

David Krech / Richard Crutchfield: Sozialpsychologie

1.1 Prosoziales Verhalten

Der Mensch ist ein soziales Wesen und besitzt eine Mischung aus guten und schlechten Eigenschaften, d.h. prosoziales und antisoziales Verhalten.

1.1.1 Definitionen prosozialen Verhaltens

Aus motivationaler Sicht wird ein prosozialer Akt zum Nutzen anderer ohne Erwartung einer Belohnung unternommen (was die Absicht betrifft). Aus behavioristischer Sicht ergibt sich aus einem prosozialen Akt eine Hilfe oder ein Nutzen für andere (was überprüfbar ist).

1.1.2 Biologische Grundlagen prosozialen Verhaltens

Nach Wilson dient altruistisches Verhalten lediglich dem Fortbestehen des Gen-Pools der betreffenden Spezies, d.h. dem Überleben der Spezies. Er geht von der Existenz von Zensur- und Motivationsinstanzen im Gehirn aus, aus denen sich ein moralischer Trieb entwickelt habe. Solche Annahmen angeborenen prosozialen Verhaltens beim Menschen werden heute kaum noch vertreten, zumal diese nicht dessen individuellen Unterschiede erklären.

1.1.3 Die Sozialisation prosozialen Verhaltens

Anderen Theorien zufolge wird prosoziales Verhalten erlernt, indem die Gesellschaft durch ihre Sozialisationsinstanzen dem Individuum durch Anweisungen, Lob und Tadel zu prosozialem Verhalten angeleitet. Dabei werden spezifische Reaktionen und besonders drei Normen gelernt:

- Gebot der Gegenseitigkeit (reagierendes Helfen bzw. Nichthelfen)
- Gebot der sozialen Verantwortlichkeit (karitatives Helfen)
- Gebot der Fairness (gerechte Verteilung)

Folgen dieser drei Normen sind z.B., daß Gefälligkeiten oftmals wegen der daran geknüpften Verpflichtung abgelehnt werden, oder daß Kindern beigebracht wird, den Schwächeren zu helfen, oder daß Opfern eine Mitschuld an der Tat angelastet wird, um das Gefühl der Gerechtigkeit wiederherzustellen.

Prosoziales Verhalten wird aber auch durch Vorbilder gelernt (Spendenversuch von Rosenhan / White), besonders durch immer wiederkehrende Beobachtung (v.a. durch Eltern und Medien).

1.2 Die Entwicklung der moralischen Urteilsfähigkeit

Die Moral eines Menschen zeigt sich nicht nur in seinem Verhalten, sondern auch in seinen Urteilen. Nach Piaget, Kohlberg und anderen Entwicklungspsychologen gibt es verschiedene Stadien der moralischen Entwicklung:

- Intentionalität: Von Berücksichtigung der Folgen zur Berücksichtigung der Absichten
- Relativismus: Von Beurteilung als „richtig“ oder „falsch“ zu relativistischer Vorstellung
- Unabhängigkeit von Sanktionen: Von Beurteilung nach Strafmaß zu Beurteilung nach Art der mißachteten Norm oder Schadensausmaß
- Anwendung von Reziprozität: Von Unfähigkeit der Perspektivenübernahme zu Einsicht in Verhaltensweisen anderer
- Gebrauch von Strafe zur Sühne und Besserung: Von Bevorzugung strenger Strafe zu Bevorzugung milder Strafe
- Realistische Auffassung von Mißgeschick: Von Vorstellung von Unfällen / Mißgeschicken als allmachtbedingte Strafe zu Unterscheidung von Strafe und Mißgeschick

Auch entwickelt sich das Verständnis für Regeln erst allmählich (hinsichtlich ihrem Nutzen, ihrer Unvollkommenheit, ihrer Widersprüche). Nach Versuchen (Rollenspiele) von Tracy / Cross ist moralische Urteilsfähigkeit förderbar.

1.2.1 Moralisches Urteil und prosoziales Verhalten

Nach einem Versuch von McNamee weisen Personen mit höherem Stadium moralischer Entwicklung größere Hilfsbereitschaft auf als andere.

1.3 Toleranz gegenüber Dissens

Jeder Mensch hat eigene persönliche Sichtweisen, Motive, Einstellungen, Erfahrungen hinsichtlich Fragen der Moral.

