person provoziert wird, steigt die Wahrscheinlichkeit einer aggressiven Reaktion.“).
- (3) **Starke versus schwache Situationen:** Eine in der Forschung weitverbreitete Annahme ist, dass situationale Faktoren Verhalten in dem Maße beeinflussen, in dem es sich um „starke“ Situationen handelt (z.B. Mischel, 1977). Mischel zufolge lassen sich vier Kriterien heranziehen, um die Stärke einer Situation zu beurteilen. Dies sind (a) ob die Situation in ähnlicher Weise von den meisten anderen Personen wahrgenommen wird, (b) ob die Situation sozial geteilte Erwartungen bezüglich angemessener Verhaltensweisen hervorruft, (c) ob die Situation angemessene positive Anreize für das angemessene Verhalten bereitstellt (bzw. negative Sanktionierungen für unangemessenes Verhalten), und (d) ob die Personen über die relevanten Fähigkeiten verfügen, um das Verhalten auszuführen. Ein Alltagsbeispiel für eine starke Situation ist eine Beerdigung: Die Situation wird von den meisten Anwesenden als traurig, belastend u.ä. erlebt; es bestehen starke Erwartungen bzgl. angemessener Verhaltensweisen (Kleidung, Lautstärke beim Sprechen, Inhalte der Kommunikation); unangemessene Verhaltensweisen werden verbal oder nonverbal sanktioniert; die Anwesenden sind in der Lage die angemessenen Verhaltensweisen auszuführen. Schwache Situationen zeichnen sich dagegen dadurch aus, dass sie relativ unstrukturiert sind, weniger Anreize für Verhalten bieten, und vergleichsweise wenig eindeutige Hinweise vorliegen, wie man sich in der Situation verhalten sollte (z.B. Picknick im Park). Persönlichkeitsvariablen sollten daher in schwa-

chen Situationen einen größeren Einfluss auf das Verhalten haben, als in starken Situationen.

Anhand des Konzepts der starken Situationen lässt sich gut verdeutlichen, dass der Einfluss von Situationen auf das Verhalten häufig unterschätzt wird. Tatsächlich nehmen Menschen eine Vielzahl von Situationen im Alltag als relativ ähnlich wahr und verhalten sich allgemein entsprechend sozial geteilter Erwartungen (z.B. in der Schule, am Arbeitsplatz, im Straßenverkehr, beim Einkaufen, im Restaurant). Das Wissen darüber, was das angemessene Verhalten in diesen Situationen ist und wie es ausgeführt wird, wird über Sozialisationsprozesse innerhalb von Gesellschaften, Organisationen oder Gruppen erlernt und verinnerlicht. Situationen beeinflussen das Verhalten daher oft ohne dass es Menschen bewusst ist und ihr Einfluss wird von ihnen gerade im Vergleich zum Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren häufig unterschätzt. Man spricht daher in diesem Zusammenhang auch von der Macht der Situation (Ross & Nisbett, 1991).

Wie wir im Verlauf dieser Einführung in die Sozialpsychologie sehen werden, hat die sozialpsychologische Forschung eine Reihe von eindrucksvollen experimentellen Demonstrationen dieser Macht der Situation hervorgebracht: Sherifs Konformitätsexperimente (Sherif, 1936); Milgrams Studien zu Autorität und Gehorsam (Milgram, 1974); Latané und Darleys (1970) Studien zum Bystander-Effekt, um nur einige der prominentesten zu nennen. Jede dieser Studien zeigt, dass die soziale Situation zu eindrucksvollen Verhaltensänderungen führt.

### 1.1.3 Forschungsbereiche

Die Phänomene, mit denen sich die sozialpsychologische Forschung befasst, lassen sich zwei breiten Forschungsbereichen zuordnen:

#### Personale und interpersonale Prozesse

1. intra- und interpersonale Prozesse und
2. intra- und intergrupale Prozesse.

Ein traditioneller Schwerpunkt der Forschungsarbeiten zu intrapersonalen Prozessen liegt auf der Erforschung von Einstellungen (Welche Funktionen haben Einstellungen und wie beeinflussen sie das Verhalten?). Schwerpunkte der Forschung zu interpersonalen Prozessen sind u.a. die soziale Beziehungsforschung (Wie entwickelt sich Freundschaft zwischen Individuen?), die Forschung zu prosozialem Verhalten (Unter welchen Bedingungen helfen Menschen einander?) oder zu aggressivem Verhalten (Wann und warum fügen Menschen anderen Menschen absichtlich Schaden zu oder verletzen einander?). Diese Themen werden in den Kapiteln zwei bis neun des vorliegenden Kurses behandelt.