1.3.1 Abstrakte Konzepte von Dissens

Untersuchungen haben gezeigt, daß amerikanische Jugendliche viel eher als englische und deutsche gegen die Aufhebung von Gesetzen zum Schutz persönlicher Freiheitsrechte sind, und daß der Glaube an den abstrakten Begriff des Rechts auf Dissens mit zunehmenden Alter und größerer Intelligenz und Bildung wächst.

1.3.2 Spezifische Beispiele von Dissens

In konkreten Fällen von Dissens (z.B. bei den Themen Rassismus, Abtreibung), tritt auch bei Verfechtern des Dissens Intoleranz auf. Dieser Widerspruch besteht, da die selben Kräfte der Sozialisation und Erziehung, die das Recht auf Dissens vermitteln, auch die Ablehnung bestimmter Fälle (z.B. Kindermord) vermittelt. Allerdings ist das Maß möglicher Toleranz einer fremden Meinung von Mensch zu Mensch unterschiedlich.

1.4 Aggression

Soziale Beziehungen sind ebenso durch feindselige wie durch prosoziale Handlungen gekennzeichnet.

1.4.1 Definitionen von Aggression

Zwei Arten der Definition:

- Aggression ist Verhalten, das andere schädigt
- Aggression ist Verhalten mit der Absicht, andere zu schädigen

1.4.2 Biologische Grundlagen der Aggression

Nach Freud ist der Mensch vom Todestrieb geleitet, der sich manchmal nach innen (Masoichismus, Selbstmord) und manchmal nach außen (aggressives, kriegerisches Verhalten) richtet. Nach Lorenz dient der angeborene Aggressionstrieb wichtigen Überlebensfunktionen. Aus heutiger Sicht ist eine gewisse aggressive Treibgrundlage nicht zu leugnen, der Beeinflussung durch die Umwelt wird jedoch größere Bedeutung beigemessen.

1.4.3 Die Sozialisation der Aggression

Die Kontrolle der Aggression ist für das Zusammenleben notwendig, was im Prozeß der Sozialisation der Aggression gelernt wird. Nach einer Studie von Sears / Maccoby / Levin bestimmen zwei Dimensionen diesen Prozeß maßgeblich:

- Permissivität (Ausmaß des von den Eltern gebilligten aggressiven Verhaltens)
- Strenge der Bestrafung (Ausmaß der Strafe bei nicht gebilligtem aggressiven Verhalten)

Am wenigsten aggressive Kinder wurden nach diesen Studien von Eltern großgezogen, die weder permissiv (zulassend) noch punitiv (strafend) waren.

1.4.4 Umwelteinflüsse auf Aggression

Nach der Frustrations-Aggressions-Hypothese bedingt die Behinderung zielgerichteten Verhaltens Frustration, die sich in Aggression entlädt, aber mit folgenden Beschränkungen:

- die Frustration muß besonders stark sein
- die Frustration muß als illegitim betrachtet werden

Die Bedeutung aggressiver Auslösereize ist für die Anregung aggressiven Verhaltens wesentlich (Waffenversuch von Berkowitz).

1.4.5 Hirnschaden, chromosomale Anomalie und Aggression

Nach Mark / Ervin erzeugt eine Hirnschädigung (durch Tumor, Geburtsschaden, Unfall, etc.) oft aggressives Verhalten (Beispiel: Charles Whitman). Das Vorhandensein eines überzähligen Y-Chromosoms bei manchen Männern wurde lange Zeit als eine Ursache von Aggressivität angesehen, was heute aber eher bezweifelt wird.

2.1 Charakterisierung von Einstellungen

Die Sozialpsychologen sind sich einig, daß Einstellungen auf Überzeugungen (Kognitionen) beruhen, unsere Emotionen berühren und unser Verhalten beeinflussen.