#### Gruppenprozesse

Ein traditioneller Schwerpunkt der Forschung zu intragruppalen Prozessen beschäftigt sich mit der Kooperation in Gruppen und der Gruppenleistung. Ein anderer Schwerpunkt der Forschung zu Intergruppenprozessen liegt auf der Eruiierung der Ursachen von Intergruppendiskriminierung und der Entwicklung von Interventionsmaßnahmen. Während sich die Forschung zu Intergruppenprozessen in der Vergangenheit traditionell insbesondere mit problematischen Aspekten des Verhaltens zwischen Gruppen beschäftigt hat (Vorurteile, Konflikte, Diskriminierung), ist in den vergangenen Jahren ein zunehmendes Interesse an

der Untersuchung positiven Verhaltens zwischen Gruppen zu verzeichnen (Hilfverhalten zwischen Gruppen, intergrupale Solidarität). Diese Themen werden im Kurs „**Einführung in die Sozialpsychologie II**“ behandelt.

### 1.1.4 Interdisziplinäre Verbindungen

Welche Verbindungen bestehen zwischen der Sozialpsychologie und anderen Sozial- und Verhaltenswissenschaften? Zur Beantwortung dieser Frage bietet sich die Unterscheidung verschiedener Ebenen sozial- und verhaltenswissenschaftlicher Analysen an (s. Pettigrew, 1996, S. 114f.). Analysen auf der Makroebene widmen sich typischerweise den soziostrukturellen, ökonomischen oder politischen Prozessen, die Phänomene des gesellschaftlichen Zusammenlebens kennzeichnen und bedingen. Makroebenenanalysen fallen damit in den Bereich der Politikwissenschaft, der Wirtschaftswissenschaft, der Soziologie u.a.

**| Makroebene**

Analysen auf der Mikroebene konzentrieren sich im Gegensatz dazu auf psychologische oder biologische Prozesse – Analyseeinheit ist hier das Individuum oder kleinere biologische Einheiten (z.B. das Gehirn). Die Allgemeine und die Kognitionspsychologie, die Persönlichkeitspsychologie, die Humanbiologie und die Neurowissenschaften, um nur einige Disziplinen zu nennen, konzentrieren sich nahezu vollständig auf diese Ebene. Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen untersuchen zwar ebenfalls intrapsychische Phänomene, die eigentliche Domäne der Sozialpsychologie ist aber die Mesoebene – dort wo Psychisches und Soziales aufeinandertreffen.

**| Mikroebene**

Analysen auf der Mesoebene konzentrieren sich auf soziale Prozesse – Interaktionen zwischen Individuen, innerhalb von Gruppen oder zwischen Gruppen. Wissenschaftliche „Nachbarn“ der Sozialpsychologie auf dieser Ebene sind u.a. die (Mikro-)Soziologie, die Kommunikationswissenschaft und die Ethnologie.

**| Mesoebene**

Die sozialpsychologische Forschung und Theoriebildung wurde und wird durch den „Import“ von theoretischen und empirischen Erkenntnissen aus Nachbardisziplinen auf unterschiedlichen Ebenen beeinflusst (die Aggressionsforschung z.B. durch Erkenntnisse aus der Humanbiologie; die sozialpsychologische Intergruppenforschung z.B. durch soziologische Theorien). Sozialpsychologische Erkenntnisse werden wiederum in andere Disziplinen „exportiert“ (die Soziologie, die Politikwissenschaft, die Kommunikationswissenschaft u.a.).

Die Erklärung komplexer sozialer Phänomene – Rassismus, soziale Unruhen, sozialer Wandel u.ä. – erfordert die Verbindung von Analysen auf Makro-, Meso- und Mikroebene. Das besondere Potential der Sozialpsychologie besteht in diesem Zusammenhang darin, Erklärungen dafür zu liefern, wie und in welcher Weise sich Makroprozesse (objektive Strukturen) auf Mikroprozesse (subjektives Erleben) auswirken und umgekehrt (s. Simon, 2004, 157f.).

Die sozialpsychologische Analyse stellt eine wichtige Verbindung zwischen Analysen auf der Mikro- und der Makroebene her.

Lassen Sie uns dies an einem Beispiel erläutern: Ob und wann ökonomische, strukturelle oder politische Faktoren der Makroebene (z.B. soziale und ökonomische Ungleichheiten zwischen Gruppen) zu sozialen Unruhen führen, hängt davon ab, wie Angehörige der unterprivilegierten Gruppe auf diese Situation psychologisch reagieren (z.B. Frustration vs. Resignation). Allerdings reagieren Menschen i.d.R. nicht direkt auf diese objektiven Bedingungen, sondern auf die soziale Repräsentation dieser Bedingungen innerhalb ihrer Gruppe und der weiteren Gesellschaft (Wird ökonomische Ungleichheit innerhalb der Gruppe als soziale Ungerechtigkeit oder als gerechtes Ergebnis unterschiedlicher Leistungsfähigkeit von Gruppen interpretiert?). Der Einfluss makrostruktureller Faktoren auf das Individuum wird also durch sozialpsychologische Prozesse auf der Mesoebene vermittelt (Stichwort: soziale Einflussprozesse und soziale Repräsentationen), was entsprechender Analysen bedarf. Sozialpsychologische Analysen sind andererseits auch notwendig, um zu verstehen, wie und wann sich Individuen mit anderen zusammenschließen, um durch koordiniertes kollektives Handeln (Stichwort: Kooperation) eine Veränderung der Strukturen auf der Makroebene zu bewirken (Einfluss des Individuums auf die Makroebene, s. Abb. 1.1).

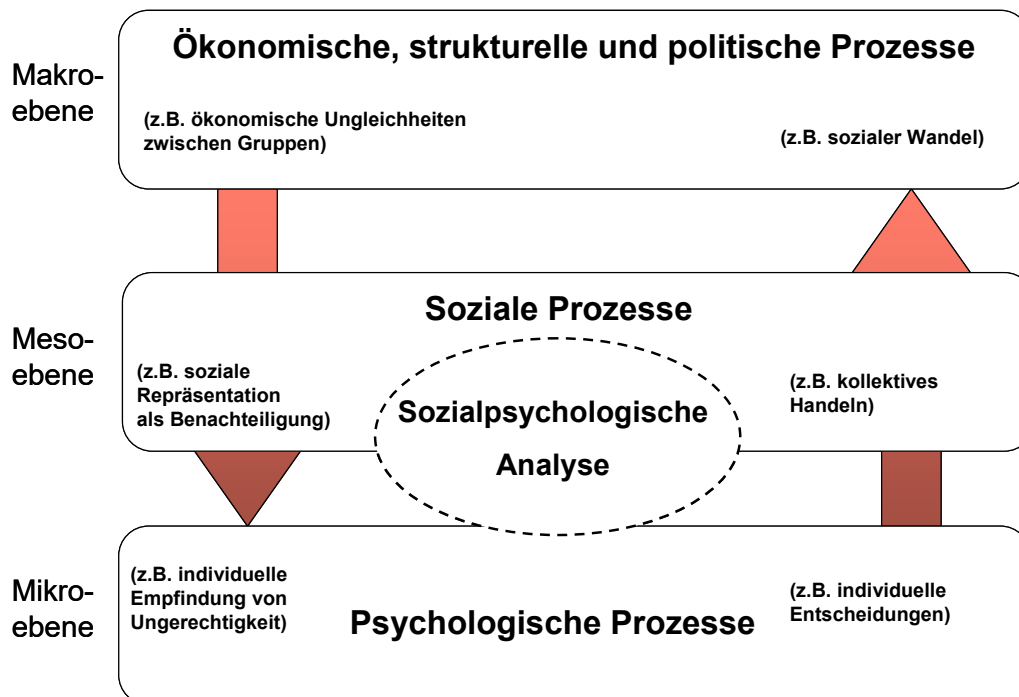


Abbildung 1.1: Soziale Prozesse vermitteln die Effekte zwischen Makro- und Mikroebene. Schwerpunkt der sozialpsychologischen Analyse ist die soziale Prozessebene.

### 1.1.5 Evolutions- und kulturpsychologische Perspektiven

Charles Darwin, der Gründervater der Evolutionstheorie, zog aus seiner klassischen Abhandlung „Vom Ursprung der Arten“ die Schlussfolgerung: „In ferner Zukunft sehe ich viel Raum für weit wichtigere Forschung. Die Psychologie wird eine neue Grundlage erhalten [...]“ (Darwin, 1859, S. 424, eigene Übersetzung). Evolutionspsychologische Erklärungen sozialpsychologischer Phänomene gehen von der Annahme aus, dass menschliche Interaktionen durch mentale und emo-

tionale Prozesse beeinflusst werden, die wiederum im Rahmen der Entwicklung des Menschen durch den Prozess der natürlichen Selektion herausgebildet wurden.

Der Begriff „natürliche Selektion“ bezieht sich auf die Wahrscheinlichkeit, mit der Individuen ihre Erbanlagen an die Folgegeneration weitergeben. Wenn Individuen einer Population in einem oder mehreren überlebensrelevanten Merkmalen variieren (was häufig der Fall ist), bewirken Selektionsfaktoren (z.B. lebensfeindliche Einflüsse der unbelebten oder der sozialen Umwelt), dass die Individuen, die das relevante Merkmal ausgeprägt (oder stärker ausgeprägt) haben, einen höheren Reproduktionserfolg erzielen (z.B., weil sie widerstandsfähiger gegenüber Umwelteinflüssen sind oder weil sie Feinden besser entkommen können). Individuen mit höherem Fortpflanzungserfolg besitzen eine höhere Fitness. Die Erbanlagen der „fitteren“ Individuen sind dann in der Folgegeneration mit einem größeren Anteil vertreten als in der Parentalgeneration.