2.1.1 Die Glaubenskomponente von Einstellungen

Auf der einen Seite können Überzeugungen den Charakter von Fakten annehmen (z.B. eigener Name, runde Erde), auf der anderen Seite können Überzeugungen lediglich so etwas wie subjektive Meinungen sein (z.B. Geschmacksqualität einer Speise). Dazwischen rangieren Überzeugungen, die von manchen Personen als Tatsache, von anderen als bloße Meinung gesehen werden. Rockeach definierte ein Überzeugungssystem, das in mehrere Dimensionen aufgeteilt ist, wobei die Zentralität (das Maß, in dem eine Überzeugung als Grundlage für andere dient) entscheidend ist. Seine theoretische Typologie von Überzeugungen ist im folgenden beschrieben:

2.1.2 Typus A: Ursprüngliche Überzeugungen mit 100 % Konsens

Quelle: Direkte Erfahrungen mit dem Objekt der Überzeugung

Beispiel: Glaube an Sinneswahrnehmungen

2.1.3 Typus B: Ursprüngliche Überzeugungen ohne Konsens

Quelle: Direkte Erfahrungen mit dem Objekt der Überzeugung

Beispiel: Selbstbewertende Überzeugungen

2.1.4 Typus C: Nichtursprüngliche Autoritätsüberzeugungen

Quelle: Soziale bedingte Modifikationen von Typus-A-Überzeugungen

Beispiel: Einteilung von Bereichsautoritäten

2.1.5 Typus D: Abgeleitete Überzeugungen

Quelle: Ableitungen von autoritären Überzeugungen

Beispiel: Übernahme von Einstellungen

2.1.6 Typus E: Unwesentliche Überzeugungen

Quelle: Direkte Erfahrungen mit dem Objekt der Überzeugung

Beispiel: Persönliche Vorlieben

2.1.7 Die Auswirkung von Einstellungen

Einstellungen können von emotionalen Erfahrungen abgeleitet sein oder durch einfache Assoziationen eine emotionale Färbung annehmen. Einstellungen, die auf zentralen Überzeugungen basieren, sind emotionaler als solche, die auf peripheren Überzeugungen basieren, was zur Folge hat, daß Einstellungen mit stark emotionaler Basis entsprechend stärker verteidigt werden. Außerdem führt bestimmtes Verhalten zu bestimmten Einstellungen, und bestimmte Einstellungen bedingen bestimmtes Verhalten (Herzschlagversuch von Valin).

Merkmale von Einstellungen:

- Werden von früheren Erfahrungen abgeleitet
- Setzen sich aus Überzeugungen über das Einstellungsobjekt und den dadurch ausgelösten Gefühlen zusammen
- Sind im Individuum verankert und bleiben über Zeiträume und Situationen hinweg erhalten
- Beeinflussen das Verhalten des Individuums gegenüber dem Einstellungsobjekt
- Werden durch neue Erfahrungen, Argumente, Glaubensartikel unterstützt
- Widersetzen sich bisweilen jeder Veränderung

2.2 Einstellungsänderungen

Es gibt zwei Situationen der Einstellungsänderung:

- Kommunikation und Überredung
- Einstellungsdiskrepantes Verhalten

2.2.1 Kommunikation und Überredung: Eine S-R-Erklärung

Bei Studien der Yale-Gruppe galten der Kommunikator und die Kommunikation als Reize, spätere Verhaltensweisen der Zielperson als Reaktion, wobei davon ausgegangen wurde, daß bei Überredung ein Zwei-Phasen-Prozeß stattfindet:

- Aufmerksamkeit (Zielperson muß die neue Einstellung beachten)
- Akzeptanz (Zielperson muß die neue Einstellung glauben)

2.2.2 Kommunikatorfaktoren

Eine Reihe von Merkmalen des Kommunikators ist wesentlich für den Erfolg eines Überredungsprozesses:

- angesehen
- Experte
- sympathisch
- attraktiv
- vertrauenswürdig
- der Zielperson ähnlich
- gegen eigene Interessen sprechend
- Unterstützung der Bezugsgruppe der Zielperson genießend

2.2.3 Kommunikationsfaktoren

Positiv wirkende Merkmale der Kommunikation:

- Beleuchtung beider Seiten eines Themas
- Anführen überzeugender Argumente an erster oder letzter Stelle
- Einbeziehung von Witzen
- Erzeugung von Emotionen
- Stellen rhetorischer Fragen
- Ermunterung zur Teilnahme
- Aufzeigen einer großen Diskrepanz zwischen ursprünglicher und vertretener Einstellung