### ■ Natürliche Selektion ■

Evolutionspsychologinnen und Evolutionspsychologen postulieren, dass sich unterschiedliche soziale Verhaltensweisen – aggressives Verhalten, Fürsorgeverhalten, das Verhalten innerhalb und zwischen Gruppen – besser verstehen lässt, wenn man diese Verhaltensweisen in einen größeren Kontext einbettet und sich die Frage stellt, welchen adaptiven Wert („Überlebensvorteil“) diese Verhaltensweisen früher und aktuell für Menschen und die menschliche Spezies haben. Eine Herangehensweise, die mit dieser Sichtweise zusammenfällt, ist die Suche nach menschlichen Universalien. Tatsächlich gibt es eine Vielzahl an menschlichen Verhaltensweisen, Gesten, Praktiken, Rollen und Institutionen, die sich in ähnlicher Form in nahezu allen menschlichen Kulturen finden lassen (Schaller, Simpson & Kenrick, 2006). In der Materialsammlung zu diesem Kurs finden Sie eine Liste von möglichen Universalien aufgeführt, die einer Publikation des Ethnologen Christoph Antweiler entnommen sind (Antweiler, 2009).

### ■ Universalien ■

Zwei Aspekte dieser Universalienlisten erscheinen besonders augenfällig. Erstens teilen Menschen einer Reihe dieser Charakteristika mit anderen Lebewesen, insbesondere mit den ihnen genetisch am nächsten stehenden Primaten. Dazu gehören beispielsweise Verhaltensweisen wie der mimische Ausdruck von primären Emotionen (z.B. Furcht, Ärger, Ekel, Überraschung), das Leben in Gruppen sowie die Ausbildung von Statushierarchien, das Teilen von Essen, die Fürsorge für den Nachwuchs oder die größere Aggressivität seitens männlicher Artgenossen. Andererseits fällt auch auf, dass der Teil der Universalien, die Menschen mit anderen Arten teilen, relativ gering ist. Der Großteil der in der Tabelle repräsentierten Verhaltensweisen, Praktiken und Gesten lassen sich als distinkte evolutionäre Adaptation für ein intelligentes, in Gruppen lebendes, hoch kommunikatives und soziales Lebewesen kennzeichnen, das sich an nahezu jede ökologische Umwelt des Planeten Erde anpassen kann.

Evolutionenpsychologische Ansätze postulieren, dass viele der oben beschriebenen Verhaltensweisen in menschlichen Populationen weltweit zu beobachten sind, weil sie im Zuge der menschlichen Evolution biologisch angelegt sind. Die Annahme einer biologischen Veranlagung zu bestimmten sozialen Verhaltensweisen kann dem Eindruck Vorschub leisten, menschliches Verhalten sei biologisch determiniert oder es gäbe ein biologisch natürliches und damit auch moralisch als gut zu bewertendes Verhalten. Dieser Eindruck – so wie die Dinge *sind*, *sollen* sie

auch sein – wird auch als „naturalistischer Trugschluss“ bezeichnet. Menschen tragen Dispositionen für die unterschiedlichsten Verhaltensweisen in sich. Eine der einflussreichsten Dispositionen ist vermutlich die zur bewussten Selbstregulation. Diese Disposition ermöglicht es ihnen, ihre Verhaltenstendenzen zu modulieren, kontrollieren und anzupassen. Tatsächlich lässt sich der gesamte Prozess der Zivilisation als ein nie zu Ende gehender Prozess beschreiben, der der Modulation, Regulierung und Kontrolle biologisch verankerter Verhaltenstendenzen im Spannungsfeld zwischen Individuum, Gruppe und Gesellschaft dient (z.B. Elias, 1939).

### Individualismus - Kollektivismus

Die Anpassungsfähigkeit des Menschen an unterschiedliche Umweltbedingungen hat über die Jahrtausende menschlicher Zivilisation eine Vielzahl von Unterschieden zwischen menschlichen Kulturen hervorgebracht. Im Einführungsmodul zum B.Sc.-Psychologie haben Sie bereits zentrale Bestimmungsstücke einer Definition von Kultur kennengelernt: Kultur repräsentiert „socially transmitted beliefs, values, and practices ... [and] shared ideas and habits“ (Latané, 1996, S. 13). Sie haben ferner auch eine der in der gegenwärtigen kulturvergleichenden psychologischen Forschung am häufigsten untersuchten Dimensionen zur Unterscheidung von Kulturen kennengelernt: Die Unterscheidung zwischen Individualismus und Kollektivismus (zu einer Übersicht über die theoretischen und methodischen Annahmen und einer Meta-Analyse des Forschungsstands siehe Oyserman et al., 2002). Forschungsarbeiten zeigen, dass kulturelle Orientierungen im Sinne von Individualismus und Kollektivismus eine Vielzahl von nachweisbaren Implikationen für basale psychologische Funktionsweisen haben. Dazu gehört, dass Angehörige individualistischer Kulturen ihre eigene Identität stärker im Sinne ihrer Einzigartigkeit und Unabhängigkeit wahrnehmen, während Angehörige kollektivistischer Kulturen ihre Identität stärker in Bezug auf ihre sozialen Rollen und Beziehungen definieren. Gleichsam unterscheiden sich Angehörige individualistischer und kollektivistischer Kulturen tendenziell auch im Hinblick auf ihren Attributionsstil (d.h. die Art und Weise, wie sie eigenes Verhalten und das Verhalten anderer Personen intuitiv erklären). So ziehen Angehörige individualistischer Kulturen eher personale Faktoren als Ursachen für Verhaltensklärungen heran (z.B. Persönlichkeitseigenschaften der handelnden Person), während Angehörige kollektiver Kulturen die Ursachen von beobachtetem Verhalten eher auf situative oder Kontextfaktoren zurückführen. Einige Studien weisen auch darauf hin, dass sich Angehörige individualistischer Kulturen eher durch Argumente beeinflussen lassen, die an Eigenverantwortung oder persönliche Freiheiten appellieren, während Angehörige kollektivistischer Kulturen eher durch Apelle an soziale Verantwortung und soziale Verpflichtung beeinflusst werden – um nur einige Beispiele zu nennen. Im Verlaufe dieser Einführung werden wir diese Forschungsarbeiten näher vorstellen.

## 1.2 Methoden der Sozialpsychologie

Menschen beschäftigen sich einen Großteil ihres Lebens mit ganz ähnlichen Dingen wie wissenschaftlich arbeitende Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen: Sie versuchen Gesetzmäßigkeiten im Verhalten von Menschen aufzudecken und bemühen sich, soziales Verhalten vorherzusagen und zu erklären. In diesem Sinne verhalten sich Menschen wie „naive“ (Sozial)Psychologen (Heider, 1958). Ein wichtiger Unterschied zwischen den naiven und den wissenschaftlichen Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen besteht in den Ansprüchen, welche sie an die Theorien und Hypothesen stellen, die sie über die soziale Welt generieren – anders als



Laien-Theorien müssen wissenschaftliche Theorien bestimmten Gütekriterien entsprechen und intersubjektiv nachvollziehbar sein. Ein zweiter wichtiger Unterschied besteht in der Art und Weise, wie Laien und Wissenschaftler ihre Hypothesen prüfen (Stichwort: Forschungsmethoden). Prinzipiell unterscheiden sich die Methoden der Sozialpsychologie nicht von den Forschungsmethoden der Psychologie. In den folgenden Abschnitten werden daher nur die für die vorliegende Einführung in die Sozialpsychologie besonders relevanten Methoden und Begriffe erläutert.

### 1.2.1 Wissenschaftstheoretische Grundbegriffe

Allgemein formuliert besteht eine wissenschaftliche Theorie aus Begriffen und Hypothesen. Definitionen klären die Begriffe, die in einer Theorie verwendet werden. Durch eine möglichst präzise Definition der Begriffe sollen v.a. Missverständnisse und Mehrdeutigkeiten ausgeräumt werden. Dies ist besonders in der (Sozial)Psychologie von großer Bedeutung, da zahlreiche Phänomene, auf die sich sozialpsychologische Theorien und Begriffe beziehen, selbst nicht unmittelbar physikalisch mess- oder beobachtbar sind (z.B. Einstellungen). Ihre Existenz und Ausprägung kann nur über Indikatoren erschlossen werden. Man bezeichnet deswegen diese Begriffe auch als hypothetische Konstrukte.

#### Hypothetische Konstrukte

**Hypothetische Konstrukte:** Abstrakte theoretische Begriffe, die sich nicht direkt beobachten lassen, sondern nur mit Hilfe von Indikatoren beobachtet oder erschlossen werden können.

Der Begriff Variable bezieht sich auf die messbaren Indikatoren eines hypothetischen Konstrukts. Um z.B. zu erfassen, welche Einstellung eine Person gegenüber einer Gruppe hat, könnte man die Person beispielsweise fragen, wie sie die Gruppe bewertet; man könnte ihr Verhalten gegenüber Mitgliedern der Gruppe beobachten oder man könnte erfassen, welche physiologischen oder neuropsychologischen Reaktionen sie zeigt, wenn man ihr Bilder von Mitgliedern der Gruppe zeigt. Im Allgemeinen gibt es vielfältige Verfahren, ein hypothetisches Konstrukt messbar zu machen, in der Regel hat jedes Verfahren gewisse Vor- und Nachteile (Selbstberichte können verfälscht sein; ein beobachtetes Verhalten kann unterschiedliche Gründe haben etc.). Die Güte der Operationalisierung ist für die Qualität einer empirischen Untersuchung bzw. die Gültigkeit der Schlussfolgerungen, die auf Grund der Datenerhebung vorgenommen werden können, von hoher Bedeutung.