Negativ wirkende Merkmale der Kommunikation:

- Erzeugung großer Furcht
(Beispiel für Auswirkung: Leugnen der Folgen von Zigarettenrauch durch Raucher)

2.2.4 Zielfaktoren

Es scheint ein Persönlichkeitsmerkmal der „Persuabilität“ zu geben, dessen Einfluß jedoch recht gering ist (nach Hovland / Janis). Es wurde aber festgestellt, daß Gebildete sich eher durch ausgewogene Argumentation überzeugen lassen, Ungebildete eher durch einseitige Botschaften, und daß das Maß der Fixierung auf eine Einstellung wesentlich für die Effektivität der Überzeugung ist.

2.2.5 Kommunikation und Überredung: Eine Erklärung aufgrund von kognitivem Gleichgewicht

Die Theorie der kognitiven Balance von Heider ist eine auf die Kommunikations- und Überredungssituation anwendbare kognitive Theorie. Demnach sind Personen, die über Sentimentbeziehungen untereinander und mit einem Einstellungsobjekt verbunden sind, bestrebt, einen nötigen Ausgleich im Verhältnis dieser dreiseitigen Beziehung durch Änderung der jeweils schwächsten Sentimentbeziehung herbeizuführen.

2.2.6 Einstellungsdiskrepantes Verhalten: Eine Erklärung aufgrund von kognitiver Dissonanz

Nach Festinger kann ein kognitives Element eine Überzeugung, ein Gefühl oder ein Verhalten betreffen. Er definierte drei mögliche Beziehungen zwischen jeweils zwei kognitiven Elementen:

- irrelevant (betreffen einander nicht)
- konsonant (passen zusammen)
- dissonant (widersprechen sich)

Weil Dissonanz als unangenehm empfunden wird, wird versucht diese zu reduzieren (durch Handlungs- oder Einstellungsänderung). Je dabei größer die Dissonanz ist, desto größer fällt auch die Einstellungsänderung aus.

2.2.7 Die Stärke des ausgeübten Drucks

Dissonanzstudien (z.B. Langweiliger-Versuchs-Versuch von Carlsmith) zeigten, daß bestimmte Faktoren das Durchführen einstellungsdiskrepanter Verhaltensweisen fördern:

- Belohnung (statt keiner Belohnung)
- Vorhandensein einer Wahlmöglichkeit (statt keiner Wahlmöglichkeit)
- Sympathischer Versuchsleiter (statt unsympathischem Versuchsleiter)
- Milde Drohung (statt strenger Drohung)

Je geringer der ausgeübte Druck, der auf das einstellungsdiskrepante Verhalten hinzielt, desto größer die Einstellungsänderung.

2.2.8 Der Grad an dissonantem Verhalten

Der Grad an dissonantem Verhalten erhöht sich, wenn man etwas tut, das es schwierig machen würde, unser Verhalten zu leugnen. Je größer der Grad an einstellungsdiskrepantem Verhalten, desto größer die Einstellungsänderung.

2.2.9. Einstellungsdiskrepantes Verhalten: Empfundene Dissonanz oder Selbstwahrnehmung

Einstellungsdiskrepante Verhaltensweisen verursachen Dissonanz, und Dissonanz verursacht Einstellungsänderung. Nach Bem ist das Konzept der Dissonanz unnötig für die Erklärung von Einstellungsänderungen, da die Selbstwahrnehmung für die Beobachtung und damit Bewertung des eigenen Verhaltens und seiner Umstände zuständig sei. Nach dieser Theorie werde nicht durch eigenes Verhalten auf eine neue Einstellung geschlossen, wenn man seine eigene Einstellung kenne.

2.2.10 Abschließende Bemerkungen über Einstellungsänderungen

Der S-R-Theorie und der Theorie des kognitiven Gleichgewichts liegen die Annahme zugrunde, daß Einstellungsänderung zu Verhaltensänderung führt, der kognitiven Dissonanztheorie und der Selbstwahrnehmungstheorie liegen zugrunde, daß Verhaltensänderung zu Einstellungsänderung führt.

3.1 Personenwahrnehmung als Beobachtung

Bis in die 50er setzte man die Prozesse der Personenwahrnehmung mit denen der Objektwahrnehmung gleich.