Unter Operationalisierung wird die Art und Weise verstanden, wie ein hypothetisches Konstrukt in eine beobachtbare Variable überführt wird. Sie hat Auswirkungen auf die Validität (Gültigkeit) der wissenschaftlichen Schlussfolgerungen.

#### Operationalisierung

Der Begriff Konstruktvalidität bezieht sich darauf, inwieweit eine beobachtete Variable das zugrundeliegende theoretische Konstrukt angemessen repräsentiert.

#### Konstruktvalidität

Die Hypothesen einer Theorie spezifizieren die Beziehung zwischen den hypothetischen Konstrukten.

### Wenn-dann-Sätze

Da ein Ziel sozialpsychologischer Theorien darin besteht, menschliches Erleben und Verhalten zu erklären und vorherzusagen, nehmen die Hypothesen (sozial)psychologischer Theorien (im Sinne der Logik) häufig die Form von Wenn-Dann-Sätzen an (z.B. „Wenn Menschen sich stark mit ihrer Gruppe identifizieren, dann steigt ihre Bereitschaft, individuelle Interessen zugunsten von Gruppeninteressen zurückzustellen.“ – eine Hypothese, die sich aus der Selbstkategorisierungstheorie von Turner et al. (1987) ableiten lässt). Je allgemeiner die Formulierungen der Hypothesen sind, desto größer ist der Gültigkeitsbereich einer Theorie. Aus den allgemeinen Hypothesen einer Theorie lassen sich wiederum spezielle Hypothesen für einen bestimmten Kontext oder Verhaltensbereich ableiten, die dann im Rahmen empirischer Untersuchungen der Prüfung unterzogen werden („Je stärker sich Angehörige einer diskriminierten Minorität mit ihrer Gruppe identifizieren, desto eher sollten sie bereit sein, sich politisch für eine Verbesserung der Situation ihrer Gruppe zu engagieren, und zwar unabhängig davon, welche unmittelbaren persönlichen Kosten und Nutzen damit für sie verbunden sind“, zur Prüfung dieser „spezielleren“ Hypothese s. z.B. Stürmer und Simon, 2004). Theorien sind daher insofern nützlich, da ihre allgemeine Formulierung die Vorhersage und Erklärung von Phänomenen mit dem gleichen begrifflichen Instrumentarium in einer Vielzahl von unterschiedlichen Kontexten erlaubt – ein Sachverhalt, der in dem Lewin zugeschriebenen Zitat „Nichts ist so praktisch wie eine gute Theorie“ pointiert zusammengefasst wird (Lewin, 1951, S. 169).

### Gütekriterien zur Beurteilung wissenschaftlicher Theorien

Die Güte wissenschaftlicher Theorien lässt sich anhand einer Reihe von innerhalb der Wissenschaftlergemeinschaft bzw. der Scientific Community geteilten Kriterien beurteilen (z.B. Opp, 2005). Einige dieser Kriterien sind:

- Innere Widerspruchsfreiheit – man sollte nicht eine Aussage und deren Gegenteil (Verneinung) aus einer Theorie ableiten können.
- Äußere Widerspruchsfreiheit – eine Theorie sollte nicht im Widerspruch zu als gesichert geltenden Theorien stehen, ohne genau zu spezifizieren, wo bisherige Annahmen zu korrigieren sind.
- Eine Theorie ist umso besser je präziser ihre Vorhersagen und Erklärungsleistungen sind.
- Eine Theorie ist umso besser je mehr Phänomene sie erklären und vorhersagen kann.
- Eine Theorie ist umso besser je sparsamer ihre Annahmen sind.

Trotz dieser Kriterien ist es in manchen Fällen nicht möglich (oder erkenntnistheoretisch sinnvoll), sich für eine einzige Theorie zu entscheiden. Wie Sie im Verlauf dieser Einführung wiederholt feststellen werden, liegen in der Sozialpsychologie für die Erklärung bestimmter Phänomene (z.B. Intergruppenkonflikt) oft eine Reihe verschiedener Theorien (oder theoretischer Modelle) vor, von denen jede bestimmte einzelne Fakten (besser) erklären kann, die von anderen Theorien nicht (oder nur unzureichend) erklärt werden können. Die Entscheidung für eine einzige Theorie würde daher zu einer unangemessenen Vernachlässigung der durch diese Theorie nicht ausreichend erklärten Phänomene führen.

## 1.2.2 Forschungsmethoden

Im Alltag prüfen Menschen ihre Annahmen über die soziale Welt i.d.R. durch subjektive Beobachtung – dieses Vorgehen kann allerdings bestimmten Verzerrungen unterliegen. Ein gut

dokumentierter sozialpsychologischer Befund ist z.B., dass Menschen oft dazu tendieren, einseitig nach Informationen zu suchen, die ihre Annahmen bestätigen, während sie Informationen, die ihre Annahmen widerlegen könnten, vernachlässigen – ein Prozess, der als selektive (oder auch konfirmatorische) Informationssuche bezeichnet wird (s. Kap.4).

Im Unterschied dazu bedienen sich wissenschaftliche Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen systematischer Methoden der Datenerhebung und Hypothesenprüfung. Dazu gehören die systematische Beobachtung, (neuro-)psychologische oder physiologische Messungen, Befragungen, Experimente, u.a. (zum Überblick siehe Reis und Judd, 2014). Sozialpsychologische Forschungsmethoden lassen sich generell anhand zweier Fragen klassifizieren:

**Frage 1: Findet die Datenerhebung im Feld oder im Labor statt?** Bei der Feldforschung werden die Erlebens- und Verhaltensdaten in der Umgebung erhoben, in der sie natürlicherweise auftreten. Bei der Laborforschung findet die Datenerhebung unter hoch kontrollierten Bedingungen in speziell dafür ausgestatteten Räumlichkeiten statt. Ein Vorteil von Laborforschung im Vergleich zu Feldforschung besteht in der Kontrollierbarkeit und Standardisierung relevanter Einflussgrößen und Rahmenbedingungen. Manche Methoden sind im Feld auch schlicht nicht durchzuführen. Ein Beispiel für eine solche Methode ist die funktionelle Magnetresonanztomographie, abgekürzt fMRT oder fMRI (functional magnetic resonance imaging). Das fMRT ist eine zentrale bildgebende Methode zur Erhebung neuropsychologischer Daten, die in der neuropsychologischen Forschung häufig dazu eingesetzt wird, um festzustellen, welche Hirnareale aktiviert sind, wenn Menschen bestimmte kognitive Operationen durchführen, bestimmte Emotionen empfinden oder sich bestimmte Ziele setzen. Aufgrund des benötigten fMRI-Scanners kann diese Methode ausschließlich im Labor durchgeführt werden.

**fMRI:** Ein sog. bildgebendes Verfahren, um physiologische Funktionen im Inneren des Körpers mit den Methoden der Magnetresonanztomographie darzustellen.

Ein Nachteil von Laborstudien ist, dass die im Labor isolierten Wirkmechanismen nicht ohne weiteres auf spezifische Kontexte oder Population außerhalb des Labors übertragen (generalisiert) werden können (z.B., weil dort andere Einflussfaktoren dominieren). Zudem kann sich das ungewohnte „Setting“ der Laborsituation auf das Erleben und Verhalten der Versuchspersonen auswirken und dadurch die Ergebnisse verfälschen. Die Prüfung sozialpsychologischer Theorien und ihrer Anwendbarkeit auf unterschiedliche Kontexte und Populationen stützt sich daher typischerweise auf eine Kombination aus Feld- und Laborforschung. Die Feldforschung spielt auch eine wichtige Rolle für die Weiterentwicklung und Modifikation von Theorien, da durch sie im Labor eliminierte Einflussfaktoren oder die Gültigkeit einer Theorie begrenzende Bedingungen aufgedeckt werden können.

**Frage 2: Dient die Methode der Beschreibung, der Vorhersage oder der Erklärung sozialer Phänomene?** Wenn das Ziel der Forschung in erster Linie

**Methoden der Beobachtung**

in der Beschreibung sozialer Phänomene besteht, verwenden Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen Methoden der Beobachtung – die sozialen Phänomene werden systematisch beobachtet und protokolliert. Ein Beispiel für eine solche Methode ist die Ethnographie, mittels derer die Forscherin oder der Forscher versucht, durch Beobachtung unter natürlichen

Bedingungen ein Bild von Normen, Bräuchen und Sozialstrukturen u.ä. einer Gruppe oder Kultur zu bekommen. Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen wollen in der Regel allerdings mehr, als soziale Phänomene beschreiben – sie wollen sie vorhersagen und erklären.