3.1.1 Das Erkennen von Emotionen

Nach Darwin enthüllt ein Großteil des menschlichen Ausdrucksverhaltens die animalische Natur des Menschen, obwohl es nicht mehr funktional ist (z.B. Augenbrauen heben). Seiner Meinung nach ist nonverbales Verhalten eine gültige Repräsentation wahrer Emotionen. Psychologische Untersuchungen zeigten aber, daß Emotionen und der Grad deren Darstellung von vielen Faktoren abhängt. Spätere Forschungen ergaben, daß einige Gesichtsausdrücke kulturunabhängig erkannt werden, und daß der Ausdruck von Emotionen zwar angeboren ist, deren Erkennen aber in gewissem Maße erlernt ist:

3.1.2 Die Voraussetzungen richtigen Beobachtens

Versuche ergaben, daß es keine speziellen Eigenschaften gibt, die zur absolut richtigen Personwahrnehmung befähigen. Anhand solcher Beobachter-Versuche fand man folgende Beurteilungsfehler heraus:

- Halo-Effekt / Hof-Effekt: Zuschreiben spezieller Eigenschaften aufgrund speziellen Eindrucks
- Logischer Irrtum: Annahme des gemeinsamen Auftretens bestimmter Eigenschaften
- Mildeeffekt: gutmütige Beurteilung positiver und negativer Eigenschaften
- Projektive Ähnlichkeit: Annahme von Eigenschaften, die man selbst besitzt
- Stereotypisierung: Zuschreibung von „gruppentypischen“ Merkmalen

3.1.3 Die Wahrnehmung von nonverbalem Verhalten

Funktionen verschiedener nonverbaler Verhaltensweisen sind bekannt:

- Berührung (erleichtert Mitteilung von Gefühlen)
- Augenkontakt (erzeugt Sympathie und Hilfsbereitschaft)

Eine universelle Bedeutung bestimmter nonverbaler Verhaltensweisen ist nicht möglich.

3.2 Personenwahrnehmung als Eindrucksbildung

Der Gestaltpsychologe Asch war überzeugt, daß man Menschen als einheitliches Ganzes erlebt. Da aber Eindrücke fast immer unvollständigen Daten basieren, werden vom Beobachter Attribute erfunden, um die Lücken zu schließen.

3.2.1 Implizite Persönlichkeitstheorie

Bei der Erforschung der Eindrucksbildung war man sich grundsätzlich über zwei Dinge einig:

- Beobachter machen sich ein einheitliches Bild von anderen Menschen
 - Die tatsächlich vorhandenen Reize bedingen das Gesamtbild weniger als Vorgaben „im Kopf“
- Da der Mensch dazu neigt Eigenschaften zu verbinden, die seiner Ansicht nach zueinander passen, entwickelt er eine private Theorie über eine andere Person (implizite Persönlichkeitstheorie), die aus einem Bündel deskriptiver Kategorien (z.B. äußere Erscheinung) und Annahmen der Zusammengehörigkeit bestimmter Eigenschaften (z.B. Verhältnis von hoher Intelligenz und sozialem Kontakt) besteht.

Nach Osgood / Suci / Tannenbaum werden vom Beobachter drei Dimensionen zur Erkenntnisgewinnung über eine Person herangezogen:

- bewertende Dimension (z.B. gut - schlecht)
- Potenzdimension (z.B. stark - schwach)
- Aktivitätsdimension (z.B. aktiv - passiv)

Diese Dimensionen sind voneinander unabhängig, Elemente einer einzelnen Dimension können sich aber gegenseitig ausschließen. Zeltlager-Versuche von Dornbusch zeigten, daß eine größere Übereinstimmung zwischen zwei Personen-Beschreibungen eines Beobachters als zwischen der Beschreibung zweier Beobachter der selben Person bestand, und daß beim Vergleich zweier (zufällig gewählter) Beschreibungen stets etwa ein Drittel deckungsgleich war.

3.2.2 Das Kombinieren von Informationen über einen anderen Menschen

Nach Versuchen von Asch ist die Reihenfolge der über eine Person erhaltenen Informationen entscheidend für den gewonnenen Gesamteindruck.

3.2.3 Die Bedeutung erster Eindrücke

Nach Asch etablieren die ersten Eindrücke von einem Menschen eine Richtungstendenz, an die später erhaltene Informationen angefügt werden, ohne den ersten Eindruck zu verändern. Grund dafür ist aber vielleicht auch die Tatsache, daß erste Eindrücke mit größerer Aufmerksamkeit wahrgenommen werden. Eine andere Erklärung wäre noch die Meinungsträgheit, die eine Aufnahme neuartiger, dem bisherigen Bild widersprechender Informationen verhindert.

3.3 Personenwahrnehmung als Attribution

Heider ging von der Wahrnehmung von Personen-Verhaltens-Einheiten aus, die eine Verknüpfung von Verhaltensweisen und Personen darstellen, was auch die Möglichkeit einer Ableitung von Eigenschaften aus spezifischem Verhalten beinhaltet (nach Heider kann das der Mensch auch bei sich selbst).

3.3.1 Der Attributionsprozeß

Die Attribution beginnt mit der Beobachtung eines Verhaltens einer Person in einer Situation. Der Kern des Attributionsprozesses ist die Feststellung des Verhaltens, das beobachtet wird. Dabei sind zwei Arten der Attribution zu unterscheiden:

- umweltbezogene Attribution (Ursache in der Situation)
- persönliche Attribution (Ursache in der Person)

3.3.2 Bedingungen, die persönliche Attributionen erleichtern

Nach Heiders „naiver Psychologie“ sind mehrere Faktoren der Verhaltensursachen denkbar; je mehr man an das jeweilige Vorhandensein eines Faktors glaubt, desto wahrscheinlicher attribuiert man eine persönliche Ursache:

- Bemühen (Absicht und Anstrengung)
- Fähigkeit
- Geringer Konsens
- Geringe Besonderheit

Ein typischer Fehler bei der Attribution ist die Annahme, daß das beobachtete Verhalten dem für die jeweilige Person üblichen Verhalten entspricht.

3.3.3 Vorurteile im Attributionsprozeß

Zwei der wichtigsten Quellen von Vorurteilen im Attributionsprozeß sind

- Beteiligung
- Voreingenommenheit

Persönlicher Wert, persönliche Meinung, persönliches Involviert-Sein bestimmen die Attribution eines beobachteten Verhaltens. Besonders das eigene Verhalten wird prinzipiell anders „gemessen“ als das anderer Personen (eigenes Verhalten wird meist umweltattributioniert, fremdes Verhalten meist persönlich attributioniert).

3.4 Abschließende Bemerkungen über Personenwahrnehmung

Beim Attributionsprozeß (sowohl bei der Selbst- als auch bei der Fremdwahrnehmung) sind Kognition und Emotion beteiligt, weshalb oft „das Gesehene wird, was man sehen will“.

4.1 Gruppeneinflüsse

Die Gruppe übt große sozialisierende Einflüsse auf die Entwicklung eines Kindes aus, wobei die Familie die relevanteste soziale Gruppe darstellt.

4.1.1 Handlungsauswirkungen in der Gruppe

Die experimentelle Sozialpsychologie befaßt sich im Bereich der sozialen Stimulierung besonders mit zwei Phänomenen:

- Zuschauer-effekte (Auswirkungen passiver Zuschauer)
- Koaktionseffekte (Auswirkungen aktiver Zuschauer)

Nach Zajonc ist die bloße Anwesenheit von Zuschauern schon erregend und aktivierend, wobei gutgelernte Verhaltensweisen gefördert und neue Verhaltensweisen gehemmt werden (Lernleistungsversuche von Zajonc). Nach Geen wird diese Erregung aber nur durch „Beurteilungsfurcht“ ausgelöst, nicht durch die bloße Anwesenheit anderer Personen. Versuche von Markus (Ankleideversuch) bestätigten aber Zajonc Ergebnis und Versuche von Ringelmann (Taufversuch) zeigten, daß der individuelle Wille zur Anstrengung in einer Gruppe nachläßt (soziale Bummel).