Besteht das Ziel primär in der Vorhersage von Phänomenen, verwenden Forscherinnen und Forscher häufig die Korrelationsmethode – zwei oder mehrere Variablen werden systematisch gemessen, und es wird die Beziehung zwischen ihnen ermittelt (z.B. könnte man bei Kindern mittels Fragebogen ihren durchschnittlichen täglichen Konsum medialer Gewalt durch das Spielen von Ego-Shootern erfassen. Unabhängig davon könnte ihr Aggressionsverhalten von ihren Lehrerinnen und Lehrern mittels eines Aggressionsfragebogens beurteilt werden. Anhand dieser beiden Messungen könnte dann über korrelationsstatistische Verfahren geklärt werden, ob ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Konsum medialer Gewalt durch Computerspiele und Aggression besteht.). Die Ergebnisse von Korrelationsstudien lassen allerdings keine eindeutigen Kausalschlüsse zu. Wenn man beispielsweise einen Zusammenhang zwischen einer Variablen X (z.B. Konsum von medialen Gewaltdarstellungen) und Y (z.B. Aggression) ermittelt, steht dies zwar im Einklang mit der Annahme, die Variable X (der Konsum medialer Gewaltdarstellungen) sei die Ursache für Y (Aggression); prinzipiell könnte allerdings auch ein umgekehrter kausaler Zusammenhang vorliegen (aggressive Kinder konsumieren mehr mediale Gewaltdarstellungen). Außerdem könnte auch eine dritte Variable für den beobachteten Zusammenhang verantwortlich sein, indem sie die Ausprägung von X und Y beeinflusst (z.B. der Erziehungsstil der Eltern).

### Experimentelle Methoden

Besteht das Ziel der Forschung in der Erklärung, verwenden Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen daher experimentelle Methoden – der Vorteil dieser Methoden ist, dass Annahmen über kausale Beziehungen zwischen Variablen (das zentrale Element einer Erklärung) mit wesentlich größerer Sicherheit überprüft werden können als durch Beobachtungs- oder Korrelationsmethoden. In der sozialpsychologischen Forschung spielen Experimente, insbesondere Laborexperimente daher eine herausragende Rolle (zu einer experimentellen Prüfung der Effekte des Konsums medialer Gewalt auf das Aggressionsverhalten des Zuschauers s. Kap. 9).

### Abhängige und unabhängige Variable

**Das (sozial)psychologische Experiment:** Schlüsselmerkmale des Experiments sind Manipulation und Kontrolle. Wenn X tatsächlich eine Ursache von Y ist, dann sollten Veränderungen in X im Regelfall auch Veränderungen in Y zur Folge haben. Um dies zu prüfen, vollzieht der Forscher im einfachsten Fall eines Experiments zwei Schritte: (1) Er manipuliert (variiert) die Ausprägung der Variable, von der er annimmt, dass sie eine Ursache einer anderen Variablen ist (die sog. unabhängige Variable), und (2) er beobachtet (bzw. misst) die daraus resultierenden Veränderungen in der anderen Variable (der sog. abhängigen Variable). Kontrolltechniken dienen dazu, sicherzustellen, dass die beobachtete Kovariation von Ursache und Wirkung in einem Experiment allein auf die manipulierte Ursache (die unabhängige Variable) und nicht auf andere mit der manipulierten Ursache zufällig variierende Faktoren zurückzuführen ist (letzteres Phänomen wird als Konfundierung der abhängigen Variable mit einer Störvariable bezeichnet). Die Variable, für die eine ursächliche Wirkung angenommen wird, wird als unabhängige Variable (UV), die Variable, deren Ausprägung als von

der unabhängigen Variable abhängig angenommen wird, wird als abhängige Variable (AV) bezeichnet.

Eine der wichtigsten experimentellen Kontrolltechniken ist die zufällige (randomisierte) Zuteilung der Versuchspersonen auf die verschiedenen Bedingungen des Experiments, durch die unterschiedliche Ausprägungen der UV realisiert werden. Die Randomisierung soll sicherstellen, dass alle potentiell relevanten Merkmale der Versuchspersonen vor der Manipulation in den verschiedenen Bedingungen des Experiments (zumindest im Durchschnitt) gleich ausgeprägt sind; sie können infolgedessen nicht für beobachtete unterschiedliche Ausprägungen der AV zwischen den Experimentalbedingungen verantwortlich sein.

**Randomisierung**

Um ein „echtes“ Experiment handelt es sich nur, wenn neben der Möglichkeit der Manipulation der UV auch die Möglichkeit der randomisierten Zuteilung der Versuchspersonen besteht.

**Replizierbarkeit**

Der Begriff der Validität bezieht sich in der empirischen Forschung auf die Gültigkeit der Schlussfolgerungen, die aus einer Untersuchung gezogen werden können. Die Qualität experimenteller Forschung hängt in erster Linie von der internen Validität ab, d.h. der Sicherheit, mit der man aus den Ergebnissen des Experiments auf Ursache-Wirkungsbeziehungen schließen kann. Die interne Validität eines Experiments ist hoch, wenn die beobachtete Veränderung der AV mit hoher Wahrscheinlichkeit auf die experimentelle Manipulation der UV zurückzuführen ist.

**Gütekriterien zur  
Beurteilung  
experimenteller  
Untersuchungen**