4.1.2 Gemeinschaftliche Entscheidungsfindung

Nach Versuchen von Barnlund sind Gruppenlösungen vergleichbaren Einzellösungen deutlich überlegen, wobei die Gruppe nur aus bis zu fünf Mitgliedern bestehen darf. Ein bedeutendes Charakteristikum der Gruppenentscheidungsfindung ist das „Risikoschubphänomen“, demzufolge in der Gruppendiskussion riskantere Entscheidungen gefällt werden als dies die Einzelpersonen tun würden.

4.1.3 Gruppendynamik

Fragestellungen der Gruppendynamik / Gruppenpsychologie erstrecken sich v.a. auf die folgenden Gebiete:

- Gruppenbildung
- Rangordnungen
- Übernahme sozialer Rollen
- Formen mitmenschlicher Kontakte
- Führungsstile
- Aufbau und Entwicklung sozialer Normen

Man nimmt an, daß in Gruppen immer wieder Ungleichgewichte in der Struktur auftreten, die dynamisch einer Ausgleichsbalance zustreben. Nach Janis sind Gruppen mit starker Loyalität und gemeinsamem Engagement nicht nur im Vorteil, sondern sind auch der Gefahr des „groupthink“ ausgeliefert. Die Nachteile des groupthink bestehen darin, daß

- unabhängiges kritisches Denken abnimmt
- große Risiken eingegangen werden
- eine eigene Moral entwickelt wird
- stereotype Ansichten über Außenstehende gebildet werden

- das Verhalten der Gruppe immer gutgeheißen wird
- der Gruppenführer vor abweichenden Meinungen geschützt wird

Hauptbestandteil dieses negativen Phänomens ist eine Mißachtung von Handlungsalternativen. In Versuchen von Flowers wurde offensichtlich, daß ein offener („aufgeschlossener“) Führungsstil bessere Lösungen ermöglicht.

4.2 Anpassung an den Gruppendruck

Die Konformitätsversuche von Asch zeigten, daß der Gruppendruck so groß sein kann, daß eindeutige Sinneswahrnehmungen zugunsten der Gruppenmeinung revidiert werden, wobei deutlich wurde, daß das Bestreben, konform zu sein, erst ab drei Gegenmeinungen am höchsten ist. Außerdem reichte ein einziger „Mitreiter“ aus, um dem Gruppendruck zu widerstehen.

4.2.1 Informatorischer und normativer Einfluß

Nicht alle Aspekte der Realität sind vom einzelnen Menschen selbst zu definieren und zu deuten, denn in einigen Fällen kann nur die Gruppe kognitive Klarheit verschaffen (informatorischer sozialer Einfluß), umso mehr, je geringer die Informationen des Einzelnen sind. Indem Belohnung oder Bestrafung (z.B. Anerkennung oder Ablehnung) ins Spiel kommen, besteht eine deutliche Abweichung im Verhalten von Menschen gegenüber Devianten oder gegenüber Nichtdevianten einer Gruppe (normativer sozialer Einfluß). Das Milgram-Experiment (Elektroschockversuch mit und ohne Partnern und bei selbst wählbarer Stromstärke) deckt den normativen Einfluß von Autoritätspersonen und Gruppenmitgliedern in erschreckender Intensität auf.

4.2.2 Die Krise des Gewissens

Die Mehrheit ist jedoch nicht immer in der Lage, Meinungsänderungen zu bewirken, bisweilen kann sogar eine Minderheit die Mehrheit beeinflussen (Farbenversuch von Moscovici / Facheux). Nemeth stellte vier Phänomene des Minderheiteneinflusses auf:

- Hartnäckigkeit ist erforderlich
- Einfluß vermehrt sich nach Auftreten enorm (→ Schneeballeffekt)
- Minderheitenvertreter werden dennoch als unsympathisch empfunden
- Minderheiteneinfluß erhöht die Reflexionsbereitschaft

4.2.3 Deindividuation

Man nimmt an, daß das Gefühl der Anonymität in der Gruppe zur Deindividuation führt. In diesem Zustand verliert das Individuum sein Selbstgefühl und seine normalen Hemmungen und Maßstäbe (nach Diener), was unverantwortliches Verhalten fördert. Dieses Prinzip ist z.B. für Massenschlägereien oder Sektenherrschaft verantwortlich zu machen.

4.2.4 Zuschauerintervention

Gruppen könne sich durch Handeln und durch Nichthandeln verantwortungslos benehmen. Nach Versuchen von Latané / Rodin leisten einzelne Personen eher Hilfe als eine von mehreren anwesenden Personen, was durch die Gleichgültigkeit der anderen Personen noch verstärkt wird. Für dieses Verhalten gibt es zwei Erklärungsansätze:

- Diffusion der Verantwortung (Gefühl der geringeren Verantwortung in der Gruppe besteht)
- Informatorisch-sozialer Einfluß (neue Situation eines Notfalls läßt jede Person eine Information / Entscheidung anderer Personen erwarten)

4.3 Personaler Raum und Beengtheit

Menschen besitzen bestimmte Bedürfnisse nach Rückzugsmöglichkeiten, wobei verschiedene Begriffe eine Rolle spielen:

- Territorialverhalten (Annahme exklusiver Rechte auf bestimmte räumliche Bereiche)
- Personaler Raum (die den Körper umgebende „Zone“)

Der personale Raum ändert sich mit den Umständen, so ist er z.B. in einem Fahrstuhl kleiner als auf einer Wiese, im Gespräch mit einem Bekannten kleiner als bei einem Fremden. Verletzungen des personalen Raums führen zu psychischen und / oder physiologischen Reaktionen. In Versuchen von Altman / Taylor / Wheeler (Isolationsversuch) wurde klar, daß es für das Wohlbefinden des Menschen wichtig ist, möglichst rasch die Notwendigkeit eines Territoriums zu erkennen und dieses zu schaffen. Das Gefühl von Beengtheit (crowding) stellt sich auch bei

geringer Personendichte bei Beobachtung oder Behinderung durch andere, bzw. beim Gefühl mangelnder Kontrolle über die Situation, ein.

4.4 Der Beitrag des einzelnen zur Gruppe

Die Gruppe beeinflusst nicht nur den Einzelnen, sondern wird auch durch das Verhalten des Einzelnen getragen.

4.4.1 Gruppenstruktur und -funktion

In der Gruppentheorie geht man meist davon aus, daß Gruppen zwei verschiedene Umfelder mit korrespondierenden Reihen von Funktionen haben:

- Äußeres Umfeld (externe Bedingungen)
- Inneres Umfeld (Bedingungen in der Gruppe)

Für ein Funktionieren der Gruppe bei der Aufgabenbewältigung sind gegenseitiger Respekt und das Gefühl eines Fortschritts nötig. Die Kraft einer Gruppe liegt in der Zusammenarbeit (und nicht in der Summe von Einzelleistungen).

4.4.2 Führerschaft

Fast in jeder Gruppe gibt es Führer und Geführte. Aristoteles vertrat die Meinung, daß bestimmte Menschen von Natur aus zur Führung befähigt sind, während andere geborene Geführte sind. Untersuchungen (wie z.B. von Mann) ergaben aber keine Korrelation zwischen angeblich typischen Führereigenschaften (Intelligenz, Dominanz, Extraversion, etc.) und tatsächlicher Führungsqualität. Weitere Untersuchungen (z.B. von Bell / French) zeigten, daß andere Faktoren sehr viel mehr einen Führer bestimmen als persönliche Merkmale:

- Zuweisung einer Führungsrolle
- Interaktion mit der Situation
 - aufgabenbezogener Führer (ist v.a. um effiziente Lösung bemüht)
 - sozioemotionaler Führer (ist v.a. um günstiges Gruppenklima bemüht)

Verschiedene Führungsstile wirken sich unterschiedlich auf das Gruppenverhalten aus. Nach Versuchen von Lewin / Lippitt / White ergaben sich folgende Konsequenzen:

- Die Teilnehmer der autoritären Gruppe waren unzufriedener und zueinander aggressiver
- Die autoritär geführte Gruppe produzierte mehr, aber die Arbeiten der demokratischen Gruppe waren hochwertiger

Untersuchungen von Fodor ergaben, daß in Zeiten starker Belastung ein autoritärer Führer bevorzugt wird, und ein Führer mit zunehmender Belastung auch autoritärer werden (können).

Abschließend ist zu sagen, daß Führungsstil und die Kombination von Mitgliederpersönlichkeiten wichtig für die Gruppeneffektivität und die Zusammenarbeit sind.